

**GLOBALIZACIÓN Y COMUNIDADES
EN CENTROAMÉRICA**

FLACSO

SEDE ACADEMICA COSTA RICA

DONACION

Juan Pablo Pérez Sáinz
Katharine Andrade-Eekhoff
Maribel Carrera Guerra
Edith Olivares Ferreto

GLOBALIZACIÓN Y COMUNIDADES EN CENTROAMÉRICA



330.9

G562g Globalización y comunidades en Centroamérica / Juan Pablo Pérez Sáinz.../et al. / -- 1 ed. San José : FLACSO - Sede Costa Rica : San Salvador : FLACSO, Programa El Salvador, 2001.

284 p.; 21 x 14 cm.

ISBN 9977-68-113-9

I. Economía política. 2 Globalización. I Pérez Sáinz, Juan Pablo. II. Título.

Ilustración de la portada:

Detalle de Artesanía de

La Palma, El Salvador

Producción editorial:

Mercedes Flores R.

BIBLIOTECA - FLACSO - E C
Fecha: 20 - JUNIO - 2001
Compra: _____
Proveedor: _____
Canje: _____
Donación: FLACSO - CR

© Sede Costa Rica - FLACSO

Primera edición: Abril 2001.

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO

Sede Costa Rica. Apartado 11747. San José, Costa Rica

*A la memoria de
Rafael Menjivar Larín*

• •

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
I: DINÁMICAS LOCALES, GLOBALIZACIÓN Y TURISMO EN LA FORTUNA DE SAN CARLOS	15
<i>Edith Olivares Ferreto</i>	
II: SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ Y LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN: EQUIDAD Y DESARROLLO LOCAL	65
<i>Maribel Carrera Guerra</i>	
III: DINÁMICAS ECONÓMICAS LOCALES Y LA GLOBALIZACIÓN: ELEMENTOS DE ANÁLISIS DESDE LA PALMA, CHALATENANGO	127
<i>Katharine Andrade-Eekhoff</i>	
IV: GLOBALIZACIÓN, TERRITORIALIDAD Y COMUNIDAD: REFLEXIONES SOBRE LAS DINÁMICAS LOCALES EN CENTROAMÉRICA	189
<i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
BIBLIOGRAFÍA	275
ÍNDICE	281

II

SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ Y LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN: EQUIDAD Y DESARROLLO LOCAL

Maribel Carrera Guerra

INTRODUCCIÓN

Con el presente estudio, son ya tres ocasiones en que el caso de San Pedro Sacatepéquez ha servido de ejemplo para abordar el análisis de la autogeneración de empleo. Más allá de conocer la génesis y el desarrollo del dinamismo productivo que acaece en esta localidad, su estudio ha permitido verificar un conjunto de nuevos planteamientos sobre el empleo y la pequeña empresa bajo el nuevo contexto de la globalización.

Un primer estudio exploratorio fue realizado en 1991 con base en 20 casos de establecimientos de la confección de esa localidad. (Pérez Sáinz y Leal, 1992) Se trataba de analizar un universo de establecimientos de naturaleza pequeña pero dinámica, los mismos que se esperaba encontrar entre aquellas empresas que producen bajo la modalidad de subcontratación de maquila. San Pedro Sacatepéquez ofrecía un escenario distinto a partir de su vinculación, aunque subordinada, a una de las nuevas formas productivas de la actividad económica: la industria maquiladora del vestuario. Dentro de las consideraciones analíticas de ese trabajo, ya se reivindicaba la naturaleza heterogénea y limitada del fenómeno de la informalidad de

la manera en que había sido analizada durante la década de los 80; es decir, se había generalizado una interpretación que le atribuía a la pequeña y microempresa una capacidad de acumulación tal que se le vio en algún momento un potencial para erigirse en una alternativa o salida a la crisis económica evidente en esa década.

