



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**División de Ciencias Sociales y Económico
Administrativas**

**La producción y comercialización artesanal como
estrategia de reproducción social entre los artesanos
del Mercado de Antigua Guatemala**

**TESIS
Para obtener el grado de
LICENCIADA EN ANTROPOLOGIA SOCIAL**

**Presenta
Adriana Maricela Caballero Medina**

**Director de Tesis
M.C Ever Marcelino Canul Góngora**



Chetumal, Quintana Roo, México, agosto de 2014

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

División de Ciencias Sociales y Económicas Administrativas



Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de Tesis del programa de Licenciatura y aprobada como requisito para obtener el grado de:

LICENCIADA EN ANTROPOLOGIA SOCIAL

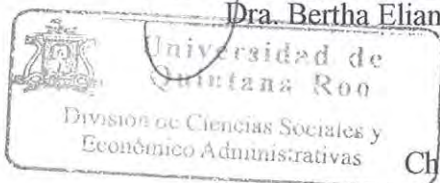
COMITÉ DE TESIS

Director: _____
M.C. Ever Marcelino Canul Góngora

Asesor : _____
Dra. Ligia Aurora Sierra Sosa



Asesor:: _____
Dra. Bertha Eliana Cárdenas Méndez



Chetumal, Quintana Roo, México, agosto de 2014

Dedicatoria

Dedico esta tesis con mucho amor a mi familia, amigos y a todas las personas que colaboraron para su elaboración.

A Dios, por que hizo su voluntad en mí, por regalarme salud, conocimiento y la sabiduría necesaria para concluir este trabajo.

A mi madre, Coralía Genoveva Medina Burgos, quien me dio la vida, su apoyo, y a quien admiro por su fortaleza y persistencia, por ser una guerrera siempre dispuesta a luchar ante cualquier batalla.

A mi padre, Miguel Caballero Kumán, quien forjó mi carácter y me enseñó a tomar decisiones concretas en la vida.

A mis hermanos, Claudia, Miguel y Edwin, mis mejores amigos, cómplices y compañeros de vida.

A mi esposo, Ever Canul Góngora, a quien amo profundamente, por su apoyo incondicional, por ser la persona que inspira mi vida y por ser el motor que me impulsa a alcanzar cada uno de mis sueños.

A todos mis amigos y demás familia, quienes han aportado muchas cosas a mi vida y que de alguna manera han contribuido a forjar a la mujer que soy ahora, gracias a todos por creer en mí, por darme su amor y cariño verdadero ¡MUCHAS GRACIAS!

Agradecimientos

Después de seis años de terminar la licenciatura en antropología social, para mí es un gran logro y satisfacción concluir esta tesis que con mucha paciencia y amor realicé. Aprovecho para agradecer a todas esas personas e instituciones que contribuyeron en el proceso de trabajo de campo y elaboración de la tesis.

Agradezco al Mtro. Ever Canul Góngora, director de la tesis, por su motivación para realizar esta investigación en el país de Guatemala, por su dirección y paciencia. Mi reconocimiento y agradecimiento a la Dra. Ligia Sierra Sosa y a la Dra. Eliana Cárdenas Méndez, mis lectoras, por sus comentarios para enriquecer y mejorar este trabajo, mujeres que han sido guías en mi formación académica.

A la Universidad de Quintana Roo; al Centro de Estudios Interculturales y al Instituto de Estudios Interétnicos de la Universidad de San Carlos de Guatemala, por su respaldo, atenciones y apoyo para realizar mi estancia en el país de Guatemala.

Mi sincero agradecimiento al Mtro. Eduardo Sacayón, director del IDEJ, por su incondicional apoyo; a las Licenciadas. Mónica Quiñónez y Verónica Paredes; por su amistad, dirección y opiniones; a la Mtra. Ana Lucia, quien dio seguimiento a mi investigación en Guatemala, por sus aportes e ideas, y su amistad verdadera. Agradezco a todas las personas que me brindaron su apoyo, amistad y cariño, por ser mi familia todos esos meses de estancia en Guatemala y por darme fortaleza.

Agradezco a los productores y comercializadores de artesanías con los que trabajé, por confiar en mí y contarme sus vidas. Sin ellos esta tesis no habría podido realizarse.

Al Mercado de Artesanías y Compañía de Jesús por permitirme el acceso a sus instalaciones, por las facilidades y contribución a la investigación.

A Emily Edmunds que con su labor altruista inspira en mí el estudio de las artesanías guatemaltecas, agradezco su hospitalidad, solidaridad y todas las facilidades que me brindo con su cooperativa "Hilos de Esperanza". Agradezco profundamente a cada una de las artesanas de esta cooperativa, por regalarme su tiempo, sus palabras y su confianza, por instruirme con paciencia en la tradición artesanal guatemalteca.

INDICE

Introducción.....	1
Capítulo 1: Marco teórico-conceptual.....	6
1.1 Estrategia metodológica.....	15
Capítulo 2: Marco histórico de las artesanías de Guatemala.....	23
2.1 Contexto prehispánico de las artesanías.....	23
2.2 La influencia colonial en las artesanías de Guatemala.....	27
Capítulo 3: La Antigua Guatemala y el Mercado de Artesanías.....	30
3.1 Antecedentes históricos de la Antigua Guatemala.....	31
3.2 La Antigua Guatemala.....	32
3.3 El Mercado de Artesanías.....	35
3.3.1 Funcionamiento del Mercado de Artesanías.....	42
3.3.2 Estrategias de comercialización en el mercado de artesanías...	46
Capítulo 4: Los artesanos, sus artesanías y los problemas que enfrentan.....	49
4.1 La situación económica y social del artesano en Guatemala.....	49
4.2 Las problemáticas del artesano en la Antigua Guatemala.....	60
4.3 Causas que afectan al artesano en el Mercado de Artesanías.....	63
Capítulo 5: Los artesanos y su estrategia de reproducción social.....	65
5.1 Estudio de caso 1: Dina Aracely Pérez López.....	65
5.2 Estudio de caso 2: Manuel Guarcas.....	78
Conclusiones.....	86
Bibliografía.....	89

INTRODUCCIÓN

Las artesanías, surgieron de la imaginación del hombre para satisfacer necesidades en su vida cotidiana, con el paso del tiempo su producción y utilidad han tenido importantes cambios, pero eso no ha logrado su extinción sino al contrario, las artesanías han tenido que modificarse y adaptarse a los nuevas tendencias y modas para lograr persistir en este mundo globalizado.

En la actualidad, la producción de estos objetos continúa siendo una actividad económica que complementa la economía de los artesanos guatemaltecos, aunque las nuevas generaciones ya no demuestran el mismo interés que sus antepasados, sigue cobrando un sentido identitario en sus lugares de origen y en sus creadores, y mientras tenga sentido para la comunidad productora seguirán existiendo.

Muchos de los grupos étnicos de Guatemala tienen una tradición artesanal en la confección de tejidos o de alfarería, cuya producción se realizaba y se sigue haciendo para el autoconsumo así como para la venta en su país de origen. La etnia más renombrada por su artesanía es la quiché, pero los demás grupos también elaboran productos de diferentes tipos (Kauffer: 200, 33). Guatemala es un país que se caracteriza por la diversidad de sus culturas indígenas y su tradición artesanal, esta actividad es una de las más importantes a nivel económico y social en el país, puesto que muchas familias guatemaltecas complementan su economía al producir y comercializar artesanías.

En Guatemala, existen factores que han obstaculizado el desarrollo y estabilidad de la actividad artesanal, tales como: la desigualdad social y económica de los indígenas. Actualmente muchos de los grupos étnicos que habitan en Guatemala continúan careciendo de servicios primordiales como la falta de agua, drenaje, luz, educación, centros de salud, carreteras, entre otras cosas. *Los índices de extrema pobreza, analfabetismo, insalubridad y carencia de servicios básicos son, en general, 32% más altos entre la población indígena que entre la población ladina*

(Freig: 2005, 16). Esta situación de pobreza ha desencadenado otros problemas sociales, como: la migración, violencia, desempleo, deserción escolar, abandono del campo, etc. ante tal situación los indígenas han desarrollado otras estrategias económicas, como la misma comercialización de su cultura, en beneficio del sustento de sus familias.

El escenario económico del país de Guatemala y la situación de los indígenas en particular, contribuyó a entender por qué los artesanos de condición indígena se ven obligados a realizar estrategias económicas, como la actividad artesanal, para subsistir.

El trabajo de campo para la elaboración de esta tesis se realizó en el país de Guatemala, durante los meses de febrero a mayo del 2008, específicamente en la ciudad de Guatemala en el Instituto de Estudios Interculturales (IDEI) y en el Mercado de Artesanías de la Antigua Guatemala, capital del departamento de Sacatepéquez.

La tesis realizó un estudio en el Mercado de Artesanías y Compañía de Jesús, este último se considera anexo del primero, por lo tanto se incluyó en el análisis de la investigación. Fue importante el trabajo que se realizó en los mercados puesto que sirvió para entender el contexto social, económico y laboral que se da en estos espacios, con los artesanos y comercializadores de artesanías. Los mercados se ubican en la ciudad de la Antigua Guatemala.

Esta tesis analizó las estrategias de reproducción social que se practican en la unidad doméstica de los artesanos, la organización económica y social en el ámbito laboral y doméstico en las unidades domésticas, así como también sus carencias y necesidades de las familias. De igual forma se estudiaron los motivos por lo que estos objetos artesanales han sido modificados a lo largo del tiempo, como se han adaptado y por qué siguen vigentes en la actualidad a pesar de la competencia en el mercado.

Para la elaboración de este trabajo fue necesario aplicar diversos métodos y técnicas de investigación, en Guatemala se trabajó con artesanos, comercializadores del Mercado de Artesanías y personal del mercado, se hicieron estudios de caso, se aplicó el método genealógico. Se obtuvieron fuentes bibliográficas, se llevaron a cabo entrevistas, se puso en práctica la observación directa y participante, se redactó el diario de campo y los avances de los resultados, se localizaron informantes claves, se tomaron fotografías, y se elaboró un croquis del Mercado de Artesanías.

Como resultado, la minoría de la gente que vende en el Mercado de Artesanías de la Antigua Guatemala son artesanos que continúan produciendo y la mayoría se dedica a la comercialización, algunos casos demostraron que tenían conocimiento de la elaboración de alguna artesanía que aprendieron en su lugar de origen, pero actualmente ya no lo practican porque no les resulta, argumentaron que es más costoso comprar material para hacer artesanías y quita mucho tiempo hacerlas, que comprarlas ya hechas.

Ante la competencia del mercado y como estrategia económica, los productores y comercializadores han tenido que desarrollar distintas habilidades para la comercialización de sus productos, como: aprender palabras en otros idiomas como el inglés, a usar su vestimenta típica para llamar la atención del consumidor, elaborar sus artesanías a la vista del público con la intención de mostrando el proceso de elaboración de las artesanías y atraer al visitante.

Las genealogías permitieron conocer patrones particulares de las familias, arrojando como resultado que los productores y comercializadores solo tuvieron estudios mínimos de primaria, y que los hijos de estos, han tenido la oportunidad de alcanzar otros niveles de estudio. En lo que respecta a su organización económica, laboral y social, vemos que los hijos de estos productores y comercializadores ayudan a sus padres en el trabajo del mercado, en la unidad doméstica las mujeres son las encargadas de hacer las labores del hogar, cocinar, arreglar la casa, lavar ropa, planchar, mientras que los hombres hacen tareas complementarias. Los padres son los encargados de mantener económicamente

la unidad doméstica. Las genealogías también mostraron que la transmisión artesanal es generacional.

La tesis se desarrolla en cinco capítulos: el capítulo primero, desarrolla elementos teóricos y metodológicos que le dan sustento a la tesis; la discusión conceptual y teórica sobre la reproducción social, la unidad económica doméstica e identidad son conceptos importantes en el desarrollo de este capítulo.

En este apartado capitular la estrategia metodológica cobra importancia, pues en este derrotero señalo el interés en investigar la actividad artesanal ya desde el primer trabajo de campo; la experiencia de investigación sobre este tema forma parte importante en el abordaje y desarrollo de la tesis.

El capítulo segundo, contextualiza históricamente el desarrollo e importancia de la actividad artesanal, desde la época prehispánica hasta el momento de la colonia en Guatemala, además se hace una descripción de las actividades artesanales de este país, su manufactura, y su consecuente influencia colonial en la técnica, los diseños e instrumentos en el proceso de elaboración.

El capítulo tercero, se sitúa en el espacio de La Antigua Guatemala, se describe su proceso histórico, así como el desarrollo de la actividad artesanal en este enclave que ha cobrado notoriedad internacional por sus características coloniales y su riqueza cultural; en este mismo capítulo también se realizó la etnografía del Mercado de Artesanías; visto como espacio sociabilizador y multicultural; lugar donde interactúa el productor, el comercializador y el proveedor, provenientes de diferentes lugares de la República de Guatemala y el consumidor, originario de otros países.

El capítulo cuarto, realiza un análisis sobre la situación económica y social de los artesanos guatemaltecos. Este capítulo muestra las problemáticas que se identificaron en la actividad artesanal y como estos han limitado el desarrollo de la producción y comercialización de las artesanías, poniendo la economía de los artesanos en una situación poco favorable.

El capítulo quinto, expone las estrategias de reproducción social que implementan los artesanos, se hace referencia a los dos estudios de caso que se realizaron en la investigación, mostrando también la situación económica, sus estrategias de producción y comercialización artesanal.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En lo que corresponde al marco teórico se discutieron los conceptos de unidad doméstica y unidad económica doméstica que propone Pelotier, la reproducción social, identidad y la comercialización. El concepto de unidad doméstica sirve para entender su funcionamiento tanto social como económico, ya que es desde la misma unidad doméstica donde se crean las estrategias económicas y de reproducción social.

El mercado, como primera unidad de análisis, se estudió como espacio sociabilizador entre las diferentes etnias indígenas que ahí laboran, este sitio tuvo importancia en la investigación porque es en este sitio donde se ponen en práctica las estrategias de comercialización, se desarrollan las relaciones laborales y se puede ver el contexto de vida de cada arrendatario.

Los mercados son lugares de interacción entre indígenas y no indígenas... la interacción parece no llevarse a cabo en términos igualitarios puesto que los trabajadores indígenas no son considerados como pares, así, paradójicamente, la diferencia se acentúa en el contacto interétnico (Turqui: 2006, 63).

El texto de Juliana Turqui nos habla de la existencia de una serie de conflictos en algunos mercados municipales de Guatemala, mismos que se crean a raíz de la intolerancia y discriminación de los ladinos hacia los indígenas, las diferencias culturales de estos grupos sociales suelen chocar y crear el problema.

Entre lo que la autora propone en su artículo, pude darme cuenta que en el caso del Mercado de Artesanías no se da este tipo de situaciones, las entrevistas a los informantes y estudios de caso hablan de una relación armoniosa entre locatarios, de hecho hay lazos de solidaridad y confianza entre algunos, pues mencionan que a veces los arrendatarios salen a comprar desayuno, almuerzo o hacen alguna

otra diligencia y el locatario vecino se queda cuidando el local de quien salió. Además de que también entre algunos arrendatarios existen lazos parentales. La unidad doméstica se consideró como segunda unidad de análisis. Dentro de la unidad doméstica se dan diversas relaciones de tipo social, económico y parental, existe una organización laboral y doméstica entre los miembros que la componen. Escalona define al grupo doméstico:

...por ser el espacio físico y social en el cual se desarrollan las relaciones sociales, económicas y de parentesco donde convergen las unidades de producción y consumo para su funcionamiento y sobrevivencia mutua (Escalona: 2001,78).

La unidad doméstica representa un papel primordial por ser la encargada de reproducir la cultura y mantener la tradición artesanal, a partir de ella se crean estrategias de subsistencia de las familias, la organización económica en el trabajo, la división laboral doméstica y artesanal. Esta unidad es la encargada de una buena organización y funcionamiento en la producción y comercialización de las artesanías.

Al estudiar la unidad doméstica se tomó en cuenta la división de trabajo que existe en la producción y comercialización de las artesanías, así como la organización de las labores domésticas, el papel de cada miembro y género de las personas que realizan estas dos actividades.

La tesis analizó los beneficios de las ganancias a la economía doméstica y su administración, si estos ingresos son destinados a satisfacer necesidades como la alimentación, la educación de los hijos, entre otros.

Por otro lado Sheridan propone otras características importantes a considerar para el estudio de la unidad doméstica. Comenta que:

La unidad doméstica se concibe entonces como una unidad de producción de fuerza de trabajo que- al igual que una empresa-, racionaliza y adecua sus

recursos en busca de la mayor utilidad posible, sin importar quién o quiénes son la mano de obra que manda de manera arbitraria al mercado de trabajo (1991: 33).

Característica importante que menciona la autora es la comparación que hace entre la unidad de producción y una empresa, pues en ambos casos se busca alcanzar objetivos específicos utilizando estrategias que pueden ser o no las correctas. Un ejemplo de ello se da en algunas familias de artesanos que también son campesinos, que involucran a los hijos en actividades del campo a temprana edad. Estos niños comienzan a familiarizarse en el campo haciendo tareas sencillas, lo lamentable es que en numerosos casos abandonan sus estudios y su trabajo no es remunerado monetariamente sino con alimentación, calzado, vestido o educación. Pero en el caso de la producción y comercialización artesanal también se ve reflejada esta característica, pues los niños ayudan en la elaboración en tareas sencillas o en la venta y la condición de niño frente al comprador muchas veces suele ser una estrategia de una eficiente comercialización.

Esto es una estrategia para la subsistencia de la unidad doméstica a falta de recursos económicos, pues los padres ven en los hijos fuerza de trabajo productiva no asalariada. Por lo tanto cada miembro es parte de la producción de fuerza de trabajo y es parte de la organización económica familiar y doméstica.

Otra característica sobresaliente de la unidad doméstica es la importancia de los lazos consanguíneos y de filiación dentro de ella, aunque también se da el caso de que la unidad, la organización económica de producción y comercialización artesanal no solamente este integrada por personas emparentadas, sino con otro tipo de relación social.

Siendo la unidad doméstica donde se realiza la producción artesanal, podemos decir que este es el espacio en donde se reafirma la identidad étnica al reproducir

parte de su cultura material, mismo lugar donde se aprende y enseña este oficio ancestral.

Franco Pellotier propone el concepto de unidad económica doméstica (UED), utilizado en esta tesis para entender la organización de la unidad de producción y consumo de los artesanos y sus estrategias para que la unidad doméstica pueda reproducirse y subsistir.

La UED incluye las unidades de producción y consumo a partir de las cuales se ponen en juego ciertas relaciones y funciones domésticas. Lo doméstico significa que producción y consumo son inseparables para su funcionamiento mutuo (1992:53).

La unidad económica doméstica entonces se constituye por la relación entre la unidad de producción y la unidad de consumo del grupo doméstico, esto se refiere a que la unidad para lograr su satisfactoria reproducción debe tener articulados ambos, tanto la producción como el consumo y de cierta forma tener un balance para funcionar.

Pellotier también nos habla de otras características importantes en la organización de la UED, es el papel de los agentes económicos dentro de la unidad. El autor comenta:

Si bien todos los miembros de un grupo doméstico son agentes económicos en el consumo no productivo, no todos son agentes económicos productivos, es decir, que aporten fuerza de trabajo a la unidad o consigan ingresos económicos por fuera de la unidad de producción. Así pues, la unidad de producción de la UED basa su estructura en la disposición de medios de producción y en el empleo de fuerza de trabajo (1992, 55).