Este primer trabajo sobre San Pedro Sacatepéquez abrió varias interrogantes y posibilidades de indagación más profunda y planteó dentro de sus conclusiones, tres temáticas que fueron abordadas en los consiguientes estudios. Por un lado, después de analizar la dinámica y naturaleza de los establecimientos abordados, concluye que, en su mayoría, estos son guiados por lógicas de acumulación, lo cual se observó sobre todo en la inversión de capital en maquinaria y en la capacidad de generar nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, esta dinámica acumulativa no supone el predominio generalizado de racionalidad empresarial en todos los establecimientos, como tampoco todos los nexos de subcontratación son iguales. Esas diferencias evidenciaron una heterogeneidad de establecimientos determinada por la modalidad con la que se vinculaban al mercado. Por un lado, se encontró un pequeño grupo de empresas de subcontratación para maquila exportadora; por otro, un grupo subcontratado para el mercado nacional y un tercer tipo de establecimientos que se dedicaban a la producción propia. Así, aunque todos los nexos ubicaban a los establecimientos en posición subordinada, solamente los primeros dos grupos se mostraban dinámicos, pero aun dentro de estos se encontraron diferencias en términos de racionalidad empresarial, por ejemplo en cuanto a la organización interna del proceso productivo, la formalización de la contabilidad y la diferenciación del local para uso doméstico y productivo.

El tercer grupo, por su parte, incluyó los establecimientos más pequeños en términos de fuerza laboral, inversión y seguridad de la demanda, tratándose más bien de unidades productivas familiares de subsistencia. Así, se sugirió que cuanto más pequeño era el establecimiento, la presencia de fuerza laboral del propio hogar era más fuerte, y al contrario, esta se va relativizando con el crecimiento y mayor dinamismo del establecimiento. El estudio también detectó un universo laboral en los establecimientos sampedrinos más bien no regulado, observado en aspectos como la previsión y seguridad social

y la modalidad de contratación de mano de obra. De estas primeras conclusiones se puede leer que la inserción mercantil de esas empresas no depende solamente de la orientación acumulativa y empresarial que observan, sino que esta también depende del tipo de nexo del establecimiento con las empresas contratantes, y en consecuencia, con el mercado.

Una segunda temática abordada en ese primer estudio se refirió al tema del capital social. Al respecto, los autores indagaron en aspectos que pudieran estar generando capital social en forma positiva o negativa. Se afirma que siendo San Pedro Sacatepéquez una localidad de influencia metropolitana, por su cercanía a la capital, ha conformado una sociedad abierta e integrada a esas dinámicas extraterritoriales, por lo tanto, concluyen los autores, no parecen operar medios de control en sentido contrario. En cuanto a la religión, también se concluye que esta no está asociada al dinamismo productivo de la localidad; en cambio, no se responde a la pregunta de si la tradición en el oficio del comercio de los sampedranos habría sido un valor generador de capital social. Donde sí se encontraron gérmenes positivos de capital social es en la detección de redes de intercambio recíproco entre los empresarios sampedranos, éstas se refieren, en primer lugar, a que la tradición del oficio de la confección de ropa entre la población se aprende en los establecimientos de familiares y amigos; del mismo modo se detectó gérmenes de capital social en las ayudas familiares que figuran al iniciar el negocio, y sobre todo en los contactos para obtener contratos e insumos que se intercambian entre propietarios de talleres de confección.

Por último, ese primer estudio exploró sobre el tema de las identidades, preguntándose de qué manera estas se relacionan con el dinamismo productivo de San Pedro Sacatepéquez y hasta qué punto son también generadoras de capital social. En cuanto a la identidad étnica, resalta cómo se está ante un universo étnicamente homogéneo –tanto de empresarios como de fuerza laboral contratada– y que a pesar de ser prósperos y estar muy relacionados con el mundo mercantil y urbano, no han perdido esta identidad y más bien parece ser un valor resignificado en el ámbito productivo. Sin embargo, los autores dejan abiertas interrogantes respecto de la identidad generada por el oficio –por ejemplo, qué significa estar en un ámbito productivo

relativamente exitoso— tanto de trabajadores como de empresarios; así también qué significa para estos establecimientos el desarrollarse dentro de nexos de subordinación al mercado.

El tema del capital social es abordado con mayor fuerza en el siguiente estudio y también en el actual, por cuanto es crucial para entender el caso de San Pedro Sacatepéquez dentro del concepto de aglomeraciones de pequeñas empresas en un contexto socioterritorial. Y con ello queremos referirnos al segundo estudio sobre San Pedro Sacatepéquez, el cual fue realizado en 1998, en el contexto de un estudio centroamericano que incluyó 6 universos de este tipo comparables en Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Honduras, (Pérez Sáinz, 1999). Para entonces era claro que se procuraba analizar la existencia de aglomeraciones territoriales económicas en las que predominan pequeñas empresas que están insertas en el proceso globalizador. Al respecto, se había escogido tres tipos de escenarios de globalización, como son el turismo, la artesanía y la subcontratación para la exportación, en este último se incluyó el caso de San Pedro Sacatepéquez.

Como se precisa en la introducción de ese segundo estudio, al hablar de aglomeración de pequeñas empresas dinámicas se está ante un tercer escenario, el más promisorio de la autogeneración de empleo. El autor de la publicación señala la necesidad de resignificar históricamente las categorías que se usaron para analizar el empleo —particularmente en su dimensión de autogeneración— en el período de modernización previa, pues en el nuevo contexto de la globalización, las posibilidades de acumulación y de inserción de las unidades productivas están determinadas por elementos distintos. Por ejemplo, se plantea que el contexto de exclusión corresponde a un primer escenario, el de la economía de pobreza; y está dado por la lógica no integradora del nuevo modelo, y no tanto por el tipo de desarrollo tecnológico como se interpretó para el período previo. En cuanto a un segundo escenario de autogeneración de empleo, que corresponde al de subcontratación de insumos y productos en este nuevo sector de productos transables, se constituye por nexos subordinados, pero su fragmentación o aglomeración obedece más bien a una deslocalización de la fábrica. Sin embargo, cuando ocurre una aglomeración de esas unidades productivas en una territorialidad

localizada o comunitaria –especialmente fuera del espacio metropolitano que le hace invisible– se incorporaría un tercer escenario que es el que nos ocupa. Este se refiere a la aglomeración de pequeñas empresas, que pueden ser también de subcontratación con el sector de productos transables, pero con la diferencia de que pueden ser analizadas en un contexto socio-territorial, por estar configuradas dentro de un ámbito espacial local.

Es aquí que se ha introducido el elemento espacial para verificar su potencialidad explicativa en el contexto globalizador. Tanto el caso de San Pedro Sacatepéquez como los otros casos centroamericanos incluidos en el segundo estudio en referencia, se ubican fuera de las áreas metropolitanas; es decir, fuera del escenario típico de predominio de pequeñas unidades de subsistencia. El caso de San Pedro Sacatepéquez combina características de subcontratación subordinada y al mismo tiempo de aglomeración, por desarrollarse en un espacio territorial determinado; pero su universo es heterogéneo en términos de dinamicidad o subsistencia en la lógica de acumulación de las pequeñas empresas.

Vale decir, sin embargo, que la consecuencia más importante de introducir la variable espacial en este tema de la autogeneración de empleo, es la dimensión socio cultural en la cual se enmarca el proceso productivo, dado que estas aglomeraciones de empresas se configuran en un espacio local determinado. Es decir, se trata de analizar cómo el contexto socio-cultural "puede afectar los comportamientos económicos de los miembros de una misma colectividad" (Pérez Sáinz, 1999:30), y generar o no capital social, lo cual supone ventajas que harían posible una mejor inserción de las unidades en el mercado.