En los estudios de caso que se realizaron en esta tesis, mostraron que efectivamente dentro de la unidad doméstica no todos son agentes productivos aunque forman parte de la unidad de consumo, en este sentido podemos decir que las personas no productivas son menores de edad o estudiantes, pero en

equivalencia aportan mano de obra para los asuntos domésticos del hogar como los quehaceres y tareas con relación al mantenimiento de la unidad.

Pellotier menciona otro elemento de la UED que también en las unidades económicas domésticas de los artesanos se mostró.

La unidad de producción puede requerir que los agentes productivos de cada grupo inviertan en ella totalmente su fuerza de trabajo, o bien el grupo doméstico destine parte de su fuerza de trabajo al exterior (1992, 55).

Las unidades domésticas estudiadas, arrojaron que el grupo doméstico realiza labores extras además de producir y comercializar artesanías, pues también efectúa actividades como la siembran frijol, calabaza, maíz, entre otras cosas y la venta de su cosecha en caso de que se haya tenido una buena reserva, todo esto para complementar los gastos necesarios que requiere la unidad.

A lo largo de la historia las artesanías han tenido importantes cambios, han adquirido nuevas formas, colores y materiales, pero lo más interesante de estos objetos es que aún con el paso del tiempo continúan asumiendo una función en las culturas indígenas, siguen reflejando parte de la identidad de los pueblos indígenas y sus múltiples tradiciones. Cada pieza artesanal lleva un valor cultural impregnado por cada artesano.

El producir artesanías es una alternativa monetaria para los artesanos pero también una oportunidad de reproducir su cultura por medio de ésta práctica ancestral. Saber el tiempo que ocupan los artesanos para producir artesanías ayudó a entender su organización económica y social dentro de la unidad.

Dado que es por medio de la venta de artesanías las familias pueden lograr su reproducción social, la tesis se interesó en hablar sobre la diversidad artesanal de Guatemala, su modificación, adaptación e innovación en la comercialización. Además describió las estrategias de producción y comercialización de acuerdo a las demandas del consumidor y mercado.

La comercialización juega un papel significativo para los artesanos, debido a que es la finalidad de la estrategia económica de los artesanos, este estudio muestra quiénes se dedican a esta actividad, sus estrategias de venta, quienes compran las artesanías, días de venta en el mercado. Esta actividad les permite a los artesanos comercializar su cultura material a cambio de una retribución para su hogar.

El artesano, cuando sale de su comunidad a vender su producto debe adaptarse al lugar receptor, cambia algunas costumbres de su cultura, como la omisión de su lengua materna o bien aprender otros idiomas para lograr comunicarse y ofrecer su producto, deja de vestirse con su indumentaria tradicional para poder ser aceptado en los lugares urbanizados. En el caso de las mujeres que trabajan en el Mercado de Artesanías y Compañía de Jesús, pasa lo contrario, ellas visten sus trajes típicos como estrategia para comercializar sus artesanías pues esto llama la atención de los turistas, por lo que estas artesanas lucen sus coloridos huipiles, por lo general existen estas prendas a la venta en sus locales. El verse pertenecientes a una etnia indígena es una estrategia más para muchos comercializadores de artesanías, ya que aprovechan su ideología cultural para venderle algo exótico al consumidor. Además de que en el país de Guatemala existe gran parte de la población indígena que viste tal cual su indumentaria típica, el caso de los hombres es diferente ya que ellos visten prendas modernas y de la actualidad.

(...) Guatemala ofrece, dentro de su mosaico artesanal popular, artesanías con profunda raigambre prehispánica como lo son sus textiles y tejidos, sus cerámicas y alfarerías, cestería, plumería y cantería (García: 1997, 111).

La importancia cultural de producir artesanías, se remonta muchos años atrás, siendo ésta una práctica ancestral que al principio fue para satisfacer necesidades domésticas de la población y que ahora es utilizada como una mercancía para el turismo y como una estrategia de sobrevivencia para las poblaciones que se dedican a la producción artesanal. El producir artesanías no sólo satisface una

necesidad económica sino también les da la oportunidad de reproducir su cultura y reforzar su identidad cultural, poniendo en práctica sus tradiciones.

Haciendo hincapié a la importancia cultural y económica de la producción artesanal, hablare un poco sobre los antecedentes de esta actividad económica y cómo surge como una actividad de sobrevivencia para las familias indígenas. Los conflictos que se vivieron en Guatemala en los años 80's obligó a muchos indígenas a dejar su lugar de residencia, perdiendo todos sus bienes materiales, quedando como opción de subsistencia reproducir o aprender el oficio artesanal para obtener ingresos.

La tesis de Isabel Sucuquí Mejía, titulada "El exilio nos marcó, pero nuestra vida floreció", hace un estudio de algunas familias guatemaltecas refugiadas en México a causa del conflicto armado interno ocurrido en Guatemala de 1960 a 1996. Este trabajo describe las estrategias utilizadas por los refugiados para sobrevivir, muestra como pusieron en práctica sus diversos saberes, como los culinarios, de tintorería, tapicería, la producción artesanal, la costura, pintura en objetos miniatura.

Como grupo de refugiados, por medio de la ACNUR se forma una cooperativa en donde hombres y mujeres realizan el trabajo de confeccionar artesanías guatemaltecas y comercializarlos en distintos lugares de la ciudad y en el extranjero (2004, 90).

Además también se menciona en su tesis que en la producción de artesanías fueron utilizaron los saberes de la tintorería, se tenían telas blancas para la confección de prendas.

El concepto de identidad fue útil analizarlo para saber si los artesanos al producir artesanías continúan reproduciendo parte de su concepción del mundo plasmándolo en su cultura material, también nos permitió entender cómo definían sus artesanías si cómo un objeto tradicional o una mercancía.

La identidad es una actitud y percepción que termina siendo un sentimiento, a veces una creencia. Representa una abstracción que no es más que el resultado de las relaciones humanas; de experiencias en común; costumbres, cultura, lengua, economía, política, lo social, etc (Déleon: 1977, 51).

Sabemos que la identidad es una construcción social que conlleva también a un proceso a lo largo de nuestra vida, identificarnos con nuestra cultura material e inmaterial nos permite sentir que pertenecemos a un grupo específico de personas, son características sociales que se comparten grupal e individualmente. El identificarnos en un espacio y en un tiempo nos hace ser diferentes a los otros, y nos hace sentirnos únicos.

La autora nos da otra serie de elementos que hay que considerar para entender y contextualizar el concepto identidad.

La identidad representa un número indeterminado de individuos que se relacionan y comparten supuestos básicos que crean lazos de sentirse parte de una conceptualización abstracta más amplia, de pertenecer a un pueblo, a un estado- nación, a un grupo étnico. (...) se identifican, se relacionan con los demás a través de aquellos supuestos y se identifican en todo momento: en el presente y hacia atrás en la historia y hacia delante en el devenir de su existencia común (Déleon: 1997,51).

Reproducir su cultura material les permite a los artesanos no olvidar sus raíces, su historia y tradiciones, por ello la importancia de seguir transmitiendo de manera generacional el oficio, mismo que los identifica como grupo productor y los hace diferentes a otra cultura indígena.

La identidad de cada persona se adquiere de manera voluntaria e involuntaria, ya que al pertenecer a una cultura y a partir de que nacemos la vamos construyendo por medio de nuestro pasado, el presente y también la transmitimos de manera generacional. Nuestra identidad siempre dependerá del medio que nos rodea, de lo que nos enseñan y lo que retenemos de nuestro aprendizaje.

La reproducción social es la finalidad de las familias de los artesanos y por lo cual estratégicamente producen y comercializan sus artesanías.

El concepto de estrategia de reproducción se refiere al conjunto de actividades realizadas por las clases populares para proveerse de los satisfactores necesarios para su diario mantenimiento y reproducción, contrarrestando así su posición desventajosa frente al mercado y permitir su supervivencia (Lazcano: 2004, 34).

Para lograr la reproducción social de las familias de los artesanos deben poner en práctica diversas actividades o estrategias económicas para conseguir el sustento de la unidad, lugar donde también se aporta la producción de fuerza de trabajo por parte de los miembros para realizar la producción y comercialización de artesanías. Por ello se hizo una descripción en la tesis de las estrategias económicas que realizan las familias para llevar a cabo su reproducción social.

La fuerza que se aporta tanto en la unidad domestica como en el lugar donde se comercializa las artesanías es importante para solventar el mantenimiento y la económica familiar. Pues la cantidad de fuerza de trabajo garantiza la rápida o lenta producción artesanal, la equidad en la organización laboral tanto en la casa como en el mercado.

La fuerza de trabajo es el conjunto de energías físicas y mentales del ser humano (del trabajador), y en el proceso productivo tiene un papel de primerísimo orden por ser esta misma fuerza de trabajo la creadora de la riqueza social. La fuerza de trabajo debe reponerse constantemente, es decir, diariamente y generacionalmente (...) (Mortera: 1989, 14).

Como ya lo mencionamos anteriormente la fuerza de trabajo es necesaria para la reproducción social, también podemos considerarla como el motor indispensable para la subsistencia de la familia. En la tesis se abordará quienes son los participantes portadores de fuerza de trabajo en la unidad doméstica y en el mercado, así como sus tiempos para realizar esta actividad.

El trabajo doméstico, es decir, los quehaceres del hogar, son igual de importantes que la actividad de producir y comercializar artesanías, es una actividad que requiere de la fuerza de trabajo de sus miembros. El trabajo doméstico también contribuye a la formación de las personas que conforman la unidad, por lo general son las mujeres las encargadas de estas labores.

(...) el trabajo doméstico como una de las tareas de la reproducción social, que se lleva a cabo en el marco de las unidades domésticas, que no es remunerado y que tiene como objetivo el mantenimiento, reposición y reproducción de sus miembros. En dicho trabajo se transforman mercancías y producen servicios como valores de uso directamente consumibles (Sánchez y Martini: 1987, 27).

Este tipo de trabajo en la actualidad aun no es reconocido en su totalidad, años atrás fue una labor obligatoria para la mujer, los padres educaban a las mujeres para servir, arreglar la casa y educar a los hijos. A pesar de ser un trabajo muchas veces agotador y no remunerado, esta actividad se realiza en las unidades de los artesanos organizadamente, pues unos deben trabajar en la casa y otros en el mercado. Por lo tanto este trabajo mostrara quienes participan en el trabajo doméstico, su edad y su organización.

1.1 Estrategia metodológica

El interés por acercarme al estudio de las artesanías y su proceso de producción y comercialización, nace en el año 2005 cuando conocí a Emily Edmunds, recuerdo bien ese día, ella se encontraba vendiendo artesanías guatemaltecas en el Rally de la Universidad de Quintana Roo, tenía una mesa llena de morrales, gorros, cinturones, pulseras, carteras, huipiles, servilletas, etc. enseguida el colorido de las artesanías llamo mi atención y me acerque a preguntar precios, de donde provenían y quien hacia las artesanías, yo me encontraba realmente muy interesada en saber más sobre el trabajo que desempeñaba, me platicó que dirigía una cooperativa de artesanas guatemaltecas llamada “Hilos de Esperanza”,

misma que se encontraba en la comunidad de San Isidro la Laguna, Quintana Roo. Finalmente Emily me invita a conocer la cooperativa de artesanas guatemaltecas.

Interesada en encontrar un tema de estudio que me gustara, la idea de conocer a las mujeres guatemaltecas de esa cooperativa y todo lo que había detrás de la elaboración de una artesanía, llamó mi atención. Así que contacte a Emily y acepte su invitación. Ese año conocí la comunidad, a las artesanas y el trabajo que realizaban. El estar ahí me dejó muy sorprendida, parecía que me encontraba en Guatemala, escuchaba a la gente hablar en una lengua que no conocía, con vestimentas diversas y coloridas, quedé convencida de que ahí realizaría mi primera práctica de campo, el tema sería sobre producción y comercialización artesanal. Desde ese momento desee algún día conocer Guatemala y estudiar este tema en su contexto de origen, pues conocer la cultura guatemalteca me pareció sorprendente.

Mi primera práctica de campo se realizó en el verano del 2005 y la investigación llevaba por título: “Las artesanías como contribución a la economía en San Isidro la Laguna”. Mi interés de estudio radicaba en saber cómo la producción y comercialización de artesanías generaba ganancias que ayudaban a la economía de las artesanas de la cooperativa “Hilos de Esperanza”. Permanecí en la comunidad de San Isidro la Laguna, Quintana Roo, durante mes y medio aproximadamente. Dicha comunidad se fundó en 1989, como resultado de la llegada de refugiados de origen guatemalteco a través del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR) y la Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados (COMAR). Quienes se asentaron en la región a raíz de que surgiera la guerra civil en Guatemala en la década de 1980.

La cooperativa “Hilos de esperanza” se conformaba de 25 artesanas guatemaltecas, Emily Edmunds, era la líder de la cooperativa, encargada de coordinar, administrar, evangelizar y buscar mercado para las artesanías que se

producían. Ella era una misionera estadounidense de una iglesia presbiteriana. Emily viajaba una vez por semana a la comunidad.

Es a partir de mi primera experiencia en campo donde hago un vínculo de estudio con la artesanía guatemalteca, el estudiar las actividades artesanales y la organización que involucra su comercialización, han sido de mis intereses temáticos de investigación a lo largo de mi desarrollo profesional en la Universidad de Quintana Roo.

La experiencia de trabajar en Quintana Roo con mujeres de origen guatemalteco me motivó a tomar la decisión de realizar trabajo de campo en el país de Guatemala, con la finalidad de conocer en su contexto de origen las condiciones de vida de los artesanos, su situación económica, sus estrategias de producción y comercialización.

En el año 2008 por medio de la Universidad de Quintana Roo, el Centro de Estudios Interculturales y los convenios que se tenían con el Instituto de Estudios Interétnicos de la Universidad de San Carlos de Guatemala, logré hacer una estancia de tres meses en el país de Guatemala, de febrero a mayo del mismo año, con el motivo de realizar mi tercera práctica de campo de la licenciatura en antropología social, el proyecto de investigación se tituló “La producción y comercialización artesanal como estrategia de reproducción social entre los artesanos del Mercado de La Antigua Guatemala”.

Hacer mi trabajo de campo en otro país no fue sencillo, tuve que contactar a personal del IDEI para que me orientaran sobre cómo llegar al país, ellos amablemente hicieron trámites para la gestión de mi hospedaje en la Casa de Protocolo de la Universidad de San Carlos, el Mtro. Eduardo Sacayón, director del IDEI, me brindó todas las facilidades para hacer la investigación, me proporcionaron un escritorio con computadora e internet para comunicarme y para redactar avances, también me asignaron a la Mtra. Ana Lucia, quien me oriento en mis avances.

Como no contaba con muchos recursos, mi viaje lo hice en autobús, de la terminal de Chetumal viaje hasta Flores Petén y de Flores a la Ciudad de Guatemala. La Lic. Verónica Paredes fue por mí a la terminal y me dejó dormir esa noche en su casa, al día siguiente me llevó al IDEI y en la tarde me llevaron a la casa de protocolo de la USAC, lugar donde viví toda mi estancia en ese país.

Esta tesis realizó un estudio con dos artesanos del Mercado de Artesanías de la Antigua, por lo que el interés radicó en analizar y describir su contexto de vida, la organización social y económica en la unidad doméstica, sus estrategias económicas, la división de trabajo doméstico y laboral. El trabajo de campo se desarrolla fundamentalmente en el Mercado de Artesanías de la Antigua, como espacio de interacción y sociabilizador, ya que en dicho lugar tuve la oportunidad de ver y entender cuáles son las estrategias de comercialización, los cambios e innovaciones en la producción artesanal, la organización laboral y finalmente cómo los artesanos terminan comercializando su cultura.

Para realizar la investigación y la práctica de campo se aplicaron diversos métodos y técnicas antropológicas, a continuación se describen.

La primera unidad de análisis fue el Mercado de Artesanías de la Antigua, lugar donde los artesanos se dedican a comercializar sus artesanías, en el cual también realizan estrategias de venta y se organizan laboralmente. **La segunda unidad de análisis** fue la unidad doméstica de los artesanos, lugar donde se lleva a cabo el proceso de producción artesanal y donde existe una organización en las actividades domésticas.

Se puso en práctica la **observación directa y participante**, esto permitió entender el contexto económico, social, laboral y familiar de los artesanos que laboran en el Mercado de Artesanías y Compañía de Jesús.

La primera vez que conocí el Mercado de Artesanías fue cuando la licenciada Verónica Paredes, investigadora del IDEI, me invitó a conocer a sus padres y la

Antigua. Me oriento sobre las rutas para llegar a la ciudad de la Antigua y finalmente me llevo a conocer el Mercado de Artesanías. Pero fue hasta mi segunda visita cuando empecé a hacer contacto con mis informantes, obtener información no fue sencillo, pues como turista me decían cosas muy generales, su intención era que comprara y nada más, no estaban interesados en profundizar ninguna conversación y supongo que era a raíz de la inseguridad que se vive en el país, mi credencial de la universidad tuve que portarla como credencial para identificarme y explicaba el motivo de mis visitas al mercado para hacer que se sintieran más confiados.

Entrevistar a las personas en su lugar de trabajo complicaba la recopilación de información, trate de hacer trabajo de campo entre semana por que los fines de semana había demasiado movimiento en el mercado que era imposible profundizar en un tema, aunque también fue necesario frecuentar el mercado los fines de semana para analizar y describir que sucedía esos días. Puse en práctica ubicarme en los “puntos de mucha acción” (Hammersley y Atkinson:1994, 39) detenerme en un lugar en específico y observar ayudo a entender como operaba el mercado, las relaciones sociales entre locatarios y visitantes, a realizar el croquis del mercado, la etnografía del lugar, algunas veces me sentaba en una banca, caminaba, platicaba, preguntaba a los locatarios. Siempre sucedían cosas diferentes que anotar.

Fue indispensable la utilización de este método ya que a partir de la construcción de las genealogías es como pueden revelarse patrones sociales particulares de cada familia, por ellos es indispensable reconstruir la historia para poder entender las relaciones actuales (Kottak: 2003, 23).

El método genealógico, permitió analizar la organización económica, laboral y social de las familias. Las genealogías elaboradas en esta tesis muestran el género de las personas, las redes de parentesco o filiación en relación con la producción y comercialización de las artesanías. Además se utilizaron indicadores socioculturales para saber otras cuestiones, como: nivel de estudios, organización laboral y doméstica, transmisión generacional del oficio artesanal.

Los estudios de caso sirvieron para analizar situaciones específicas en la vida de los artesanos del Mercado de Artesanías, la situación económica de las familias, sus planes, retos, inconformidades, carencias del seno familiar y sus estrategias económicas para llevar a cabo la reproducción social.

Se detectaron los **informantes claves**, logrando su participación voluntaria para la recopilación de la información, con la información recopilada de los actores sociales se pudo realizar esta tesis.

Las **entrevistas formales e informales** brindaron información de mucho valor para el entendimiento del tema, estas se realizaron a los artesanos y personal del mercado y demás personas involucradas en el tema. Para la aplicación de entrevistas se utilizó la **reportera** para no omitir información que pudiera resultar necesaria para la investigación. Toda la información aquí escrita se corroboró entre los mismos informantes compararon respuestas y puntos de vista de cada entrevistado

La **fotografía etnográfica**, permitió mostrar detalladamente la situación económica del mercado, de los artesanos, de sus locales, la dinámica espacial del mercado, la variedad artesanal, la relación intercultural.

El diario de campo sirvió para registrar de manera detallada cada una de las actividades que se realizaron durante el periodo del trabajo de campo, entrevistas, observación, descripción, reflexiones la información recopilada de los informantes se registró sin omitir cosa alguna. La relectura del diario se realizó semanalmente para detectar lagunas en la información y ubicar mis objetivos nuevamente.