Los hallazgos de este segundo estudio se refieren a la comparación entre los universos considerados de cada escenario, pero principalmente las conclusiones se refieren a la clasificación del total de establecimientos del estudio regional como de subsistencia, dinámico e intermedio. Conforme esta clasificación se verifica el peso de diferentes factores sociodemográficos; es decir, características de los propietarios, así como del establecimiento y principalmente del entorno, en la inserción dinámica de las pequeñas empresas.

Señalemos, de manera general, que las conclusiones destacaron cómo las ventajas selectivas de las localidades son necesarias para la

inserción respectiva, pero no son suficientes; en esta juega también un papel muy importante el tipo de articulación mercantil –directo o mediado– de las pequeñas empresas. También se verificó que el capital humano y las orientaciones empresariales de los propietarios tienen un gran peso en el dinamismo de los establecimientos y que las mujeres tienen acceso a estas aglomeraciones, pero dentro de estas, ellas continúan en posición de desventaja. En cuanto a la importancia que tiene el entorno en el dinamismo de las aglomeraciones, se concluye que no tiene mayor impacto el entorno institucional tradicional, como sí el de capital social y el organizativo. Algunas de las conclusiones en más detalle acerca del escenario de la subcontratación, en tanto compete al caso de San Pedro Sacatepéquez, serán retomadas en el transcurso de este texto por cuanto fueron los hallazgos sobre los cuales se decidió ampliar y profundizar en el presente.

En este segundo estudio, San Pedro Sacatepéquez se reveló de manera más evidente como el universo de mayor heterogeneidad interna; tanto en términos de la dinamicidad de los establecimientos como de sus nexos mercantiles; pero dentro de esta heterogeneidad existen establecimientos que han logrado o tienen el potencial de acceder a articulaciones menos subordinadas al mercado. Como aglomeración, San Pedro se muestra con un gran potencial debido a la presencia de algunos elementos y ventajas que podrían generar sostenibilidad en la inserción mercantil, si se les abordara para desarrollarlo como un proyecto desde esa óptica.

Además de haber aportado un análisis actualizado sobre el tema de la autogeneración del empleo en Centroamérica, en el contexto de la globalización, ese trabajo también aportó reflexiones muy interesantes para delinear políticas institucionales de intervención en este sector, optando por desarrollar el potencial que tienen las aglomeraciones locales de pequeñas empresas dinámicas. En ese marco, se llama la atención a profundizar sobre algunos temas que tienen que ver con esas intervenciones; de forma notable, el problema del entorno institucional alrededor de las aglomeraciones, el impacto de la aglomeración productiva en el desarrollo de la localidad, y la ampliación de la visión sobre la inserción mercantil más allá de los límites territoriales de la aglomeración.

En ese marco, se decide impulsar un siguiente estudio de carácter regional, para el cual se han seleccionado los universos que se mostraron más dinámicos y con potencial, siempre en los escenarios actuales más vinculados a la globalización. Así, San Pedro Sacatepéquez se ha incluido, nuevamente, como uno de los tres casos de estudio más relevantes, por las características aludidas, y con el objetivo de tener un conocimiento más preciso de la inserción mercantil, los impactos en términos de equidad y la textura institucional existente y poder así tener una visión completa de modelos de desarrollo local viables en la dinámica globalizadora. Con este objetivo, el presente estudio pretende ampliar el foco al conjunto de dinámicas que configuran el posible desarrollo local sostenible en el contexto globalizador. La pregunta es cómo sería posible plantear una estrategia de desarrollo local en San Pedro Sacatepéquez con inserción sostenible de la aglomeración productiva.

Este texto está organizado de la siguiente manera.¹ Después de esta introducción, sigue una sección que resume las características del territorio y génesis de la aglomeración de establecimientos dinámicos de la confección en San Pedro Sacatepéquez. La tercera sección se dedica a analizar la aglomeración productiva en términos de su heterogeneidad interna, los distintos nexos con el mercado y su entorno social, organizativo e institucional. Una siguiente sección se destina a discutir la dimensión de la equidad de frente a la actividad económica más importante de la localidad, y finalmente, la sección de conclusiones y algunas propuestas en torno a cómo podría lograrse una estrategia de inserción de la aglomeración que la haga sostenible

-
1. Al igual que en los otros casos, en San Pedro Sacatepéquez, se llevó a cabo una encuesta de hogares a una muestra aleatoria del área urbana de la localidad, resultando en un total de 270 unidades. La encuesta se llevó a cabo en los meses de marzo y abril del año 2000 y constituyó la base empírica para el análisis de la equidad. En los meses siguientes se llevaron a cabo entrevistas semi-estructuradas dirigidas a personas clave para cada uno de los otros temas: la inserción mercantil y el entramado institucional. En julio del mismo año se presentó una monografía preliminar a la comunidad, en un taller convocado conjuntamente con la Municipalidad de San Pedro Sacatepéquez. En este estuvieron presentes empresarios sampedranos diversos de la confección, representantes de instituciones locales y extralocales y autoridades municipales. La discusión generada durante el taller enriqueció los elementos que en el presente texto se han incluido.

en la globalización y que sea al mismo tiempo base del desarrollo local.

Deseamos patentizar nuestros agradecimientos a los distintos empresarios sampedranos que colaboraron con las entrevistas, especialmente a don Martín Granados, quien desde el segundo estudio nos compartió, además de sus visiones y experiencias, los contactos más adecuados. También es importante mencionar a la Corporación Municipal actual que ha mostrado estar dispuesta a emprender nuevos proyectos con visión incluyente y de futuro. A sus distintos miembros, especialmente al Alcalde Municipal y al Concejal Mauricio Chuquiej. Y a la población kakchiquel sampedrana que día a día nos ofrece lecciones de emprendedores.

SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: TERRITORIO Y GÉNESIS DE UNA AGLOMERACIÓN PRODUCTIVA

San Pedro Sacatepéquez es la cabecera del municipio del mismo nombre, situado a solamente 25 kilómetros del centro de la capital de Guatemala. Su pueblo es de origen kaqchikel y al parecer fue fundado en el siglo XVIII. De acuerdo con el último censo oficial (1994), la población del municipio sumaba en ese año los 21,009 habitantes; para el año 2000 se esperaba que la población se haya incrementado a 31,271.² Entre los dos últimos registros censales (1981 y 1994), la población creció a una tasa anual de 5%; es decir, una tasa ajustada al promedio nacional; sin embargo, la población económicamente activa (PEA) creció, en el mismo período, a un ritmo anual del 10%. Este dato, más la observación empírica de un nivel importante de vivienda alquilada y hacinamiento –al menos 80 viviendas tipo “cuarterío”– en el casco urbano, hacen pensar que se haya registrado un flujo importante de inmigración, especialmente de jóvenes y matrimonios recién establecidos.

En el perfil sociodemográfico de la población urbana, de acuerdo con la encuesta de hogares efectuada como parte de este estudio,

2. Proyecciones de población del Instituto Nacional de Estadística.

destaca una población mayoritariamente indígena, con una media de edad entre 25 y 26 años; bajos niveles de escolarización (4.5 años) y hogares de tamaño promedio en 5.1 miembros, la mayor parte de ellos en pleno ciclo de reproducción.

En cuanto a la actividad económica, nuestra encuesta mostró que las ramas más fuertes de ocupación son la industria manufacturera seguida por el comercio y la construcción. La tasa de desempleo abierto es bajísimo en este municipio, pues la mitad de la población económicamente activa está ocupada y otro tercio está en condición de estudiante.

Cuadro 1

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: PERFILES SOCIODEMOGRÁFICOS
DE LA POBLACIÓN POR SEXO**

Variable	Hombres	Mujeres	Total
Edad (promedio en años cumplidos)	24.9	25.9	25.4
Escolaridad (promedio de años)	5.2	3.8	4.5
Condición de actividad (%)			
Ocupados	60.3	41.4	50.7
Buscan trabajo	2.3	1.1	1.7
Oficios domésticos	0.8	28.2	14.7
Estudiantes	33.4	27.9	30.7
Pensionados	0	0.3	0.2
Otros	3.1	1.0	2.0
Etnia (%)			
Indígenas	84.6	84.0	84.3
No indígenas	15.4	16.0	15.7

Fuente: Investigación realizada.