Debido a que me encontraba en otro país y donde llegue sin conocer a nadie, fue indispensable escribir mis dificultades personales para mi adaptación en el lugar, mis percepciones subjetivas de lo que observe y de la gente que apoyo esta investigación e incluso mis estados de ánimo fueron necesarios plasmarlos expresarlos en el diario de campo pues fue un gran reto estar casi tres meses lejos de mi familia y mi país. Tal como lo proponen Hammersley y Atkinson estos

sentimientos personales y dificultades necesariamente deben ser registrados en el diario de campo pues habla de la conducta del investigador (Hammersley y Atkinson: 1994,210).

También se elaboró un **croquis** del Mercado de Artesanías con la finalidad de mostrar la totalidad de los servicios con los cuenta, su distribución espacial, estructural.

La Aplicación de estos métodos y técnicas de investigación permitieron el análisis y estudio del tema, cada una fue utilizada para alcanzar específicamente cierto objetivo, esta investigación tuvo un proceso de elaboración, desde la realización del protocolo hasta lo que ahora se presenta. La observación directa y participante puesta en práctica en el Mercado de Artesanías de La Antigua Guatemala fue necesaria para entender la dinámica social y económica del mercado y de las personas que interactúan en él. El hecho de estar presente y formar parte de esa realidad en determinado momento abre el panorama y el entendimiento de lo que sucede y como sucede. El diálogo con los actores principales por medio de entrevistas permitió establecer confianza y seguridad con los entrevistados, procuró la calidad de la información, la veracidad y la riqueza de la información.

Los estudios de caso que se presentan en la tesis muestran la realidad económica y social de los artesanos, como ha sido su experiencia trabajando con las artesanías, como ha progresado la familia, pero también por medio de ellos se ha conocido como ha sido el desarrollo de las artesanías en Guatemala, cuáles son esos grandes obstáculos a los que se ven enfrentados, como la competencia del mercado, las nuevas tecnologías, materiales, diseños, colores que han sido incluidos en las actuales artesanías como una forma de permanecer vigente en el mercado.

El método genealógico mostró patrones particulares de las familias, permitió conocer la situación educativa de los artesanos, comercializadores y sus hijos. La manera en como la familia está organizada laboralmente, económica y socialmente, como las familias han transmitido y reproducido el oficio artesanal,

todo esto fue importante saberlo para entender el funcionamiento de la unidad doméstica y sus miembros.

El diario de campo, su registro de todos los días, la información detallada, las transcripciones de las grabaciones fue de gran ayuda para mantener un orden en la información, para conocer con que información se contaba y cual hacía falta recabar, el elaborar los diarios de campo facilito la redacción de la investigación

CAPÍTULO 2

MARCO HISTÓRICO DE LAS ARTESANÍAS EN GUATEMALA

Para hablar de la comercialización y producción artesanal es necesario saber su derrotero histórico, esto para entender el panorama en la actualidad de las artesanías en Guatemala. Las artesanías Guatemaltecas tienen sus orígenes en la época prehispánica, en este capítulo se pretende mostrar como a lo largo de los años junto con la evolución del hombre se han desarrollado estos objetos tradicionales en la cultura guatemalteca, cómo surgen las artesanías, cómo y quienes las elaboraban, los materiales para elaborarlas. Con la conquista española la cultura guatemalteca y para nuestro caso, las artesanías, se vieron influenciadas por la cultura española, en las técnicas de elaboración, los materiales, colores y diseños, en esa época hubo una transformación en esta actividad, se crearon gremios donde los indígenas no tenían oportunidades de crecer en su profesión, pues eran discriminados. A pesar de la conquista española las artesanías lograron subsistir.

2.1 Contexto prehispánico en la artesanía guatemalteca

La actividad artesanal existe desde mucho tiempo atrás junto con las primeras culturas que ocuparon los diversos territorios alrededor del mundo, desde la época precolombina los pueblos que habitaban América lograron desarrollar toda una tradición en este ámbito (Arqueología Mexicana; 2004).

El hombre americano inicialmente dependió completamente de los recursos de la naturaleza; tuvo que ir de un lugar a otro en busca de alimento, posteriormente los cambios climáticos lo obligaron a aprender el cultivo de la tierra, consecutivamente logró imaginar y crear todo aquello que facilitó su vida cotidiana, para esto utilizó recursos naturales como: piel de animal, barro, piedras, madera, fibras vegetales, que transformó en útiles herramientas, vestimenta, instrumentos musicales, etc. Este hombre con el paso del tiempo se especializo

en cada una de sus actividades, logró una rica cultura material, perfeccionó la caza, enriqueció sus cultos religiosos y su vida en el hogar. La manufactura de nuevos objetos dio paso a su reconocida actividad artesanal.

Estos primeros hombres lograron desarrollar diversas actividades como: la pintura, escultura, el tallado, tejido, etc. Cabe destacar que estos habilidosos individuos no solamente se especializaron en el tema de las artes, sino también dejaron cuantiosos aportes en la medicina, astronomía, escritura, literatura, las matemáticas, etc.

En Guatemala, la producción artesanal tiene sus inicios con la cultura Maya, la más antigua civilización conocida en toda América y que alcanzó un esplendoroso desarrollo.

En México el territorio maya comprendía los Estados de Yucatán, Campeche, Tabasco, Chiapas y Quintana Roo. En Guatemala el Departamento del Petén y las tierras altas adyacentes por el lado sur; el occidente de Honduras y todo el territorio de Belice (Rodríguez: 1985, 5).

La estructura social de los mayas tenía roles bien definidos según el sexo, las mujeres se quedaban en la casa para educar y cuidar a los hijos, hacían las labores del hogar, como: barrer, cocinar, lavar; mientras que los hombres debían salir a conseguir el sustento de la familia, cazaban animales, recolectaban frutos, elaboraban sus herramientas y construían lo que se necesitaba.

Entre los siglos IX y IV a.C., existían ya en el Continente Americano, tanto en el Norte como en el Centro y Sur, las siguientes actividades artesanales: cantería, lapidaria, curtiduría, peletería, talabartería, maderería, carpintería, tallado en hueso, cuerno, cascaras duras y nueces, plumaria, pintura y escultura (Estuardo: 2005,1, 2).

A continuación en este capítulo, se describen las actividades artesanales precolombinas guatemaltecas de las que se tiene registro, los materiales e instrumentos que se emplean.

La alfarería, es una de las actividades más propagadas en esta etapa. Siguiendo a Rubín de la Borbolla, la alfarería se divide en doméstica, ceremonial, funeraria y para la construcción. La cerámica de los mesoamericanos se clasificó como escultórica. El vaso trípode es uno de los objetos más reproducidos en la cerámica precolombina, este constaba de tres pies que podían ser cilíndricos o paralelepípedo, de tipo esférico o cónico invertido o en forma de animales.

La tejeduría, en esta actividad los indígenas conocieron la técnica de tejido de algodón y fibras vegetales, cultivaron la fibra de algodón en color blanco, café y marrón. El hombre americano llegó a elaborar glamurosos trajes y tocados para vestir a sus dioses, sacerdotes y guerreros, mientras que el resto de la comunidad vestía con fibra de maguey. La vestimenta fue símbolo de poder y estatus. En esta época tuvo difusión el telar de cintura.

Cestería y Jarciería, en esta actividad se aprovechó la variedad de fibras vegetales que existían en su entorno y que eran factibles para trabajar, esta actividad fue de las más antiguas. Cuando el hombre fue cazador nómada, tejió cuerdas, redes, cestas y otros recipientes para conservar, transportar su alimento y su bebida. Los canastos y petates fueron de los más comunes entre los mayas precolombinos (Camposeco: 1990, 47).

Cantería o trabajo en piedra, el oficio del cantero fue una de las labores más antiguas y difíciles, debido a la escasez de herramienta y la extracción de los grandes bloques de piedra que debían hacer. Solo para tener como ejemplo, en esa época una de las peores penas que podía tener un condenado era que lo mandaran a las canteras. Los vestigios arqueológicos mayas presentan la particularidad de un tallado en la piedra por la técnica del desvastado con otras piedras, como el jade.

Labores en metal, este arte tuvo poco avance en esta época, los metales y algunas piedras preciosas fueron utilizados en objetos decorativos destinados al culto religioso o simbólico. Son escasos los objetos de metal encontrados, sin embargo la evidencia ha sido recolectada del pozo de los sacrificios, tales como,

discos con decoración elaborada con la técnica del repujado, platillos, tazas, collares, brazaletes, máscaras, pendientes, anillos, orejeras, cascabeles y cuentas.

Astillado de pedernal, la evidencia de este oficio se ha encontrado enterrada en los cimientos de varios monolitos mayas y debajo de las estelas.

Mosaicos, hay muy poca evidencia de mosaicos de la Época Clásica y Post-Clásica Maya. Pero en Guatemala se han encontrado espejos hechos de fragmentos de pirita pegada a superficies de madera o piedra.

Arte lapidario, lo más representativo de este arte lo muestran los jades grabados de la Post-Clásica.

Pintura, fue de gran desarrollo entre los mayas, decoraban la cerámica, en sus códices, utilizaban matices del rojo, desde el púrpura opaco hasta un naranja brillante, estos colores provenían de plantas y animales

Jícaras y calabazas, los indígenas mesoamericanos utilizaron frutos de cascara duras como el morro, la jícara, y los tecomates para construir vasijas, joyeros, toles, cucharones, y otros objetos utilizados en la comida y para la cocina. También se utilizaba la pintura en jícaras y guacales.

Tallado de madera, los indígenas realizaron diversos objetos para la caza, recipientes, embarcaciones e incluso viviendas. Las esculturas en madera fueron muy escasas entre los mayas sin embargo, las piezas que aún sobreviven nos muestran que esta materia prima fue igualmente dominada por los artistas y talladores mayas. La talla de máscaras en madera fue utilizada para sus ceremonias mágico-religiosas

Trabajo en pieles, el hombre precolombino utilizó las pieles para su escritura, con las pieles se protegían del frío, los escrotos de algunos animales servían como recipientes, hicieron sandalias, máscaras y vestimentas especiales, los indígenas buscaron la forma de suavizar las pieles utilizando sustancias vegetales, orines humanos y de animales (Camposeco: 2002).

2.2 La influencia colonial en la artesanía guatemalteca

La transformación de estas labores artesanales sucede en el tiempo de la conquista de América, cuando se da el choque entre la cultura indígena y los españoles, surgiendo así grandes cambios en el ámbito económico, político y social. Pero los indígenas nunca fueron conquistados ni sometidos totalmente como lo pensaban los españoles. Es así como la artesanía de tipo familiar y el arte popular pervivió en la vida de los indígenas. Los indígenas siguieron construyendo templos, tallando nuevas imágenes, utilizando la tecnología europea pero nunca descartando su propia tecnología y sus dones artísticos (Díaz: 1978).

El artesano entonces se convierte en el conservador y heredero de estas prácticas indoamericanas y es así como nace un nuevo arte que incluía dos pensamientos de dos culturas totalmente diferentes

Una vez establecida la colonia se introdujeron a América nuevas artesanías, oficios o labores artesanales que generaron más poder adquisitivo a los españoles como la vidriería, la cohetería y pirotecnia. Finalmente los españoles se vieron obligados a enseñar a los indígenas sus técnicas de producción y con sus propias herramientas, forzándolos a trabajar dentro de un taller para que no usaran esos conocimientos fuera de él. Los españoles impusieron nuevas formas, colores, diseños y decorados en las artesanías, los indígenas aprendieron nuevos diseños, conocieron nueva tecnología y materia prima (Dary: 1983, 132).

En la **cerámica**, los españoles aportaron el uso del torno alfarero y el vidrio, se construyeron hornos de muy alta temperatura. Los dos tipos de cerámica introducidas fueron: la cerámica vidriada con su variante mayólica y la cerámica pintada

En los **tejidos** de América se contribuyó con el telar de pedales, la rueda y el telar de cintura, conocido también como el telar de palitos que se utilizó junto con el malacate, ambos de origen precolombino. La contribución más importante que heredaron los indígenas fue la lana de oveja, esto da comienzo a la elaboración

de vestuario con diseños del sur de España, originando también la creación de trajes regionales, diseñados con aportes de los indígenas

En la **orfebrería**, los españoles aportaron distintas técnicas y herramientas. Los orfebres indígenas en lugar de ídolos, pectorales y brazaletes, creaban custodias, cálices, atriles para los nuevos señores, y herramientas tales como hileras, fuelles de manga, martillos y yunques de hierro

La artesanía en madera fue una actividad muy desarrollada por los artistas españoles, mismos que enseñaron a los indígenas nuevos estilos y diseños en pintura, dibujo y escultura

Curtiembre y talabartería, en esta rama los indígenas utilizaron nuevas herramientas, aprendieron a curtir nuevas pieles, se hicieron nuevos objetos como baúles, calzado, alforjas, monturas y otros artículos de la caballería de la época. La marroquinería, talabartería y guarnicionería fueron introducidas por los españoles.

Tallado en piedra, en esta época se introdujeron nuevas herramientas al igual que sobresalientes estilos europeos que se utilizaron principalmente en construcciones de tipo religioso y de gobierno.

La forja de hierro, la cerería, hojalatería, cohetería, sastrería, dulcería, carpintería, ebanistería, hialurgia, artesanías en papel e instrumentos musicales como mandolinas, guitarras y otros objetos lúdicos son parte de las nuevas artesanías o actividades artesanales que aportaron los españoles a los indígenas.

Con la consolidación de la colonia se crean organizaciones gremiales, este modelo europeo constaba de tres categorías: el maestro, que era un español experto en la actividad artesanal, cabe destacar que esta categoría fue negada totalmente a los indígenas; los oficiales, quienes después de varios años aprendiendo y llevando a cabo su actividad podían llegar a este grado, solamente en algunas actividades artesanales los indígenas podían llegar a esta categoría; los aprendices, eran indígenas que capacitaba el maestro.

Los gremios estaban compuestos por reglamentos estrictos que frenaban a los indígenas llegar a las profesiones gremiales, la finalidad de las organizaciones era proteger a los relacionados y sus artesanías. Desde la fundación de la ciudad de Guatemala en 1524 hasta finales del siglo XVIII, se formaron gremios y sus ordenanzas. El gremio, como institución de tipo urbano, solo existió en la ciudad de Guatemala y otras ciudades importantes de la Capitanía General como Quetzaltenango, Ciudad Real de Chiapas y San Salvador. En otras ciudades, villas, pueblos y áreas rurales, existían muchas artesanías de origen prehispánico que nunca llegaron a ser gremios (Camposeco: 1985, 2001, 2002).

Las artesanías guatemaltecas también fueron influenciadas por otra cultura que ha persistido con el paso del tiempo y que forma parte de la cultura guatemalteca. Los caribe-negros, habitantes del municipio de Livingston, Izabal, llegados a Guatemala a mediados del s. XIX (1832) también dan su aporte a las artes y artesanías del país. Ellos elaboraban redes para pescar, canoas, adornos (collares y pulseras) de coral y carey, coladores de corteza de coco, pan de coco y de piña, variados instrumentos musicales, como la marimba, diferentes tipos de tambor y maracas, etc (Dary: 1983).

CAPÍTULO 3

LA ANTIGUA GUATEMALA Y EL MERCADO DE ARTESANÍAS

La ciudad Colonial de Antigua Guatemala es la cabecera departamental de Sacatepéquez. El departamento de Sacatepéquez es el más pequeño de los veintidós que constituyen el país de Guatemala, pero también uno de los densamente poblados del territorio.

La Antigua Guatemala es considerada uno de los sitios turísticos más importantes del país. Esta ciudad ofrece una gran oferta de servicios debido a la gran demanda y concurrencia del turismo, a pesar de ser una ciudad pequeña existen muchas franquicias nacionales y extranjeras.

Los fines de semana son los días más visitados por el turismo extranjero y nacional. La vida nocturna en la Antigua es muy activa, hay lugares para todos los gustos y economías, desde lugares muy elegantes hasta lo más práctico y sencillo.

Su arquitectura colonial y sus paisajes lo hacen interesante al turismo, pero existe otro elemento que atrae el interés de sus visitantes, las artesanías, esta ciudad es conocida por la variedad de artesanías que ofrece y por sus reconocidos mercados. Por la tradición artesanal que aún conserva, existen familias que se han dedicado por generaciones a la elaboración de sus artesanías, que tienen sus propios talleres, incluso artesanos reconocidos a nivel nacional e internacional por sus aportaciones en la tradición artesanal.

Uno de sus mercados reconocidos es precisamente el Mercado de Artesanías, creado en 1996, espacio que se creó para concentrar a los artesanos que vendían en diferentes partes de Antigua y lugares aledaños.

En este apartado mostraremos como es la ciudad de Antigua Guatemala, sus antecedentes históricos, así como también el funcionamiento y etnografía del Mercado de Artesanías. Es importante saber de qué manera impacta esta ciudad

turística a el Mercado y como a partir de ser una ciudad turística se han desarrollado ciertas estrategias de comercialización en el Mercado.

3.1 Antecedentes históricos de La Antigua Guatemala

La segunda ciudad del Reino de Guatemala fue fundada el 22 de noviembre de 1527, en la actual Ciudad Vieja, en su segundo asiento oficial por auto de don Jorge de Alvarado quien gobernaba por ausencia de su hermano don Pedro. Esa capital fue destruida por el desbordamiento de una gran correntada que bajó del Volcán de Agua, unida a un terremoto, la noche del 10 al 11 de septiembre de 1541. El traslado oficial fue el 10 de marzo de 1543 al tercer asiento, nombrándose nuevamente Ciudad de Santiago.

La ciudad conservó su escudo de armas otorgado por real cedula del 28 de julio de 1532 en Medina del Campo, habiéndola condecorado Felipe II el 10 de marzo de 1566 con la merced del título de Muy Noble y Muy Leal Ciudad de Santiago de los Caballeros de Guatemala. La ciudad de Santiago permaneció en su tercer asiento hasta su último traslado el 29 de diciembre de 1775 cuando salió el Cabildo a la nueva ciudad, siendo la capital de lo que llegó a ser Real Audiencia, Gobernación y Capitanía General de Guatemala por 232 años y 9 meses, desde donde irradió la cultura y gozó de su prestigio, habiendo sido la tercera ciudad más importante en América continental después de México y Lima.

Cuando fue capital del Reino contó con Colegios Mayores y Menores como los de San Buenaventura, Santo Tomás de Aquino, San Lucas, el Tridentino, el de San Borja y el Seminario de Nuestra Señora de la Asunción, así como la benemérita Real y Pontificada Universidad de San Carlos de Guatemala, que en un principio llevo el nombre de San Carlos de Borromeo por haber estado bajo su advocación, la Santa Teresa de Jesús con ello se dio un gran empuje a la educación y un gran avance a la cultura. Inicio formalmente sus actividades el 28 de marzo de 1681, fue la sexta universidad en el continente americano.

La ciudad llegó a tener 38 templos suntuosos, sin contar 15 oratorios y varias ermitas. Durante todo el periodo hispánico y por el hecho de que el monarca era Patrono Real, Antigua Guatemala fue tradicionalmente católica. Entre los títulos de los presidentes estaba el de Vicepatrono Real, que sostenían a la iglesia a la vez proporcionaban los fondos para los templos, conventos y las misiones (Diccionario geográfico de Guatemala, Tomo I: 1978, 119-120).

En el año de 1829 la Asamblea Nacional Constituyente, la declara Ciudad Benemérita. El 30 de marzo de 1944 por Decreto Legislativo número 2772 se declaró Monumento Nacional. En 1965 la VIII Asamblea General del Instituto Panamericano de Geografía e Historia la declara Monumento de América. Posteriormente fue destruida por otros terremotos pero a pesar de ello sigue conservando su estructura colonial desde su fundación (Vásquez; 1982: 10).

3.2 La Antigua Guatemala

Ubicación geográfica

La Antigua Guatemala es un municipio del departamento de Sacatepéquez. Su extensión aproximada es de 78 kilómetros cuadrados, su nombre geográfico oficial es Antigua Guatemala. Limita al norte con Jocotenango y San Bartolomé Milpas Altas; al este con San Bartolomé Milpas Altas, Santa Lucía Milpas Altas, Magdalena Milpas Altas y Santa María de Jesús; al sur con Santa María de Jesús; al oeste con San Antonio Aguas Calientes, Ciudad Vieja, y Santa Catarina Barahona, todos del mismo departamento.



Fuente: internet

La ciudad de Antigua Guatemala está ubicada en el fértil valle de Panchoy o Pancán. Por la carretera CA-1, totalmente asfaltada, de la ciudad capital hay unos 14 km. al entronque de la entrada a la cabecera municipal de Mixco; de allí a San Lucas Sacatepéquez son 13 kilómetros y desde el monumento al Caminero, sobre la ruta nacional 10, asfaltada, hay aproximadamente 18 kilómetros para Antigua Guatemala. El municipio cuenta con buenos caminos, así como veredas y roderas que unen a sus poblados entre sí y con los municipios vecinos (Diccionario geográfico de Guatemala, Tomo I: 1978, 118).

La población del municipio según el X censo de población y V de habitación de 1994 del Instituto Nacional de Estadística de Guatemala, y su proyección actual, es de 44, 604 habitantes. De los cuales, 22, 450 son hombres y 22, 154 mujeres; con una densidad de 668 habitantes por km². Aproximadamente el 70.5% de la población es urbana y el 29.5% rural. De ellos, un 9.14% es indígena, un 79.49% se consideran no indígena y el restante 11.37% de grupo étnico ignorado (Esquivel: 2001, 43).

Traza y Tipo de asentamiento

La traza de la ciudad de Antigua es reticular, su área está diseñada en cuadros. Su tipo de asentamiento es nuclear debido a su estructura y edificios que se encuentran de manera continua en toda la ciudad.

Las calles de la ciudad son empedradas y estrechas. Los primeros cuadros del centro de la ciudad son exclusivamente para uso del peatón, cuando se realizan algunas festividades, como la cuaresma, se cierran las calles principales incluyendo algunas donde pueden transitar los autos. Por el momento la ciudad aún no se cuenta con semáforos.

La mayoría de las casas y comercios céntricos, tienen puertas y portones de madera con herrerías decorativas. Para la temporada de Semana Santa los comercios y casas ponen adornos indicando la temporada de cuaresma. Una de las fechas de mayor importancia en esta ciudad.

Clima

Sus características climáticas la colocan entre los lugares de clima templado. Tiene un promedio anual de temperatura máxima 22.7° C y de temperatura mínima de 14.0° C. (De León: 1973, 4).

Orografía

La ciudad está rodeada tanto hacia el sur como al oeste del valle por los volcanes de Agua, de Fuego y de Acatenango.

Dentro de la riqueza mineral existe pedernal, cuarzo, arcilla, cristal de roca, pirita y otros minerales.

Economía

El municipio cuenta con valiosas fincas de café de magnífica calidad. También existen industrias entre cuyas principales pueden mencionarse las de tejidos e hilados; fábricas de artículos de madera, especialmente muebles, pirograbado,

ladrillos refractarios, bloques de cemento, fábrica de licores, platería, dulces, artículos artesanales como de barro en toda clase, etcétera.

Turismo

Uno de los muchos atractivos que tiene la ciudad de Antigua Guatemala es precisamente su estructura colonial que conserva. Desde su fundación en 1543 hasta 1773, se conservó estructuralmente bien, pero el 29 de julio de 1773 fue destruida por el terremoto de Santa Marta que la convirtió en ruinas, que conservan su valor arquitectónico nacional.

Los lugares más visitados por los turistas son: El Palacio de Capitanes Generales, El Palacio del Ayuntamiento, La antigua Universidad de San Carlos Guatemala, La Catedral, El museo de Santiago, El Museo del Libro, El Museo Colonial, Las iglesias de La Merced, Capuchinas, Santa Clara, La Recolectión y San Francisco (Vásquez; 1982:10).

3.3 El Mercado de Artesanías de La Antigua Guatemala

El mercado de artesanías fue fundado en el año 1996 y fue construido por la necesidad de tener un espacio para los artesanos antiguëños y también para reubicar a los artesanos del Altiplano de Guatemala, quienes vendían alrededor del parque central.



Mercado de artesanías de la Antigua Guatemala

Las instalaciones tienen un estilo arquitectónico colonial, es un edificio de concreto en color crema, con herrerías negras, los pisos son de ladrillo, tiene columnas de madera y el techo de los pasillos está forrado con madera. Existen bancas en piedra y madera. Cuenta con cinco accesos.



Pasillos del Mercado de Artesanías

El mercado también cuenta con dos fuentes, una fuente en cada uno de sus patios, son en color rojo vino, alrededor de ellas hay pasto y plantas ornamentales, tal como lo muestra la siguiente imagen.



Fuente del Mercado de Artesanías

Todos los locales del Mercado tienen en la parte de arriba el número de local y por lo general todos tienen nombre e incluso algunos tienen puesto información donde los pueden localizar, otros solo indican que vende.



Locales del Mercado de Artesanías

En los alrededores de casi todo el Mercado tienen áreas verdes protegidas con herrería para no ser dañadas, para evitar esto se tienen letreros que indican el cuidado de las mismas.



Áreas verdes del Mercado de Artesanías

Servicios del Mercado de Artesanías

El mercado cuenta con servicio de vigilancia, son en total seis vigilantes que operan en el mercado de artesanías y su anexo, los guardias de seguridad tienen tres turnos, mañana, tarde y noche.

Se tienen sanitarios de uso exclusivo para visitantes, estos siempre están limpios, tiene acabados en la loza y en las puertas de madera, a diferencia de los sanitarios que usa el personal, que son más sencillos. Los locatarios tienen prohibida la entrada a los baños de los turistas.



Baño de mujeres, exclusivo para turistas

Se cuenta con un pequeño estacionamiento que no tiene costo alguno para los visitantes, pero también hay estacionamientos públicos a los alrededores del mercado y pertenecen al Mercado de Artesanías. La hora por estacionar un vehículo es de Q3.00.



Estacionamiento del Mercado de Artesanía

Hay un estacionamiento de bicicletas dentro del mercado, pero solamente se resguardan las bicicletas del personal del mercado y de los arrendatarios, no tiene ningún costo.



Estacionamiento de bicicletas

También se tiene el servicio de teléfono público, dentro del Mercado hay dos teléfonos y se utilizan con tarjeta telefónica, están colocados en las afueras de los baños.



Teléfono público del Mercado

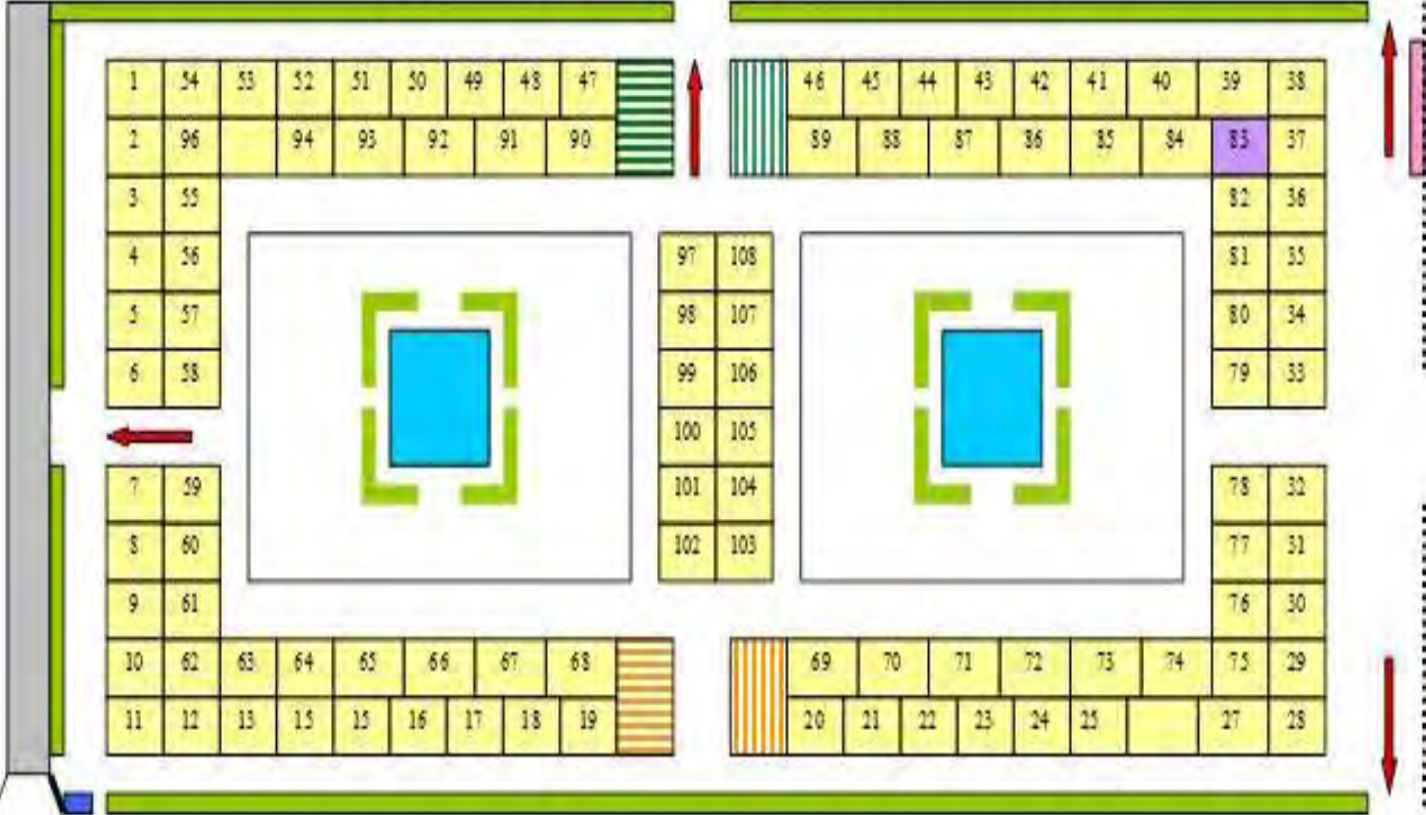
En este mercado, hay una pequeña cafetería llamada “La casa del café”, es el único lugar donde venden alimentos dentro del mercado, la cafetería tiene un horario de nueve y media de la mañana a seis de la tarde, los días que se labora son de martes a domingo. Los consumidores son los visitantes y el personal del mercado. Dentro de las cosas que más se venden es el café caliente, helado, te, galletas y pasteles.



Cafetería “La casa del café”















Para mostrar la organización de las instalaciones y los servicios del Mercado, a continuación se presenta un croquis, que sirve para contextualizar la información escrita anteriormente.

CROQUIS DEL MERCADO DE ARTESANIAS DE ANTIGUA GUATEMALA



Elaborado por Adriana Caballero Medina

SIMBOLOGÍA DEL CROQUIS DEL MERCADO DE ARTESANIAS

1. Baño de mujeres visitantes.....	
2. Baño de hombres visitantes.....	
3. Baño de mujeres arrendatarias.....	
4. Baño de hombres arrendatarios.....	
5. Local del mercado.....	
6. Administración del mercado.....	
7. Áreas verdes.....	
8. Pileta de agua.....	
9. Estacionamiento.....	
10. Estacionamiento de bicicletas de arrendatarios.....	
11. Fuente.....	
12.	
13. Pared divisoria de los mercados.....	
14. Salida del mercado.....	

3.3.1 Funcionamiento del Mercado de Artesanías

El Mercado de Artesanías y el Mercado Compañía de Jesús pertenecen a la Municipalidad, quien se encarga del mantenimiento, infraestructura, financiamiento y promoción de estos lugares. El mercado Compañía de Jesús se considera parte del Mercado de Artesanías en conjunto. Ubicados uno tras de otro, solamente son divididos por un corredor.

El Mercado de Artesanías cuenta con una oficina administrativa donde se lleva el control de los locales, pagos y mantenimiento. En el labora, un administrador y un receptor, quien recibe los pagos de los arrendatarios y realiza otras actividades de

oficina que se requieran. El horario de atención en la oficina es de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. todos los días del año.

La municipalidad tiene como estrategia promocionar los dos mercados a nivel nacional y local para que se tengan más visitantes.

El mercado tiene cinco accesos que funcionan para entrar y salir del lugar, también son utilizadas como salidas de emergencia en caso de algún sismo, aunque nos percatamos que carece de señalamientos que indiquen sobre la situación.

Existe un reglamento que se aplica en los dos mercados, todos los arrendatarios deben cumplir con las disposiciones para hacer uso de las instalaciones, aunque algunos arrendatarios no sepan de su existencia y menos lo que establece.

El mercado labora todos los días del año. Las temporadas altas de venta son: Semana Santa, el mes de Julio por la temporada vacacional de los norteamericanos, la temporada Navideña y para las fiestas Agustinas del Salvador. El mercado se basa más en el calendario vacacional del turismo estadounidense, porque es cuando mayor número de extranjeros visitan los mercados.

Los fines de semana son días clave para la venta en los mercados, sobre todo en los meses que no hay temporada alta. Las personas que más acuden al mercado son turistas extranjeros.

El Mercado de Artesanías se conforma de 108 locales, la mayoría de los locales tienen una dimensión de tres metros cuadrados aproximadamente.

El precio del alquiler por local varía entre los 300 a 400 Quetzales al mes, dependiendo el tamaño. Para realizar el pago de la renta se da una tolerancia a los arrendatarios hasta de dos meses, en caso de no saldar la deuda entonces se procede de manera legal, pero por lo general los arrendatarios pagan por adelantado la mensualidad.

En el mercado cada arrendatario paga luz independientemente, la cuota es la que señale su medidor. El servicio de agua lo paga la Municipalidad. El Mercado tiene una pileta donde se abastecen todos los que laboran ahí. Algunos locales cuentan con el servicio telefónico.

Para tener acceso a la renta de un local, se deben seguir ciertos requisitos, uno de ellos es que la persona sea originaria de La Antigua, este es un requisito establecido en el reglamento pero administraciones pasadas no lo aplicaban, por ello ahora en el Mercado hay arrendatarios de diferentes lugares de la República guatemalteca.

Los locales están ocupados por locatarios fijos que llevan muchos años rentándolos, estos locales pueden considerarse de tipo familiar, debido a que es la familia o un miembro de ella quien los atiende. En caso de que exista algún local vacante, el Consejo Municipal determina que persona ocupará el lugar de acuerdo a sus lineamientos. Si existieran muchas personas en espera, El Consejo Municipal por medio de votación o sorteo designa a la persona indicada que se le concederá el local en renta, misma que deberá cumplir con todos los requisitos establecidos.

Los comerciantes por lo general tienen un horario de atención de 8:00 de la mañana a 6:00 de la tarde, por lo tanto, al medio día ya deben estar abiertos todos los locales, pues a partir del mediodía empiezan a llegar más visitantes.

Si se da el caso de que después de las seis de la tarde siguen turistas en el mercado, los locatarios deciden si cierran o no sus negocios. Las instalaciones del mercado se cierran hasta que salga el último visitante.



Arrendataria ofreciendo sus productos al turista

La temporada de Semana Santa es una de las más importantes del Mercado de Artesanías, esto se ve reflejado en la tradición de la decoración de las entradas a sus locales, simbolizando la cuaresma con telas en tonos morado tal como lo muestran las siguientes fotografías.



Locales con decoraciones de cuaresma

Son exclusivamente los días lunes cuando los proveedores tienen autorizado entrar a ofrecer a los locatarios su producto y se les tiene prohibido venderle directamente al visitante. Los proveedores vienen de diferentes partes de la república de Guatemala y por lo general son los mismos productores quienes van ofreciendo de local en local sus diferentes productos o artesanías, aunque también se da el caso de revendedores, su principal labor es convencer a los arrendatarios para lograr colocar su producto. Si algún proveedor necesita entregar mercancía en otro día, entonces se pide autorización al administrador explicando sus motivos, estos siempre son permisos individuales. Estos proveedores entregan su producto y el arrendatario lo paga semanalmente, quincenalmente o mensualmente, según el trato que haga el comprador con el proveedor, se paga poco a poco y conforme se desplace la mercancía.

Los arrendatarios provienen de varias partes de la República de Guatemala, pero mayormente es gente que proviene del Altiplano, lugares donde se producen telas típicas, trajes típicos, que es lo que más se vende y llama la atención de los turistas o visitantes.

En el caso de la atención al público, esta se da por personas de ambos sexos incluyendo niños, jóvenes y adultos, aproximadamente son el 50% indígenas y 50% ladinos, muy pocos son los arrendatarios que pagan empleados para atender el negocio, por lo general es la familia quien atiende el local, con esto también se trata de evitar costos.

El tipo de moneda que aceptan es el quetzal y el dólar, así como también las tarjetas de crédito.

3.3.2 Estrategias de comercialización en el Mercado de Artesanías

En el mercado existe el artesano-comerciante, es quien elabora artesanías y las vende, aunque esto no quiere decir que solamente exhiba y venda sus artesanías en el local, sino que también vende otras artesanías o productos que compra a los proveedores.

Cabe mencionar que en el mercado, no se encontró ningún artesano que solo venda sus propias artesanías, todos los locatarios exhiben diversidad de objetos artesanales y productos de diferentes lugares del país.

Muchos locatarios coinciden en los productos y objetos artesanales que venden, esto es parte de la competencia que se tiene dentro del mismo mercado, puesto que los locatarios deben estar a la vanguardia en lo que está de moda dentro y fuera del mismo mercado.

El comerciante de artesanías, solamente revende o comercializa varios tipos de artesanías en su local, puede o no saber alguna actividad artesanal, pero por ahora solo se dedica a vender productos y artesanías seleccionadas.

También podemos ver algunos artesanos trabajando en la producción de sus artesanías en su local o algún pasillo cerca, por lo general, son tejedoras o pintores, son muy pocos los que producen en su local debido a la falta de espacio y por qué ciertas artesanías requieren procesos que no se podrían hacer ahí, además de que se debe guardar una buena presentación en sus negocios.

Una habilidad necesaria, es aprender inglés, pues en la investigación nos percatamos de que muy pocos artesanos y comerciantes pueden mantener conversación básicas con los turistas para ofrecer su producto y convencer al visitante, pero la gran mayoría solamente dice solo algunas palabras para poder comunicarse. Cabe mencionar que los que no se comunican para nada en inglés quedan limitados cuando el turista no sabe hablar español.

Otra estrategia es el acuerdo que se tiene entre locatario y guía de turista, pues por recomendar y traer turistas al local se le paga por parte del arrendatario un 25% de la venta total, si se da el caso de que los turistas se animen a comprar ahí.

Contar con correo electrónico, número telefónico en el local, teléfono celular, es otra estrategia de venta, con la ayuda de estos aparatos el vendedor tiene oportunidad de que lo localicen, pidan presupuestos u otra cosa referente a sus artesanías. Algunos locales tienen en la entrada su nombre y muestran los

diferentes medios donde se les puede localizar, como los mencionados anteriormente.

Algunos locales cuentan con terminales para las tarjetas de crédito, quienes tienen el servicio lo indican con carteles aun lado de la entrada o colocan calcas en lugares visibles al visitante. Entre las tarjetas de crédito que aceptan esta la Visa, Master Card, American Express entre otras. Los locales que cuentan con este servicio tienen más posibilidades de venta pues la mayoría de los extranjeros paga con tarjetas de crédito por cuestiones de seguridad.

Varios locatarios cuentan con tarjetas de presentación que reparten a los clientes que los visitan o que se muestran interesados en lo que venden, las cuales incluyen datos personales del propietario del local, nombre completo del propietario, artesanías que venden, correo electrónico, teléfono o celular y ubicación del local, etc.

CAPÍTULO 4

LOS ARTESANOS, SUS ARTESANÍAS Y LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN

El presente capítulo centra su interés en las problemáticas que se identificaron en la actividad artesanal, debido a que estos han limitado el desarrollo de la producción y comercialización de artesanías, poniendo la economía de los artesanos en una situación poco favorable.

Dicho capítulo expondrá las causas desde una perspectiva que va de lo general a lo particular, mostrando las dificultades que enfrenta el artesano desde tiempo atrás y los desafíos de la actualidad. Con el objetivo de entender por qué las origina y cómo ocurren estas problemáticas, el análisis se sitúa en tres escenarios, A saber:

- a) La situación del artesano en el país de Guatemala
- b) En La Antigua Guatemala y
- c) En el Mercado de Artesanías

Cada escenario muestra características distintas y particulares, las cuales responden a necesidades que se tienen dependiendo el contexto donde se encuentren ubicados los artesanos y sus artesanías.

Finalmente se describen las posibles alternativas que sugieren autores especializados en la temática de las artesanías.

4.1 La situación del artesano en el país de Guatemala

Me parece pertinente iniciar hablando sobre las problemáticas que ha tenido y tiene el campo en la actualidad, ya que los indígenas agricultores al tener dificultad en este ámbito laboral, han tenido que buscar diversas estrategias económicas y han abandonado su tradicional producción artesanal.

El país de Guatemala, al igual que muchos otros países latinoamericanos tiene una situación política, social y económica que ha excluido a la población indígena, definiendo estratos sociales que muestran esa desigualdad socioeconómica en el país.

Guatemala, según el Instituto Nacional de Estadística en el 2011 contó con 14, 713, 763 habitantes, los cuales 4, 411, 964 son Mayas, 5, 040 son Garífuna, 16, 214 son Xinka, hay que considerar que gran parte de esa población indígena, tiene como primordial actividad de subsistencia la agricultura, por lo tanto la elaboración de artesanías pasó a ser un complemento en la economía familiar. Los saberes de la producción de la tierra fueron transmitidos por sus antecesores convirtiéndose finalmente una práctica ancestral, fundamental para sobrevivir y continuar recreando su cultura.

La situación del campo y la pobreza en este país ha creado grandes necesidades para los indígenas, orillándolos al abandono de sus comunidades para migrar a ciudades o fincas donde puedan trabajar, dejando a sus familias para ganar el sustento.

Cada año los indígenas se ven enfrentados a diversos problemas para sus cultivos, por ejemplo, la pérdida de sus cosechas por los embates de la naturaleza y el no tener asegurados sus cultivos empeora la situación; pero también hay otros factores que limitan la producción en el campo, como el no tener acceso a créditos o al carecer de apoyos por las instituciones correspondientes, etc. En este sentido, lo que ha sucedido es que muchas familias han abandonado el trabajo del campo e incluso han dejado de producir para su propio autoconsumo.

Sobre las causas que explican el hecho anterior debemos agregar el fuerte impacto que han causado las ciudades, su desarrollo y la modernidad a estos grupos indígenas y a sus comunidades, logrando finalmente transformar la mayoría de sus necesidades. La ciudad entonces, puede considerarse como elemento importante para entender como el artesano se ha visto forzado a desplazarse a esos espacios globalizadores.

En el país de Guatemala:

Las comunidades rurales y todas las regiones que no son la capital, se han ido debilitando económica y socialmente, afectadas por el crecimiento desmedido y distorsionado de la capital (Luján: 1983, 15).

En las comunidades se carece de fuentes de trabajo, las oportunidades que ofrecen los gobiernos a los indígenas que se dedican al campo son pocas para el número de personas que constituyen una comunidad, se necesita interés y presupuesto para apostar a los saberes de los indígenas que tienen mucho que aportar a la sociedad y a su propia comunidad. Mientras eso no suceda seguirá acrecentando el deterioro en la vida de los pueblos y se seguirá desintegración el indígena de su comunidad.

La globalización y la mercadotecnia son otros factores que empobrecen la vida cultural en las comunidades, el mercado dicta los patrones de consumo y la vida comunitaria se ve fuertemente influenciada, en dicho sentido; la producción artesanal y la reproducción social de las comunidades se está transformando. Sobre este tema Luján nos señala:

La penetración de valores y costumbres foráneos han ido haciendo desaparecer lentamente en las nuevas generaciones, el respeto y el cumplimiento de las formas culturales tradicionales, imitando los modelos que llegan desde la capital o el extranjero por todos los medios de penetración, desde la comunicación de masas hasta la emigración (Luján: 1983, 15).

Por lo tanto puede señalarse que los jóvenes ya no encuentran atractivo ni conveniente aprender actividades artesanales porque la vida fuera de sus pueblos les exige otras habilidades y preparación académica para poder aspirar a nuevos empleos mejor remunerados; aprender inglés, computación, matemáticas, es lo que se exige en la actualidad la sociedad global; ser artesano en Guatemala equivale a no tener experiencia en el ámbito laboral de la sociedad dominante. Es por ello que los jóvenes se muestran desinteresados en el trabajo artesanal, adaptándose a las circunstancias del mercado.

Si recordamos como era el papel del artesano en la época precolombina, notaremos esa contrastante diferencia, el artesano era entonces una persona prestigiada, jugaba un papel importante en la estructura social, todo lo que elaboraba tenía una función específica en la sociedad, la riqueza de la cultura material era impregnada en todos los ámbitos de la vida cotidiana de las primeras culturas. En nuestros tiempos ese prestigio a disminuido, solamente es verdaderamente reconocido cuando los gobernantes requieren incentivar los destinos turísticos y necesitan de su imagen para mostrar que hay interés, orgullo e identidad nacional.

En Guatemala la importación de productos chinos con diseños étnicos ha sido otro causante en la disminución de la comercialización de las artesanías, ha impactado en los espacios de mercadeo donde tradicionalmente se vendían artesanías locales, en dicho sentido, puede observarse que en la actualidad la venta de estos productos existe en diversos comercios y lugares donde anteriormente solo tenían lugar las artesanías.

Durante el periodo de investigación, pude observar como los indígenas han tenido que adaptarse a las circunstancias de vida, pues los que son comerciantes realizan estrategias de venta como el uso de su vestimenta tradicional, ofreciendo juguetes “tradicionales” pero de manufactura china a la orilla de calles principales, esto es un ejemplo claro de cómo usan su condición étnica para la comercialización de productos que ellos ofertan como artesanales.

Ante esta situación Claudia Dary (1983) comenta que: la industria masiva y la técnica de la sociedad contemporánea ponen en riesgo la existencia de las artes y artesanías populares de Guatemala. Esta industria moderna ha provocado que muchas expresiones populares desaparezcan y se vean sustituidas por productos nuevos. Igualmente se crean falsas artesanías e imitaciones.

De ante mano sabemos que la cultura es plástica y está en constante transformación y adaptación, pero también sabemos que la elaboración de las artesanías tradicionales puede peligrar al considerarse como algo discontinuo

para las nuevas generaciones, para la sociedad moderna, así como para los mismos grupos donde se origina. Vale la pena hablar sobre la importancia de los diseños tradicionales para sus comunidades y con esto poder entender cómo y por qué se dejan de producir diseños acostumbrados por los artesanos.

Los diseños tradicionales que han creado los artesanos tienen una razón de ser en el contexto de un grupo social, no se trata de formas y colores aislados de la comunidad donde pertenecen estas personas. Los diseños artesanales son parte de las culturas populares tradicionales y representan gráficamente significados diversos: fauna, flora, cosmos, creencias, costumbres, humanidad, naturaleza, muerte, vida, folklore (Barrera: 2001, 387).

Dentro de estos diseños pueden verse animales como el murciélago, águila, zorro, cotorro, gallo, pájaro, caballo, gavilán, colibrí, quetzal, pavo, flores, maíz, la cruz, etc. Cabe mencionar que cada elemento incorporado en la artesanía tiene un significado importante en la vida cotidiana, en la tradición e historia del grupo al que pertenece. Los diseños tienen una permanente interrelación con la cultura y son elementos esenciales para la preservación, el rescate, la permanencia y la difusión cultural tradicional (Barrera: 2001).

Hablar de la importancia de los diseños en las artesanías nos hace entender su significado y la riqueza de las culturas, pero igualmente nos hace reflexionar sobre su valor local y nacional de estos elementos. Siendo elementos fundamentales para la identidad nacional con mayor razón deberían impulsar su preservación, rescatarse y revaloración.

Este es solo un ejemplo de lo que puede pasar si las localidades y la nación en general no procura la conservación de sus diseños tradicionales. El caso del pueblo San Antonio Aguas Calientes en el departamento de Sacatepéquez, donde todas las mujeres desde muy corta edad (5 o 6 años) se dedican a tejer. Los diseños tradicionales de este pueblo han ido desapareciendo paulatinamente y sustituidos en un alto porcentaje por otros copiados de catálogos y revistas

extranjeras que si bien es cierto tienen mucha vistosidad pero no son representativos de la localidad (Rodríguez: 1985, 28).

Los artesanos, los intermediarios y dueños de ciertas tiendas, han contribuido a la pérdida de estas cualidades invaluable en las artesanías, con la finalidad de incentivar sus ventas y obtener más ganancias, importándoles solamente satisfacer demandas del turismo internacional. Ante esto Dary comenta: Las artes y las artesanías se ven corrompidas cuando los coleccionistas y dueños de tiendas especializadas en venta de “típicos”, “antiques” o “curiosidades” imponen y exigen a los productores que lleve cierto diseño, forma, volumen y calidad (Dary: 1983).

Al artesano no le queda más remedio que ceder ante los cambios que el mercado le exige, adaptarse a la situación y tratar de estar vigentes ante la competitividad. Siempre ideando estrategias para lograr su reproducción social.

La violencia que se vive en el país de Guatemala es otro obstáculo para que el turismo nacional y extranjero no pueda desplazarse libremente por el país. Estratégicamente visitan lugares donde saben y les han dicho que no existe tanta delincuencia.

“Existen en el país muchos sectores de la población que se encuentran en pobreza, esto ha desatado la delincuencia e inseguridad. Hay zonas rojas en la capital, son zonas peligrosas tanto de día como de noche. Un ejemplo es la zona 1, que se encuentra en el centro de la ciudad” (Entrevista a Verónica Paredes, Guatemala, 2008).

Esto ha hecho que guatemaltecos y extranjeros tomen sus precauciones, tratando de no andar con cosas llamativas al andar por calles principales de la ciudad, para así no estar expuestos a sucesos delictivos. La mayoría de los guatemaltecos han sido víctimas de la delincuencia al menos una vez en su vida.

Este es un tema que no solo limita al turismo a los centros turísticos de Guatemala, también ha provocado la disminución en la propia comercialización de

las artesanías, es un tema que marca la vida de toda la sociedad guatemalteca y sus ámbitos sociales, culturales, económicos, políticos, etc.

La autora Claudia Dary hace hincapié a una serie de problemas de carácter económico y social que continúan enfrentando los artesanos en Guatemala. Analizando cada uno de los obstáculos y proponiendo una posible solución.

Partiendo del análisis que hace la autora, señala que:

El artesano es dependiente, y a veces, explotado por que no hace una evaluación exacta del costo de su producto. ...tiende a olvidar el factor tiempo incorporado en el proceso de producción. Es decir, al valuar un objeto debe tomarse en cuenta que el artesano ha invertido tiempo al elaborarlo, ha gastado energías, fuerza muscular, cerebral y nerviosa que debe reponer (Dary: 1983, 137).

Es verdad que el artesano no sabe valuar el costo total de su artesanía, pero hay que considerar que difícilmente pueda hacer todos esos cálculos porque la mayoría de los artesanos carecen de estudios básicos, o de especialidades en administración o economía, por lo tanto, solo hacen un aproximado de lo que invierten y de lo que ganaran.

Respecto a lo anteriormente comentado, podemos decir que la responsabilidad no debe caer completamente sobre el artesano, hace falta educar a la población en general, hacer un cambio, un giro en la manera de percibir las artesanías. Enseñando que la cultura, la tradición, no tiene un precio y es invaluable.

Para elaborar una artesanía además de la mano de obra se necesita también una serie de materiales e instrumentos para su elaboración. Seguidamente hablaremos de este tema tan primordial en la actividad artesanal.

En muchas ocasiones una dificultad importante para los productores es la obtención de materia prima. A veces estas son escasas y de alto costo...estos se ven obligados a elaborar artículos con materiales de baja calidad (Dary: 1983). Ante esta situación los consumidores demandan poco estos objetos por no tener

la calidad deseada, por lo tanto difícilmente los artesanos pueden mantener o subir sus precios a las artesanías.

Un último elemento que menciona la autora es la situación de los intermediarios o revendedores, estos rebajan el precio real al comprarlas al artesano y las venden a precios más altos, por lo tanto a el artesano no le conviene este tipo de negociación, donde su trabajo no es bien remunerado ni valorado solo es visto como mercancía o fuente de ingreso.

Pero también los intermediarios influyen drásticamente en los cambios de las artesanías tal como lo comenta a continuación Díaz castillo.

Son muchos los factores que desnaturalizan y corrompen estas formas de cultura. Cuando el comerciante descubre al productor y le encarga trabajar patrones ajenos a su cultura, las artes y artesanías comienzan a deteriorarse. La pérdida del anonimato conlleva al abandono de las antiguas prácticas (Díaz: 1980, 15).

Estos revendedores pueden ser ladinos o indígenas, tienen la importante tarea de extender el mercado de las artesanías, pero también tienen en sus manos la decisión de continuar con la tradición y valorarla, o solo verla como una mercancía. En este caso podemos reflexionar sobre el papel de los intermediarios y su aporte en esta actividad, pues como lo comenta la autora son personas que pueden vérselos como oportunistas que se aprovechan de la necesidad del artesano que al encontrarse limitado en su unidad doméstica pues no le queda remedio que vender sus artesanías al precio que ofrecen.

Díaz Castillo reconoce tres principales clases de artesanos en Guatemala:

1. El que dedica todo su tiempo a la actividad artesanal, casi siempre en su propio taller, tanto en el área rural como urbana. Este artesano compromete su producción con uno o más intermediarios.
2. El que hace de la artesanía un trabajo complementario de sus labores agrícolas. Compromete también su oferta primaria con los intermediarios.

3. El que es productor y comerciante al mismo tiempo. Destina su obra a los comerciantes mayoristas o directamente al consumidor (Díaz: 1978).

Referente a la información anterior, los artesanos que trabajan en el Mercado de Artesanías de Antigua Guatemala, podrían clasificarse entre el segundo y tercero tipo de artesano. Debido a que los artesanos se encuentran trabajando más de ocho horas en un mercado meramente turístico, donde la demanda es mucha y permanente, no tienen tiempo suficiente para producir artesanías en grandes cantidades, esto los hace producir la mínima parte de lo que exhiben en sus locales, por ello es más conviene comprar productos artesanales de sus proveedores para después solo dedicarse a revenderlos, facilitándoles tener producto suficiente para vender en cualquier momento. Los artesanos complementan su trabajo con la agricultura, ya que esto garantiza el acceso de los alimentos principales, como: maíz, frijol, entre otros.

Podemos concluir que este tipo de artesano que existe en los mercados, es productor y comercializador al mismo tiempo, produce artesanías y se dedica también a la agricultura, pero su actividad económica principal es la comercialización artesanal.

Sobre el tema del turismo Díaz Castillo (1987) menciona que: “también contribuye al deterioro de las artes y artesanías populares. Sobre todo ahora, porque los llamados mercados de artesanías y los curious shops, que explotan la mano de obra barata de los productores, imponiendo cambio en los diseños tradicionales por otros estilizados y modernos”.

En este sentido, se podrían mencionar algunas ventajas y desventajas que tiene el turismo en la actividad artesanal. El turismo puede verse como un mercado que permite a los artesanos desplazar fácilmente sus piezas artesanales, se les puede vender a buenos precios por que admiran la creatividad del artesano, pero también impactan directamente en las artesanías, pues muchas veces los turistas

piden al artesano cambios en color, diseño y forma de algún producto artesanal, finalmente el artesano cede para lograr mayor ventas de su producción.

Otro elemento obstaculizador del artesano son las limitaciones que se tiene para la exportación de las artesanías, ante esto Esquivel comenta que son:

Las restricciones propias que imponen los mercados artesanales con el actual proceso de globalización de la economía mundial que limita las exportaciones textiles, productos de cuero, cerámica, etc. Si no están controladas las materias primas por las normas internacionales que regulan tintes y colorantes, usos de bosques certificados como renovables, contaminación, toxicidad de las materias primas, así como el manejo de las aguas que sirven en los procesos de producción: limitantes todas para el desarrollo y competencia en los diferentes mercados de las artesanías tradicionales guatemaltecas (Esquivel: 1999,56).

Siendo una actividad económica principal para muchos hogares de artesanos guatemaltecos, el país debería dar concesiones y facilidades para que los productos artesanales puedan salir del país y lograr que se generen mercados estables y establecidos en el extranjero.

Francisco Rodríguez Rouanet (1985) menciona otros elementos importantes que se suman a las circunstancias negativas del progreso del artesano y que son indispensables conocer. Seguidamente se expondrán cada uno de ellos.

El autor comenta sobre la vulnerabilidad de los artesanos, al ser una actividad eminentemente familiar y doméstica no cuentan con la protección social del estado por tanto carecen de seguro médico entre otros. Acudir a una consulta particular para muchos artesanos es imposible por su falta de recursos.

La precaria economía de los artesanos vincula a este sector artesanal con el mundo de la usura, ya que recurren a los préstamos y muchas veces comprometiendo en garantía sus propiedades; generando así un círculo vicioso que promueve el endeudamiento.

El apego a su cultura ancestral, esto los limita a aprender técnicas y diseños nuevos para sus artesanías pues continúan con el mismo sistema de producción negándose a los cambios y a tener mayor calidad en sus productos artesanales.

Rodríguez señala, que la mayoría de la población guatemalteca por estar inmersos en esta cultura no ha dado el valor ni la importancia que merecen las artesanías, los programas de estudio de los distintos niveles educativos no se han interesado en ver a las artesanías como complemento al aprendizaje de los otros componentes de la cultura nacional.

La falta de educación puesto que un alto porcentaje de artesanos que viven en áreas rurales tienen un nivel escolar muy bajo, esto ha provocado la desconfianza o rechazo en los nuevos sistemas de mejoramiento.

Las agencias gubernamentales o privadas al desconocer los aspectos culturales tradicionales de las comunidades tratan de imponer su propio sistema causando un choque cultural. Por ello es indispensable la opinión y participación directa de los artesanos en la formulación, desarrollo y seguimiento de los programas sociales, pues solo ellos saben cuáles son sus necesidades.

También recomienda el autor que su capacitación debe realizarse a partir de los sistemas tradicionales de producción para preservar y desarrollar la tecnología adecuada, debe promover su tradicionalidad y autenticidad en lugar de provocar cambios en sus diseños y formas.

Con lo que respecta al tema migratorio, los indígenas, incluyendo los artesanos, en determinadas épocas del año bajan del altiplano a las fincas de la costa u otros lugares de la república en busca de trabajo agrícola especialmente. Los artesanos muchas veces se ven obligados a dejar por un lado esta ocupación para dedicarse al trabajo agrícola, sobre todo por tener la obligación de cumplir con el contrato suscrito con el habilitador o el dueño de la finca o empresa donde estén recibiendo un salario (Rodríguez: 1985, 29).

Esto nos habla de cómo el artesano se ve obligado por la situación económica del país, la falta de empleo, el carecer de una preparación académica, a dejar su casa, su lugar de origen, con la única intención de ganar el sustento para su familia, truncando su actividad artesanal, pues no todos los artesanos pueden ir en busca de un espacio donde vender sus artesanías o simplemente no tienen dinero para invertir ni producir.

Durante el tiempo que permanecen en las fincas, los niños pierden sus estudios en la escuela; niños y adultos pueden contraer diversas enfermedades. La producción artesanal se reduce a cero y los fondos obtenidos en el trabajo asalariado no alcanzan para cubrir los gastos familiares posteriores a la época migratoria. Por lo que la única ventaja es que reciben alimentación mientras dura el trabajo y que tienen un lugar donde dormir (Rodríguez: 1985, 29).

Ante todo este panorama que describe muy bien el autor, podemos entender todas esas dificultades y carencias que padecen los indígenas que son artesanos, el hecho de que los padres estén sepan que ir a trabajar en las fincas implica parar los estudios de sus hijos, pienso que es verdaderamente la gente necesita comer y esa se vuelve una primera y única necesidad que ellos deben cubrir a como dé lugar. Estas características que presenta el fenómeno migratorio expone que su única razón por la que continúan yendo a trabajar a las fincas es por la seguridad que tienen de que tendrá alimentación toda la familia durante el tiempo que trabajen ahí, es decir, su opción inmediata para cubrir sus necesidades básicas es permanecer ahí, aunque al regresar a sus lugares de origen se enfrenten con su misma realidad y sus mismos problemas.

4.2 Las problemáticas del artesano en La Antigua Guatemala

Anteriormente conocimos la situación de las artesanías y los artesanos a nivel nacional, esto nos permitió ver generalmente el panorama de nuestro tema y entender su desarrollo y su situación social en el transcurso del tiempo.

A continuación se analizarán las circunstancias que enfrentan los artesanos y la comercialización de sus artesanías en la Antigua Guatemala.

Vale la pena recordar que la ciudad de Antigua es una de las ciudades turísticas más importantes y conocidas del país de Guatemala por el flujo turístico y económico.

La explotación turística de La Antigua Guatemala a partir de finales de los años setenta, ha cambiado los mercados de la región los cuales fueron invadidos por extranjeros y guatemaltecos de otras regiones que desplazaron a los antigüenses de sus puntos originales de comercio, e implementaron nuevas modas y estilos de vida de tal forma que, la mayor parte de hoteles, tiendas artesanales, restaurantes y cafeterías, están en manos de extranjeros y sociedades comerciales ajenas al medio que han convertido a La Antigua Guatemala en un pujante centro turístico donde la mayoría de los artesanos locales han sido marginados (Esquivel: 1999,55).

En la realización del trabajo de investigación se observó que permanece esta misma situación en la ciudad, en el centro se encuentran establecidos gran número de servicios, como: restaurantes, agencias de viajes, tiendas, farmacias, diversos comercios, etc. hay relativamente pocos artesanos viviendo en el centro, los extranjeros han comprado propiedades en la Antigua y la mayoría las han convertido en sus propios negocios o las dan en renta. Así que puede verse extranjeros de diferentes nacionalidades viviendo ahí o como turistas.

La demanda es tanta en ese lugar que las rentas están muy elevadas por lo que los artesanos antigüenses no pueden pagarlas, los que viven lejos del centro no tiene las mismas posibilidades de comercializar su artesanía.

En la Antigua también se puede ver el ambulante de venta de artesanías en diferentes calles; quienes comercializan son indígenas que pueden ser artesanos o no, que vienen a la ciudad a comercializar sus productos. La misma autora nos comenta sobre como grupos de artesanos que llegaron a la ciudad de Antigua por los conflictos armados que se vivieron años atrás.

Aracely Esquivel comenta:

Otro factor es la gran masa de indígenas desplazados de otras regiones del país por los conflictos internos que asolaron al país durante varias décadas y que buscando sobrevivir, lucharon por crear sus espacios de venta de artesanías como vendedores ambulantes en las calles de esa ciudad, condición que aún persiste; sumándose a lo anterior, la presión que también ejercen los artesanos y vendedores de los municipios aledaños que llegan a vender a la Antigua (1999:55).

Efectivamente tal como se menciona, el ambulante en las calles sigue existiendo, personas que ofrecen sus productos artesanales y que por lo general son más baratos en comparación a los que venden en lugares establecidos. A estas personas las podemos encontrar cualquier día de la semana en los lugares más concurridos e importantes de la Antigua. El ofrecer precios más baratos es un atractivo para muchos turistas aunque también es desventajoso cuando los turistas prefieren más calidad en el producto.

También existen los vendedores de artesanías que se establecen en calles principales del centro de la ciudad, ponen telas multicolores en las banquetas o el suelo y encima acomodan sus artesanías, estos solo se ven en La Antigua los fines de semana que hay más turismo y sus precios son un poco más altos que el de los ambulantes.

En un recorrido de campo pregunte a algunos vendedores de las calles si ellos eran los productores de las artesanías que vendían y su respuesta fue afirmativa, puede ser que efectivamente sean productores si no de todas al menos de alguna de las artesanías que exhiben, pero también podría ser que su respuesta sea solo estratégica para interesar y convencer al comprador.

Por lo tanto se observó que los ambulantes y vendedores establecidos en las calles no todos son artesanos, pues algunos son solo comercializadores de artesanías. Ante estas estrategias de venta los antiguenses quedan limitados debido a que sus casas o establecimientos están alejados del centro de la ciudad.

Por lo tanto los antigüeños solo se valen de la calidad y acabados de sus productos artesanales para continuar en el mercado.

4.3 Causas que afectan al artesano en el Mercado de Artesanías

Ahora se abordaran las problemáticas que existen y se desarrollan dentro del Mercado de Artesanías, necesitamos plantear esos factores que entorpecen la comercialización de las artesanías dentro de él, también se expondrán las circunstancias en las que se encuentra el artesano dentro del mismo.

Uno de los principales factores que afecta la comercialización de artesanías es la falta de promoción y difusión del Mercado de Artesanías a nivel nacional e internacional, ya que al carecer de publicidad esto hace que mucha gente desconozca la existencia y ubicación del lugar y por lo tanto hay menos visitantes. Repercutiendo finalmente en la economía de los locatarios. También manifestaron los locatarios que si existe una página que promociona el Mercado de Artesanías esto no es suficiente, se debe continuar fomentando por los distintos medios de comunicación y de manera permanente a nivel nacional e internacional.

La venta informal también repercute directamente en los ingresos de los locatarios porque ellos pagan mensualmente renta y luz, mientras que los ambulantes no tienen esa preocupación. Dentro del mercado está prohibido el ingreso de los ambulantes pero esto solo ayuda mínimamente.

Otro problema son los abusos de los guía de turistas. Por traer gente a los locales se les otorga un 25% de la totalidad de lo que compren los turistas en ese momento. Existen varios locatarios que tienen tratos con ellos, grupo que guíen deben llevarlos primeramente a los locales donde ya existe un acuerdo, convencerlos de que compren le toca al locatario.

La mayoría de los turistas extranjeros piden descuentos a la mercancía y regatean lo más que puedan. Quedando los compradores como los que finalmente deciden

en qué precio lo quieren comprar. Si no les convence el precio que le ofrece el vendedor pues solamente se van donde les convenga.

Muchos locatarios han dejado sus locales por falta de venta, porque en lugar de tener ganancias solo tienen pérdidas, otros constantemente piensan en abandonar sus locales pues hay semanas en donde se vende muy poco o casi nada, sobre todo en los meses de temporada baja. La gente se desespera con esta situación.

El mercado de artesanías no es el único en su tipo, por lo tanto existe mucha competencia en toda la ciudad, justo en frente está ubicado el mercado municipal y ahí se vende de todo, artesanías e imitaciones de artesanías y mercancía en general, ropa, cinturones, huipiles, juguetes, que muchas veces son chinos.

Muchos de los artesanos ya no se dedican a la producción de artesanías porque se han dado cuenta que resulta más revender las artesanías y mercancías, la falta de tiempo por estar vendiendo todo el día en el mercado no les permite tener tiempo para producir lo que saben hacer.

Los locatarios manifestaron que los altos índices de delincuencia y violencia que se vive en el país también los afecta, debido a que los turistas ya saben o han escuchado sobre los problemas de seguridad que tiene Guatemala y eso los atemoriza y prefieren no visitar el país.

CAPÍTULO 5

LOS ARTESANOS Y SU ESTRATEGIA DE REPRODUCCIÓN SOCIAL

Primer estudio de caso

Dina Aracely López Pérez

Artesana-comerciante



La señora Dina tejiendo en su local

La señora Dina Aracely López Pérez tiene la edad de 46 años, pertenece a la etnia Cachiuel, vive junto con su familia en San Antonio Aguascalientes y solamente estudio la primaria.

San Antonio Aguas Calientes, se ubica cerca de los siete kilómetros de La Antigua, en camión se hace un tiempo aproximado de quince minutos para llegar y tiene un costo de Q3.00, si decide viajar en Van, su precio por pasaje es de Q4.00. La señora Dina tiene que viajar todos los días a La Antigua para atender sus locales en el Mercado de Artesanías.

San Antonio Aguas Calientes, es también conocido como lugar de tejedoras, este municipio es visitado también por el turismo debido a su fama en los tejidos típicos, también cuenta con mercado de artesanías, pero doña Dina no vende ahí porque considera que es pequeño y la gente que vende es poca.

Ella es artesana-comerciante y renta un local en el Mercado Compañía de Jesús en La Antigua Guatemala.

Doña dina comenzó vendiendo sus artesanías en San Lucas junto con su hermana hace 25 años, este lugar se encuentra a 20 minutos aproximadamente, lo que vendía eran unos pocos tejidos que ella misma elaboraba, los llevaba en un canasto, amarraba a su bebe atrás de ella y se iba a vender, vendió en una calle por ocho años hasta que desalojaron a todos los comerciantes informándoles que harían nueva carretera y ya no podían estar ahí. Los reubicaron en La Antigua, ahí cada quien busco donde vender, después se acomodaron en el Tanque la Unión, donde se quedó a vender por seis años, la señora dina dice que se vendía bien porque iba mucha gente a comprar, después el alcalde los desalojo y los ubico en el Mercado de artesanías, donde hasta ahora se encuentra vendiendo y ganándose la vida.

Cuando empezó vendiendo en el mercado de artesanías solo vendía lo que ella hacía y eran unas cuantas cosas, como el local es pequeño pues rápido lo llenaba, ella decidió venir a vender al mercado por necesidad y porque le ofrecían un local, aunque esto implicara pagar una renta.

Doña dina es católica, para semana santa le gusta ver algunas procesiones, pero no puede quedarse tanto tiempo porque tiene que trabajar en el mercado.

Sobre su familia:

La señora Dina está casada con don Erasmo Agustín López de cuarenta y nueve años de edad. Él se dedica a la sastrería, desde muy joven le gusto este oficio y lo aprendió porque un amigo le enseñó, trabaja la sastrería en su casa y actualmente tiene dos máquinas de coser que compro hace años, una utiliza el y otra su hijo.

Por lo general solo hace prendas de caballero, como trajes, pantalones, camisas, etc., pero su trabajo depende de encargos que le hagan. Por costurar un traje que incluye saco y pantalón cobra Q450.00. Cuando no costura se va al campo a

trabajar. Don Anselmo también trabaja para un señor que tiene su sastrería en la capital, el señor le da todo el material, incluso ya listos los cortes y don Anselmo solo los empata, viaja cada semana para ir por trabajo, solo elabora sacos y por mano de obra de un saco le pagan Q125.00.

Su hija Aneli Aracely tiene nueve años, estudia el cuarto grado de primaria, la mensualidad es de Q90.00. Ella está aprendiendo a tejer, lo hace en las tardes cuando no tiene que hacer.

Eder Marconi tiene veinte años, sólo estudio el primero básico de secundaria y no continuo estudiando porque no le gusto, ahora se dedica a la sastrería, se especializa en hacer ropa de caballero, su padre le enseñó este oficio, no aporta dinero para la casa, pero él se hace cargo de sus gastos personales. El piensa comenzar a comprar sus cosas para cuando tenga su propia casa.

Erasmus de dieciséis años, estudia su primer año de secundaria en un colegio privado en Chimaltenango, su especialidad es mecánica, el solamente estudia los fines de semana, la mensualidad es de Q350, es una escuela privada. Pero de lunes a viernes trabaja en un taller mecánico, como apenas está aprendiendo le dan un apoyo simbólico que le sirve para sus pasajes y para comprar algunas cosas de uso personal que necesita, ropa y otras cosas que requiera. Anteriormente trabajaba en otro taller y como solo era aprendiz no le pagaban nada.

Doña dina comenta que tanto su esposo como ella son responsables de mantener a sus hijos, pues sus hijos que trabajan no le dan dinero, como padres buscan como hacerle para salir adelante.

Doña Dina tiene dos hermanos, Anselmo Pérez, que se dedica al campo y Josefina Pérez, que es artesana y se dedica a la comercialización de artesanías en Flores, Petén. Ella tiene varios locales de venta de artesanías.

Doña Josefina tiene diez hijos que actualmente viven también en Petén, a todos sus hijos nacieron en San Antonio Aguascalientes, pero se fueron porque ella

necesitaba trabajar para mantener a todos sus hijos, eligieron ir a Flores Petén porque consideran que es un lugar turístico donde va mucha gente y se vende bien. Sus hijos también se dedican a la compra y venta de artesanías.

Su hija más grande tiene 32 años.

Doña dina nunca ha ido a flores pero sabe

Sobre la producción:

En este lugar muchas mujeres por tradición se dedican al tejido en telar de cintura, que consta de seis maderas. La señora Dina aprendió a realizar tejidos en el telar de cintura cuando tenía ocho años, su madre, la señora María de Jesús fue quien la instruyó en esta actividad. Su mamá falleció hace 16 años. A su mamá le enseñó la abuela de doña dina, doña Jerónima Carmona, ella la conoció poco pero de niña veía que su abuela hacía huipiles para su uso propio, no los vendía.

Su madre realizaba huipiles, servilletas y otras cosas, pero no lo vendía, era para uso propio, solo vendía en caso de que le encargara alguien del pueblo. Ella hacía tejidos y diseños diferentes a los que se hacen en la actualidad.

Ella le enseñó hacer las crucetas y bordados en los tejidos, además le enseñó a tejer huipiles, servilletas, el sute, que es una tela que sirve para llevar cosas, pero también aprendió otros tipos de bordado viendo como lo hacen o como está hecho en algún tejido, después ella lo practicaba en su casa hasta perfeccionar la técnica.

Doña dina sigue tejiendo porque le gusta y porque también de eso vive. Ahora como ella tiene su negocio pues teje cosas diferentes a las que hacía su madre, ella produce de acuerdo a lo que más se venda.

Ella teje en el urdidor o telar de cintura, elabora tejidos como el centro de mesa, camino de mesa, servilleteros, camino navideño, manteles, tapetes, individuales y huipiles. El tiempo aproximado para realizar un huipil es de seis meses y eso dependiendo del ritmo de trabajo para hacerlo. En una semana se hace un juego

de servilletas, el camino de mesa y centro de mesa en un mes por que se trabaja de ambos lados.

Actualmente ya no hace huipiles porque su elaboración lleva mucho tiempo y el dinero lo requiere para sus gastos cotidianos, los huipiles además cuestan más y se venden lentamente, lo que elabora son tapetes porque se hacen y se venden rápido.

El hilo que compra se vende por madeja, hay madeja de dos y tres cabos pero son mejores las de tres cabos, también utiliza bolitas de hilo de sedalina de la marca DMC, utiliza esta marca porque dice que es de buena calidad, al lavar el tejido no se deslava. Una cajita trae diez bolitas de hilo que se pueden pedir en colores surtidos o comprarse individualmente.

Los materiales que utiliza para tejer son hilos de algodón en diferentes colores, que compra en San Antonio Aguascalientes y la madeja de hilo le cuesta Q2.50 Los tejidos son costosos por el tiempo de dedicación para realizarlos y la mano de obra.

Doña dina da a esos precios sus tejidos, porque dice que lo que vale más es la mano de obra, el tiempo y la paciencia que se invierte a la artesanía.

A doña dina le gusta hacer el trabajo que realiza, tejer sus artesanías y venderlas, además de ser actividades que les da para comer.

Actividades que hace en el Mercado Compañía de Jesús

Ella es arrendataria del Mercado Compañía de Jesús hace seis años, doña dina comenzó rentando un local pero actualmente tiene dos juntos. Hace un mes la persona que lo rentaba se lo dejo porque se fue a trabajar a otra parte y por lo tanto ella ha pagado la renta, si doña Dina considera que le resulta pagar las siguientes rentas, se lo queda, pero sino lo deja. Todo depende del dinero.

El alquiler del local es de Q90.00 mensuales, de luz paga unos Q60 aproximadamente, pero el monto puede variar, debido a que el consumo total de

luz lo pagan entre todos los arrendatarios. Consumo de agua no pagan. Los locatarios han exigido que pongan medidores a cada local en el Mercado Compañía de Jesús, porque el pago está muy descontrolado. Hasta el momento no hecho caso a su petición.

La renta se paga mensualmente cualquier día de la semana, pero sin falta se debe pagar el mes que corresponde, cuando pagan la renta se les proporciona su recibo para evitar reclamaciones.

Su local lo abre en diferentes horarios, pero por lo general de once de la mañana a cinco de la tarde y también hay días en los que no abre, cuando tiene que realizar otras actividades.

En ocasiones cuando ella no puede ir a vender al mercado manda a su empleada, una joven estudiante que vive en San Antonio Aguascalientes, le paga Q25.00 el día. La empleada está capacitada para atender el negocio, se sabe todos los precios. Doña dina le da un control de la mercancía en existencia, ella debe apuntar lo que vende y a cuanto lo vende, para después hacer cuentas.

Su esposo e hijo no van al local del mercado porque no les gusta, su hija va los domingos para ayudarle en la venta pero no le gusta mucho, más bien va por que doña dina se lo pide.

Ella desayuna por lo general en su casa pero su almuerzo lo hace en el mercado y tiene un precio alrededor de Q15.00.

Las artesanías que vende en su local la mayoría no las produce, compra a personas que vienen a ofrecer su producto al Mercado Compañía de Jesús. Tiene huipiles de diferentes lugares como Patzún, Xela, Santa María de Jesús, Cobán, tapetes de San Antonio Aguascalientes, Momostenango.

Ella vende en su local, tejidos como el centro de mesa, camino de mesa, servilleteros, camino navideño, manteles, tapetes, individuales, pantalones, bolsas, telas, shorts, alfombras y huipiles, que se elaboran en el urdidor o telar de cintura. Lo que más se vende en el negocio son caminos de mesa, de los que ella

hace y los que también provienen de otros lugares, un camino de mesa cuesta aproximadamente Q 150.00. Para hacer un camino de mesa se utilizan 15 madejas.

La gente que viene a vender mercancía en el mercado proviene de diferentes lugares como Chichicastenango, Chimaltenango, los ponchos y alfombras las traen de Momostenango, también ha comprado artesanías en San Antonio Aguascalientes, sobre todo tapetes y cosas para la mesa, entre otros. La mercancía en ocasiones es barata y otras veces caro, ella compra de acuerdo al precio que le convenga.

En ocasiones se ha quedado con poca mercancía, por ejemplo ahora en el mes de mayo estuvo baja la venta, como tarda en salir la mercancía no hay dinero para comprar nueva mercancía. Cuando hay buena venta se gana un aproximado de Q100.00 a Q150.00 al día, cuando esta baja se venden entre Q40.00 a Q50.00 todo el día, de ganancia se tienen Q10.00 o Q20.00, depende del precio de la tela que se venda es la ganancia.

En el mercado hay días de venta y otros en los que no hay, a veces hay semanas muy bajas, esos días son desesperantes para doña Dina y dice que aunque no haya buena venta, ella debe ver como saca el dinero para pagar la renta. A la administración no le importa si vende o no, ella debe pagarla, un mes que se atrase, se acumula y es más complicado pagarla.

Hay semanas santas en las que se vende bien pero esta le fue mal, doña Dina supone que se debe a la mucha competencia que existe en las calles.

Ella manifiesta que vendiendo en su local no gana mucho dinero solamente sale para la comida, no tiene una ganancia de Q2,000 ni Q3,000 para que se vaya a divertir con su familia, y a veces no hay dinero para comprar mercancía. La falta de dinero es un impedimento para poder trabajar, a ella le gustaría tener más dinero para surtir variedad de mercancía pero no tiene dinero suficiente para invertir.

Doña Dina piensa que al mercado le falta más promoción para que vengan más turistas y también considera que le deben hacer arreglos a las instalaciones para que se vea mejor. Otro problema que afecta la venta de los locatarios es el mercado municipal, que se ubica justo a un costado del Mercado de Artesanías.

Los que mayormente compran su mercancía son turistas extranjeros, porque ella dice que los guatemaltecos solo vienen al mercado a ver y no compran nada. Pero los turistas también ponen precio a las cosas, si no les conviene se van donde le vendan más barato lo que quiere. Lo cosas que más compra el turista son los tejidos típicos por lo colorido que son.

Los turistas cuando compran también ponen su precio, sino les conviene se van, si le dan 5Q más barato en otro local o fuera del mercado, el turista no regresa. Competencia siempre hay.

En el mercado el ambiente laboral es bueno, no existen conflictos entre locatarios y personal del mercado, la mayoría se conocen, se saludan, es un lugar tranquilo. Cada persona respeta lo que es de otras personas.

Doña dina sabe que hay cosas que no se permiten dentro del mercado, como el obstruir los pasillos, tampoco platicar largo tiempo entre arrendatarios y tampoco vender cosas que no tengan que ver con artesanías, como frutas, aunque a ella le gustaría poder vender una que otra fruta para tener un poco más de dinero.

La señora Dina comenta que hay ocasiones en que quisiera vender todo lo que tiene en su local y dejar este trabajo, sobre todo esos días donde no hay venta, pero de repente vende algo de mercancía y se anima de nuevo, piensa que mañana si Dios quiere habrá más venta.

Su necesidad de ganarse la vida, la ha hecho quedarse a vender en el Mercado Compañía de Jesús todos estos años.

Estrategias de comercialización:

Cuando pasa un cliente por su local, doña Dina le habla en español, ya que no sabe palabra alguna en inglés ni en ningún otro idioma, su convencimiento se centra en decirles que se acerquen, que compren algo, preguntarle que buscan y para que le compren, como última opción dice que no ha vendido nada y que le ayuden con su compra. Pero finalmente al cliente si le gusta lo que ve, se lo lleva.

Ella cuando ha sido una semana donde no hay venta o ha sido muy baja, decide dar su mercancía más barata con tal de vender algo.

Cuando el turista regatea y pone precio a algo, doña Dina decide si le conviene bajar su precio a cierta mercancía o si no resulta. Hay mercancía que no se compra tan cara, así que se le puede bajar el precio.

Siempre existe un margen en la mercancía, se ofrece al turista a un precio pensando ya que se lo comprara en un menor precio, este precio debe incluir ganancia y costo de la mercancía.

Cuando llega un guía de turista y su grupo al local, doña dina baja los precios de la mercancía, esto con la finalidad de que los turistas vean que hay buenos precios y para que el guía de turistas no se los lleve a otro lugar porque él conoce los precios de la mercancía. No se puede dar muy barato porque a los guías se les paga una comisión del 25% de lo que venda al grupo, si no se les da esa comisión no vuelven a traer más gente al local.

En el mercado existen locatarios que tienen acuerdos temporales con ciertos guías, cada grupo de turistas que guie debe llevarlo primero a su local y convencerlos de que lo que se vende ahí es de buena calidad y tiene buen precio. En el caso de doña Dina no tiene acuerdo con ningún guía, si de casualidad llega a comprar algún grupo, ella acepta dar la comisión.

Doña dina decidió vender puros tejidos en su local porque ella solo sabe tejer, en caso de que alguien le hiciera algún pedido sobre artesanías que ella sabe hacer pues fácilmente cubriría el encargo del turista. Para complementar su estrategia ella por lo general se muestra tejiendo en el telar de cintura, eso llama mucho la atención al turista, hasta le llegan a tomar fotos y le preguntan sobre esta actividad.

Ella ahora produce cosas diferentes a las que le enseñó su mamá, aprovecha su local para producir solamente lo que más se vende.

Situación en la unidad doméstica:

La señora Dina se levanta a las cinco de la mañana, hace el desayuno, tortea y deja todo listo para el almuerzo. Ella desayuna y cena en su casa en compañía de su familia. Si le da tiempo aprovecha para hacer algunos quehaceres como barrer y lavar trastes, todo esto trata de hacerlo rápido para que pueda llegar al mercado más tardar a medio día. En caso de no poder hacer los deberes, se los encarga a sus hijos. Su hija le ayuda a lavar los trastes del almuerzo.

Las personas que aportan y administran el dinero en su casa, son su esposo y ella. Las actividades económicas que realizan para el sustento del hogar son: la venta del mercado, la sastrería y la siembra. Con sus ingresos deben pagar colegiaturas, alimentación, gastos de la casa, entre otros.

Doña dina considera que la sastrería le deja poco dinero a su esposo, lo que más elabora don Erasmo son pantalones para caballero, cobra Q30.00 por hacer un pantalón, este precio no incluye la tela. También compone cierres, pone dobladillo, no realiza camisas ni ropa para dama pero si le dan una muestra lo intenta hacer.

La familia tiene un terreno donde siembran cacahuate, frijol, maíz, han decidido sembrar solo eso porque lleva menos tiempo y no es costoso. Cuando se tiene buena cosecha lo venden a la gente del pueblo pero cuando es poca cosecha solamente se utiliza para consumo propio. Lo que se siembra en total es una

cuerda. Cuando es temporada de siembra doña Dina ayuda a su esposo si se requiere y ya no va al mercado. Cuando va al campo realiza actividades como la limpia del terreno, siembra o cosecha, en medio año se cosecha, cuando es temporada de sembrar su esposo va una semana completa al campo y todo el día trabaja ahí, le llevan su almuerzo.

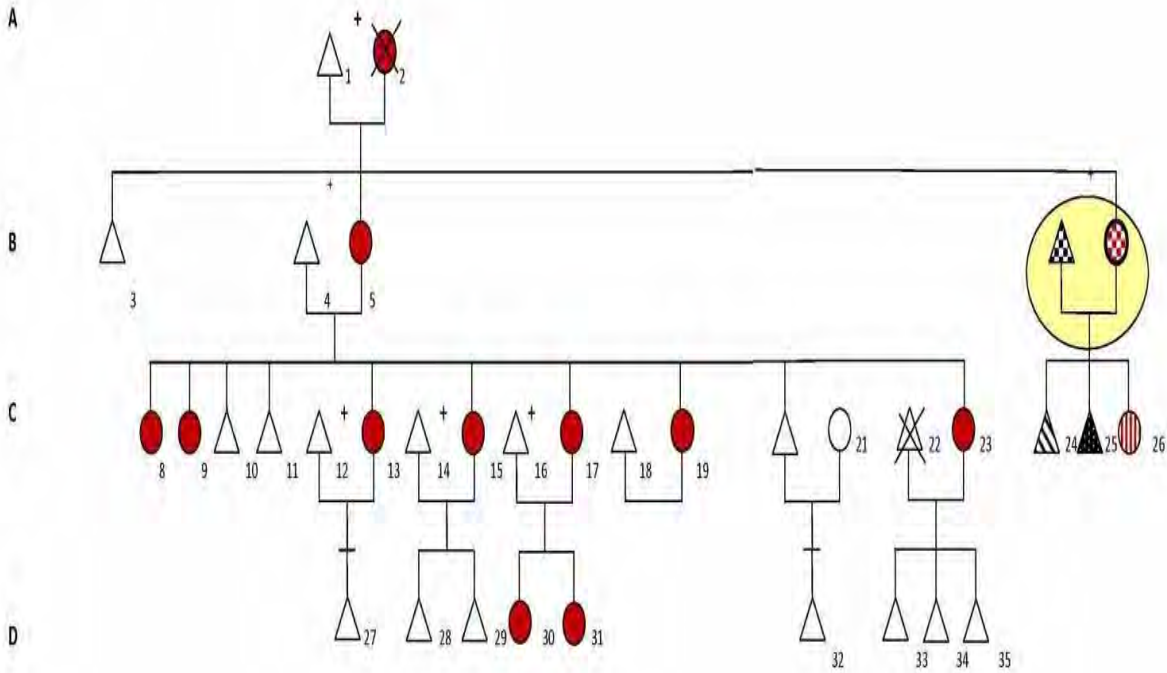
Cuando no hay venta en el mercado su esposo le da dinero, pero el dinero que gana su marido lo administra y cubre gastos de su casa. En el caso de doña Dina, ella administra el dinero del mercado, que sirve para los gastos de la casa y comprar más mercancía en su local.

Así como de llevar un control de los gastos y ganancias de las ventas, esto porque es ella quien sabe el funcionamiento del mercado.

Su vivienda consta de cuatro construcciones, su casa y barda es de concreto y puerta de metal, tiene un cuarto con baño construidos de concreto y techo de lámina, tiene otra casa de madera con techo de lámina y piso de material, antes ahí vivía la familia pero ahora se utiliza como bodega, su cocina es toda de lámina y piso de tierra. La construcción de su casa se ha detenido hace más de cinco años por falta de dinero. Además cuenta solamente con una televisión y un radio.

Tiene un corral de pavos hecho con palos de caña y techo de lámina de metal. Su lavadero tiene tejado de lámina sin paredes. Doña Dina tiene variedad de plantas ornamentales y árboles frutales en su casa, además tiene algunos pavos que engorda y come para fechas especiales.

A continuación se realiza el análisis de dos genealogías de la vida de doña Dina López, la primera, señala como se ha transmitido el oficio artesanal en su familia, también se muestra quienes aportan ingresos en la economía familiar y el nivel de estudios de la familia. En la segunda, se expone quienes se dedican a la comercialización y producción artesanal, y los que realizan otras actividades económicas.



Transmisión del oficio artesanal	
Aprendizaje de madre a hija	■
Organización económica familiar	
Personas que aportan ingresos a la economía familiar	■
Nivel de estudios	
Formación Primaria	▨
Primaria incompleta	▩
Secundaria completa	▧
Formación preparatoria	■

En esta genealogía se puede observar como en la familia de doña Dina se ha transmitido generacionalmente el oficio artesanal de madre a hijas, el esquema muestra que solamente a las mujeres de la familia se les enseñó y aprendieron este oficio, mismo que se practica en las cuatro generaciones.

En el caso de niveles de estudio de la familia de doña Dina, observamos que tanto su esposo como ella no concluyeron la educación primaria, por el contrario el esquema muestra que sus tres hijos cuentan con más estudios que los padres, esto muestra la preocupación por que los hijos continúen su preparación y formación académica.

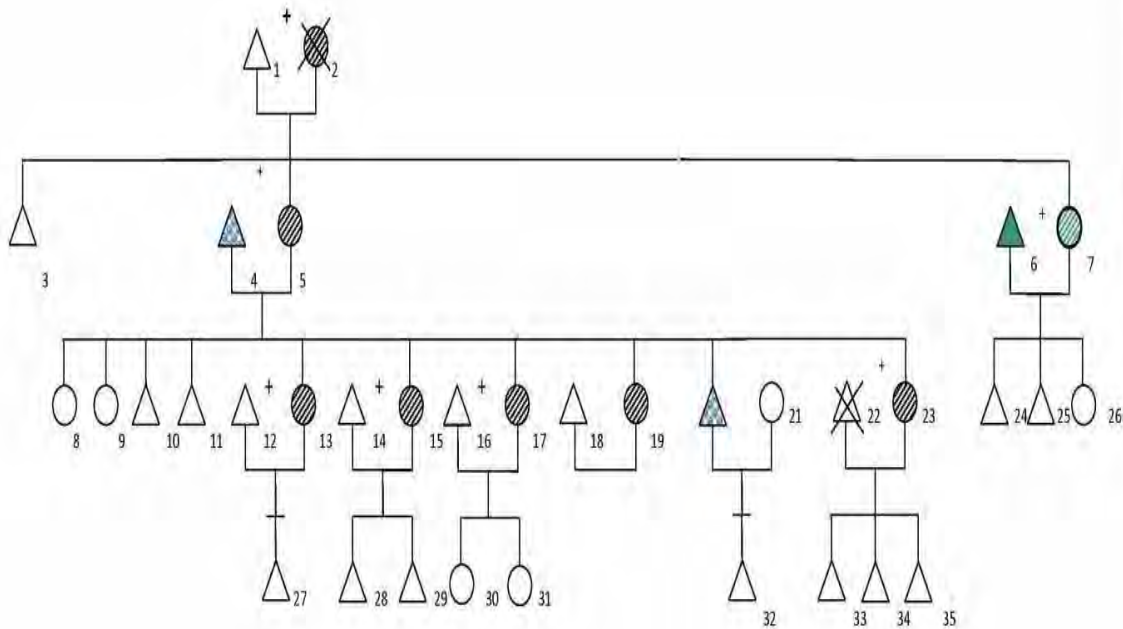
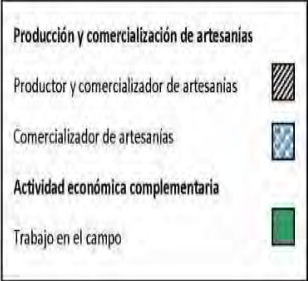
Como último punto en la genealogía se distingue que las personas aportadoras y responsables de mantener la unidad doméstica son los padres, doña Dina y su esposo.

A

B

C

D



En esta segunda genealogía se puede ver quiénes en la actualidad dentro de la familia se dedican a producir y comercializar artesanías, en este caso el esquema muestra que la gran mayoría de las mujeres de la familia son las productoras y comercializadoras, mientras que solo algunos hombres comercializan artesanías. En esta actividad de producir y comercializar observamos que hay tres generaciones involucradas.

Finalmente la genealogía muestra que la familia de la señora Dina complementa su economía y actividades laborales con el trabajo que hacen en el campo, en este caso, siembran y cosechan para consumo de la unidad doméstica, pero también a veces venden parte de lo que se cosecha.

Segundo estudio de caso

Manuel Guarcas

Artesano-comercializador de artesanías



Ronaldo y Josefa en su local del Mercado

El señor Manuel Guarcas nació en Chichicastenango, municipio del departamento de El Quiché, su lengua materna es Quiché, tiene la edad de treinta y nueve años y actualmente vive en La Antigua.

Chichicastenango se encuentra a 108 kilómetros aproximadamente de la ciudad de La Antigua Guatemala. Don Manuel viaja de La Antigua a Chichicastenango aproximadamente en dos horas, esto lo hace en su camioneta.

En La Antigua renta dos cuartos, que se ubica en la colonia Las victorias y paga por ellos una renta mensual de Q700, debido a que en La Antigua renta dos locales en el Mercado Compañía de Jesús. Uno para sus hijos y uno para él. Estos cuartos solo tienen una cama y los baños son compartidos.

Don Manuel ahora se dedica por completo a la comercialización de artesanías.

Sobre su familia

Su esposa e hijos viven en el municipio de Chichicastenango. Él está casado con Candelaria Tomín Guardas, su edad es de treinta y dos años. Tiene siete hijos,

Josefa de quince años, Erika Tomasa de trece años, Ronaldo de diez años, Irma Yolanda de nueve años, Geovanny de siete años, Carolina de seis años de edad y Mainor de cuatro meses de nacido.

El no termino de estudiar la primaria y tampoco su esposa. De sus hijos, tres de ellos estudian. Yolanda, estudia el cuarto grado de primaria, Geovanny, el segundo de primaria y Carolina, el primero de primaria, Ronaldo no va al colegio porque el año pasado reprobó su curso de cuarto grado, pero este año lo inscribirá en La Antigua para que medio día estudie y medio día trabaje en el mercado, así Ronaldo tendrá un poco de dinero para sus gastos.

Sobre la unidad doméstica

La casa de don Manuel se encuentra aproximadamente a dos horas de la Antigua. Él tiene una camioneta que compro desde hace diez años, la utiliza para viajar a su casa y hacer sus diligencias, el tener su propio vehículo le proporciona un ahorro de tiempo y dinero porque llega más rápido a su casa y como cada semana viaja también es más barato, el autobús cobra Q30.00 para ir a Chichicastenango y lo más importante es que es mucho más seguro viajar en su camioneta. Los días que viaja a su casa para ver a su familia son los martes y miércoles, el jueves regresa a La Antigua, viaja cada quince días. Cuando sale de viaje quedan sus empleados encargados de los locales.

Don Manuel también es músico, es parte del grupo musical de una iglesia evangélica a la que asiste junto con toda su familia, los miércoles le toca acompañar las alabanzas con el teclado.

Tiene un terreno de cuatro cuerdas, donde se siembran maíz, frijol, papa, manzana, ciruela. Ya no lo trabaja el campo porque dice que no aguanta el ritmo del trabajo, cuando ha ido al otro día le duele todo el cuerpo, por ello cuenta con personas que lo trabajan y les paga Q50.00 por día, no todos los días trabajan el campo solamente cuando es temporada de siembra, lo que se cosecha es para

consumo de la casa, aunque a veces llegan vecinos a comprar algo que necesitan y se los vende.

Los gastos de la familia se sustentan con las ganancias del mercado, como alimento, calzado, vestido, colegiaturas y todo lo que se necesite en el hogar. Su esposa aporta un poco de dinero cada vez que vende algún tejido.

La encargada y responsable de los quehaceres domésticos es su esposa y los hijos le ayudan a en algunas tareas como el limpiar el solar, barrer, tortear, entre otras cosas, la esposa es quien lava, cocina y está al pendiente de lo que necesiten sus hijos en la escuela y cosas personales.

Los servicios con los que cuenta su casa son electricidad, agua, televisor, equipo de sonido, estufa. Su casa es de concreto y hace como cuatro años que está en proceso de construcción, por ahora no están construyendo nada. Su casa consta de tres cuartos y un baño. Pero anteriormente tenían una casa de madera que era un solo cuarto con un baño que estaba fuera de la casa, así como su cocina y lavadero.

Sobre la producción

Don Manuel sabe elaborar hamacas, faldas, shorts y chumpas, aprendió con un amigo. Actualmente ya no produce tejidos por falta de tiempo porque el viene a vender al mercado, prefiere comprar la mercancía y revenderla, para él es más fácil y le conviene más.

Su esposa aprendió a tejer huipiles, telas de hamaca, ella aun continua tejiendo, porque su madre, doña María Guardas, fue quien le enseñó. Ella elabora huipiles por encargos en su casa y los vende en Chichicasteñango, cuando no tiene encargo produce para su propio uso. Doña Candelaria instruyo a su hija Josefa y Erika, saben elaborar pelotitas, sombreros, porta agua, boinas con la técnica de crushe, bordan también blusas. Pero sus hijas se dedican a estudiar así que solo cuando tiene el tiempo tejen para ellas. Por lo pronto ningún varón sabe hacer hamacas porque todavía son muy pequeños.

Sobre sus actividades que realiza en el Mercado Compañía de Jesús

Don Manuel comenzó a vender artesanías hace dieciocho años en las ruinas Compañía de Jesús, este mercado estaba construido con techo de nylon y postes de madera, para don Manuel ahí era mejor la venta por que era un lugar conocido al cual llegaba mucha gente. Al principio se pagaba por derecho de piso Q16.00 pero luego le subieron a Q32.00. Se cuenta que la Compañía de Jesús la vendieron a los españoles, así que los españoles los dejaron vender un buen tiempo ahí hasta que los reubicaron en el mercado donde se encuentra actualmente, mismo que conservo su nombre. A pesar de que este mercado cuenta con mejores instalaciones, cuando recién comenzó a funcionar venían pocas personas a comprar por qué no lo conocían pero ahora es más visitado.

Don Manuel al principio rentaba solo un local en el Mercado Compañía de Jesús, pero ahora renta tres. En este Mercado lleva vendiendo seis años y el pago mensual de la renta es de Q90.00 por local, la luz se paga aparte y su costo varía de los Q42.00 a los Q 36.00.

Don Manuel tiene contratado dos empleados en el mercado, uno atiende cada local, estos le ayudan con la atención al público, el horario de trabajo de sus empleados es de siete de la mañana a siete de la noche de lunes a viernes. El salario de cada empleado es de Q45.00 el día, pero también se les compra su almuerzo. Así que da un total de Q75. 00 por día aproximadamente.

Cabe destacar que don Manuel supervisa los dos locales, puede estar en cualquiera de los dos y su horario de trabajo es el mismo que el de los empleados.

Por lo general don Manuel y su hijo Ronaldo son los que van a vender al mercado, pero en ocasiones le ayuda su hija Josefa, esto es solamente cuando no puede ir don Manuel porque sale a realizar otras actividades, entonces deja a cargo a sus hijos, ellos tienen conocimiento de todos los precios de la mercancía, sus hijos no tienen un salario, sin embargo les da su gastada en ocasiones por ayudarlo.

Las artesanías que vende en sus locales, son: cinturones y billeteras, todo lo que es cuero es elaborado en Tamayá del departamento de Mazatenango. Pero don Manuel tiene un proveedor que le ha vendido cinturones y billeteras por más de dieciocho años, don Manuel sólo le llama para hacerle su pedido y su proveedor se lo trae a La Antigua.

Los proveedores vienen a ofrecer su mercancía al mercado y ya tienen sus clientes fijos. Las artesanías de madera como los santos y máscaras de madera provienen de Nahualá departamento de Sololá, las playeras con estampado de lugares turísticos de Guatemala se los traen de la Ciudad de Guatemala. Las hamacas, faldas, los cubrecamas, las pelotas bordadas, son hechos en Chichicastenango.

Don Manuel tiene tres personas que le hacen hamacas, trabajan en sus casas y cuando están listas se las entregan, don Manuel piensa que es bueno ayudar a estas personas por que no tienen trabajo, cada hamaca la compra en Q90.00 y las vende en Q140.

Los cinturones los compra en Q35.00 cada uno y los vende a Q50.00 los que no tienen bordado, los que tienen bordado los vende en Q75.00 y los compra a Q40.00. Los santos de madera los compra en Q100.00 cada uno y los vende en Q150.00, las playeras las compra en Q30.00 y las vende a Q40.00, las camisas de manta con bordado las vende en Q70.00 y las compra en Q40.00, las faldas las compra a Q 45.00 y las vende en Q60.00, las máscaras de madera las compra en Q30.00 y las vende en Q50.00, las bolsas de cuero las compra en Q125.00 y las vende a Q150.00.

Los días viernes, sábado y domingo son los de mejor venta, la temporada baja es para los meses de mayo, septiembre y octubre, la temporada alta son el mes de agosto y Semana Santa. Para don Manuel esta Semana Santa estuvo muy baja, al día se vendía de Q400.00 a Q500.00, en años pasados se vendía un aproximado de Q1, 000.00 al día. Cuando esta baja la venta al día vende de Q400.00 a Q

300.00, de esto se descuenta los gastos de la comida de todos los que están trabajando.

Don Manuel comenta que esta semana santa estuvieron muy bajas las ventas, el cree que la gente ya no viene al mercado debido a la delincuencia que hay en el país de Guatemala. Expuso también que el año pasado mataron a tres diputados del salvador en el país, esto trajo como consecuencia que muy pocos salvadoreños visitaran el mercado, turistas que se caracterizan por comprar en el mercado. Esta situación afecta mucho a los locatarios.

La gente que visita el mercado proviene de diferentes lugares de Centroamérica, como el Salvador, Nicaragua, además llegan de Estados Unidos, Canadá, pero mayormente son norteamericanos en un 70% y un 35% provenientes de otros países e incluyendo nacionales.

El ambiente laboral en el mercado le parece bueno, lo considera un lugar tranquilo, la mayoría de los arrendatarios se conocen, no existen conflictos entre ellos. Los problemas que se han tenido son por robo, él no lo ha visto ni le han robado pero le comentaron que un día le robaron a un locatario pero las personas de seguridad detuvieron a los responsables y no se perdido la mercancía de los locatarios afectados.

El señor Manuel piensa que lo que hace falta al Mercado Compañía de Jesús es más propaganda, se necesita una página de Internet que promocioe el mercado y que la página se dé a conocer por los distintos medios de comunicación.

Don Manuel no conoce el reglamento, pero sabe que existen reglas que si no son respetadas pueden afectar al locatario, como en el caso de no pagarse el mes de renta se pierde el derecho a tener el local, otro regla que conoce es que entre todos los trabajadores del mercado se deben cuidar, cualquier situación que se presente se deben apoyar. Estos son reglamentos que no están establecidos pero que se han difundido de manera oral.

Estrategias de comercialización

Cuando los visitantes llegan al local él les dice, “que va a llevar”, “cual le gusta”, las únicas palabras que sabe decir en el idioma inglés son los números o cantidades que aprendió escuchando las pronunciaciones de los visitantes, a diferencia su hijo Ronaldo sabe decir algunas palabras necesarias en inglés para ofrecer su mercancía.

También reparte tarjetas de presentación a los visitantes, donde hace una descripción de lo que se vende en el local y sus números telefónicos donde puede ser localizado. Además de hacer rebajas a la mercancía cuando le regatean sus productos.

Don Manuel observa la clase de gente que le compra, si son americanos aprovecha para dar sus precios más elevados pues comenta que se debe valorar su trabajo.

Su hijo Ronaldo para su corta edad es un niño que conoce bien el trabajo de la venta, cuando me acerque por primera vez a su local sin pena y con confianza me decía los precios de la mercancía y me pregunto que compraría.

Su hija Josefa cuando va a vender al local lleva puesto su traje típico, a los turistas llama mucho la atención los trajes tradicionales de los grupos indígenas, hasta se pueden ver turistas con este tipo de vestimenta.

Finalmente este estudio de caso muestra que don Manuel y doña Candelaria no concluyeron la primaria, mientras que sólo tres de sus hijos estudian el nivel primaria, y dos no están estudiando, Josefa y Ronaldo, quienes están ya en edad escolar.

En el caso del oficio artesanal, doña María Guardas enseñó a doña Candelaria quien a su vez enseñó a sus hijas Erika y Josefina. Por lo tanto la transmisión artesanal se ha dado en tres generaciones.

Las personas que aportan ingresos en la unidad doméstica son don Manuel y doña Candelaria, con las ganancias obtenidas de las ventas del mercado se mantienen los gastos de la unidad, como: ropa, calzado, alimentación, entre otros.

En el caso de los que producen artesanías en la familia Guarcas Guardas, sólo produce doña Candelaria y su hija Erika y Josefa, su esposa trabaja por encargos y sus hijas cuando tienen tiempo libre. Josefa y Ronaldo apoyan en las actividades de comercialización artesanal.

CONCLUSIONES

Después de haber elaborado un recuento histórico acerca de las primeras actividades artesanales registradas en la época prehispánica y colonial, se puede entender a las artesanías guatemaltecas como una fusión cultural, que dio paso a las artesanías que hoy en día conocemos. La República Guatemalteca es reconocida internacionalmente por su gran tradición en el ramo artesanal, cada uno de sus departamentos tiene una tradición en la elaboración de objetos artesanales, esto ha sido motivo de orgullo para la población y la nación en general.

La Antigua Guatemala, es considerada como una de las ciudades más importantes del país de Guatemala, en el caso de los antiguëños, la gente ha tenido la oportunidad de permanecer en el municipio insertándose en alguna actividad económica para trabajar, mientras que los artesanos y comercializadores ven a la Antigua como punto clave para comercializar sus artesanías.

La creación de los mercados artesanales surgieron con la necesidad de reubicar a los artesanos antiguëños y los que venían de otras partes de la República para que puedan vender sus artesanías, aunque actualmente existen varios en la ciudad, esto no ha sido suficiente para que los artesanos tengan un lugar seguro y estable donde comercializar su producción, pues como hemos presentado en capítulos anteriores, continua el ambulante y el mercado informal. A pesar de que el gobierno ha creado los mercados artesanales son pocos los artesanos que tienen la posibilidad de pagar la renta de un local.

El Mercado de Artesanías es de los más importantes y conocidos en el municipio de la Antigua, incluso de los más difundidos por los medios de comunicación. Los turistas cuando visitan la ciudad casi obligatoriamente hacen su recorrido por el lugar.

El mercado podemos entenderlo como un espacio sociabilizador y un mosaico cultural, donde conviven personas de diferentes grupos étnicos y donde la lengua española toma un lugar importante para lograr una comunicación efectiva. En el

interactúa el artesano, el comercializador y los compradores, todos ellos provenientes de lugares aledaños a la Antigua. El mercado es el lugar de trabajo de muchos artesanos y es aquí donde se ponen en práctica diversas estrategias de comercialización para vender entre la competencia que hay dentro el mercado como la que hay fuera de él, para lograr esto, el artesano pone en juego su cultura, pues su vestimenta, sus rasgos físicos y el uso de su lengua, puede considerarse estrategia para la venta de sus artesanías, es decir, ellos comercializan su cultura, para conseguir el sustento de su familia.

Tratos con los guías de turistas, bajar sus precios, el uso de otro idioma, elaborar artesanías en su espacio de trabajo, son parte de las habilidades que el artesano debe saber utilizar a la hora de comercializar sus artesanías, ya que la aplicación de alguna de ellas garantiza el éxito de su venta durante el día. El artesano ha tenido que modificar el diseño, color, forma y uso de sus piezas por las exigencias del turismo, adaptándose y reconociendo que hacen los cambios para satisfacer la demanda del mercado.

Los artesanos han sido orillados a buscar estrategias para continuar su actividad, han tenido que dejar el campo para dedicarse de lleno a vender sus artesanías, aunque en muchas familias la siembra de maíz aún permanece por ser un alimento básico en la dieta de los guatemaltecos.

Las problemáticas del artesano persisten en la actualidad, las condiciones económicas precarias, la falta de preparación educativa, la falta de apoyos de parte del gobierno, el no saber sacar sus costos, las migraciones que hacen a las fincas, los intermediarios, el turismo, la competencia de mercado, la falta de un mercado estable para la venta de sus artesanías, son solo algunos de los obstáculos que aquejan a este sector. A pesar del esfuerzo de los expertos por contextualizar estas problemáticas, estudiarlas, analizarlas, proponer posibles soluciones para mejorar, vemos que a lo largo de la historia y en la actualidad se siguen presentando los mismos problemas, se han detectado pero esto no ha podido cambiar la situación social y económica de estas personas.

La vida de los artesanos no ha sido fácil, han tenido que sobrevivir a los cambios de este mundo moderno, esforzarse para no quedar discontinuados. Más allá de producir y comercializar artesanías entendimos como es la organización social, laboral y económica de los artesanos, los estudios de caso ejemplifican como la unidad doméstica debe organizarse en tiempos, en aportación económica, en responsabilidades, en el trabajo doméstico, para que finalmente se pueda desarrollar esta actividad, toda la familia se involucra de alguna manera para contribuir a la producción y comercialización de las artesanías.

La transmisión del oficio artesanal se ha dado por generaciones, las artesanías forman parte de la identidad cultural de los pueblos que las producen, pero hoy en día hay menos jóvenes interesados en aprender esta actividad, las nuevas generaciones optan por continuar sus estudios o integrarse al mercado laboral tratando de conseguir un empleo que les deje mejores remuneraciones, no ven la producción artesanal como medio para ganarse la vida. Las condiciones del entorno, les exige tener ciertas competencias para aspirar a algo más estable y con mayor ganancia.

Instituciones en Guatemala como el: *Subcentro Regional de Artes y Artesanías Populares*, el *Centro de Estudios Folklóricos de la Universidad de San Carlos de Guatemala*, entre otras, que buscan apoyar al sector artesanal, trabajando en la revaloración, concientización, conservación, promoción, protección, etc., de las artesanías; señalan la importancia gubernamental y académica hacia este importante sector.

Esta tesis describe pues, la importancia de la actividad artesanal en las formas en que los artesanos comercian las artesanías y las estrategias que han desarrollado a partir de su experiencia cotidiana, señalando que la reproducción social para este grupo situado en el mercado de artesanías tiene su significancia de vida en la relación histórica, identitaria y económica; sin embargo, también logra mostrar la inestabilidad y fragilidad que esta actividad conlleva en la medida que está sujeta a la demanda e interés del turismo principalmente.

BIBLIOGRAFÍA

Barrera Mezarina, Consuelo (2001). Diseños artesanales En: Nuestras artesanías, Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana, UNESCO, Serie Culturas Populares Centroamericanas, libro 3, Guatemala.

Camposeco; Balbino José (1985). Evolución histórica de nuestra artesanía En: Artesanías populares de Guatemala (breves apuntes históricos), Subcentro Regional de Artesanías y Artes Populares, Guatemala.

Camposeco; Balbino José (1990). “Cestería”, La Distribución Geográfica de las artesanías en Guatemala, Subcentro Regional de Artesanías y Artes Populares, Ministerio de Cultura y Deportes, Organización de los Estados Americanos, Guatemala.

Camposeco, Balbino José (2001). “Guatemala. Ramas artesanales” En: Nuestras artesanías, Serie Culturas Populares Centroamericanas, Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana, Libro 3, Guatemala.

Camposeco, Balbino José (2002). Evolución Histórica de nuestras artesanías, En: Tradiciones de Guatemala. No. 57, Centro de Estudios Folklóricos, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Dary, Claudia (1983) Panorama actual de la situación social, jurídica y económica de las artes y artesanías populares en Guatemala, En: Tradiciones de Guatemala. No.19-20, Centro de Estudios Folklóricos, USAC. Guatemala.

Deleón, Ofelia (1977). Identidad cultural, artes y artesanías populares y el proceso de globalización económica, En: Tradiciones de Guatemala. No. 47, Centro de Estudios folklóricos, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Díaz Castillo, Roberto (1978). “Las artesanías en Guatemala” En: tradiciones de Guatemala. Num.9-10, Centro de Estudios Folklóricos; USAC, Guatemala.

Diccionario Geográfico de Guatemala. Tomo I, Instituto Geográfico Nacional. Compilación crítica de Francis Gall, Guatemala, 1978.

Escalona, Concepción (2000). Bordando la vida... los textiles mayas de X-Pichil, Quintana Roo: la producción artesanal en los grupos domésticos. Tesis para el grado de licenciatura en antropología social. Universidad de Quintana Roo, México.

Esquivel, Aracely (1999). Panorama de las artesanías populares tradicionales de La Antigua Guatemala en el umbral del nuevo milenio En: Tradiciones de Guatemala No. 51, Universidad de San Carlos de Guatemala, Centro de Estudios Folklóricos; Guatemala.

Esquivel, Aracely (2001). Magia y color ancestral: red de artesanos de la Antigua Guatemala En: Tradiciones de Guatemala. No. 56, Universidad de San Carlos de Guatemala, Centro de Estudios Folklóricos; Guatemala.

Franco Pelotier, Víctor (1992). Grupo doméstico y reproducción social: parentesco, economía e ideología en una comunidad otomí del Valle de Mezquital, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México.

Freig, Elías (2005). Reporte, Análisis de la situación económica de Guatemala (inédito).

García Escobar, Carlos (1977). La cultura popular y las artes y artesanías populares en una Guatemala de paz, economía neoliberal y frente a la globalización de la economía mundial En: Tradiciones de Guatemala No.47, Universidad de San Carlos de Guatemala, Centro de Estudios folklóricos, Guatemala.

Hammersley, M y Atkinson P (1994) Registrar y organizar la información en: etnografía: métodos de investigación, Paidós, España.

Hammersley, M y Atkinson, P (1994) Relaciones de campo en: etnografía: métodos de investigación, Paidós, España.

Kauffer, Edith (2000). *Refugiados de Guatemala en México*, Instituto Nacional Indigenista, México.

Kottak, Conrad Phillip (2003) Antropología, Madrid, MacGrawHill, España.

Lazcano Arce, Norma (2004). El trabajo artesanal: una estrategia de reproducción de los mazahuas en la ciudad de México. Tesis para obtener el grado de licenciada en etnología, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México.

León Ávila, Irma de (1973). “Estudio para la restauración del Palacio Episcopal Antigua Guatemala”. Tesis para obtener el grado de arquitecto, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Luján, Jorge (1983). El artesano tradicional y su papel en la sociedad contemporánea, Factores que han afectado al artesano y la artesanía tradicional, Subcentro Regional de Artesanías y Artes populares, Guatemala.

Mortera Gutiérrez, Fernando (1989). La vivienda y la reproducción de la fuerza de trabajo en la colonia Guerrero, Delegación Cuauhtémoc. Tesis para obtener el grado de licenciado en antropología social, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México.

Revista. Arqueología Mexicana (2004). El esplendor del barro, ayer y hoy; México.

Rodríguez Rouanet, José Francisco (1985). Las artesanías entre los mayas en: Breve introducción al estudio de las artesanías populares de Guatemala, Subcentro Regional de Artesanías y Artes populares, Guatemala.

Rodríguez Rouanet, José Francisco (1985). Problemas de los artesanos en: Breve introducción al estudio de las artesanías populares de Guatemala, Subcentro Regional de Artesanías y Artes populares, Guatemala.

Sánchez, M y Martini, M. (1987). Trabajo doméstico y reproducción social, un estudio de caso en la colonia Santa Ursula Xitla, Tesis para obtener el grado de maestro en antropología social, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México.

Sucuquí Mejía, Isabel (2004). El exilio nos marcó, pero nuestra vida floreció, Espiritualidad maya: destrucción y construcción de nuestras raíces. Refugiados guatemaltecos diseminados en México. Tesis para obtener el grado de maestra en antropología social, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México.

Sheridan Prieto, Cecilia (1991). Espacios domésticos. Los trabajos de la reproducción, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México.

Turqui, Juliana (2006). Trabajadores indígenas en la ciudad de Guatemala y el Movimiento Maya, Explorando la representación de demandas étnicas y laborales, Universidad de San Carlos de Guatemala, Instituto de Estudios Interétnicos, Guatemala.

Valencia Sánchez; Carlos (2005). Comercialización de productos artesanales. Tesis para obtener el grado de ingeniero, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Vásquez, Fernando (1982). Comercialización de la Producción Artesanal y Manufacturera. Tesis para obtener el grado de licenciado en administración de empresas, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Otras fuentes

<http://www.ine.gob.gt/np/poblacion/index.htm>