A pesar de su cercanía a la capital, hasta hace poco esta localidad no contaba con la infraestructura básica de servicios. Es apenas en los últimos diez años que su fisonomía se ha transformado, de la misma forma como ha sucedido con algunos municipios conurbanos a la ciudad capital: acelerada y desordenadamente. Carretera asfaltada, y mejores servicios telefónico y eléctrico se lograron hace apenas unos años, a pesar de que la industria de la confección se había ya generalizado en el municipio desde hace una docena de años.

Con todo y estos avances, actualmente el casco urbano, así como sus cinco aldeas, adolecen de la infraestructura social necesaria, especialmente en las áreas de salud, educación y saneamiento. El mercado local ya invadió las calles, convirtiéndose en una prioridad de las actuales autoridades municipales, al trasladar los dos centros educativos oficiales del ruidoso centro del casco urbano hacia otro lugar, mientras se comienza una nueva obra de mercado. Como se explica más adelante, el nivel de escolaridad promedio de la población es muy bajo, apenas 4.5 años, y en la población femenina la situación es peor, todo ello resultado, entre otras cosas, de la falta de acceso a los servicios educativos. Es evidente que para una población como la de San Pedro, con abundante niñez y juventud, se requiere mucho más que los dos centros educativos oficiales disponibles. Las nuevas generaciones solamente disponen de hasta el tercer grado de secundaria en la cabecera municipal; y para continuar sus estudios deben desplazarse hacia la capital; además de ello cabe preguntarse cómo resolver las necesidades de educación técnica y capacitación en la fuerza laboral para una localidad que requiere enfrentar mayores retos de productividad en los próximos años.

Igualmente se presentan necesidades de infraestructura productiva, no solo en el área de las comunicaciones, sino también en términos de instalaciones físicas. La idea de un parque industrial en el municipio ha comenzado a tener peso entre las autoridades municipales, quienes al mismo tiempo deberán visualizar ese proyecto como parte de una estrategia mayor de urbanización y desarrollo. Bodegas y plantas industriales son también el sueño de algunos empresarios sampedranos de la confección. Según informan las autoridades municipales, actualmente se realiza un estudio para

abordar estas necesidades en el marco de una mejor planeación urbana.

La actividad de la confección textil en San Pedro Sacatepéquez se funda en lo que ya se puede llamar una tradición del oficio de sastrería combinado con el comercio, de al menos unos cuarenta años. En los estudios previos ya mencionados, se recoge de las entrevistas, cómo no se logra ubicar la época en que la agricultura dejó de ser la actividad principal, desplazada inicialmente por el comercio y posteriormente por la manufactura de ropa. En esos trabajos se resume la génesis y el desarrollo de la confección en varias etapas marcadas por acontecimientos claves. Una primera etapa de 1960 a 1967 donde la confección se hacía a base de máquinas de pedal, hasta que en ese último año se logra la introducción de energía eléctrica. Con ello comienza una segunda etapa signada por el uso de maquinaria moderna aunque convencional, la cual da un salto muy importante después del terremoto de 1976, momento en que se comienza a registrar el uso de maquinaria especializada por funciones. Un tercer hito se ubica a partir de 1988-89 cuando se inicia de manera más clara en Guatemala el sistema de maquila textil y se introduce en el municipio la modalidad de subcontratación que le ha conferido el actual dinamismo económico en términos de crecimiento de talleres, fuerza laboral empleada y mayor incorporación de tecnología (Pérez Sáinz y Leal, 1992).

En todos esos hitos jugaron un papel clave algunos factores y personas determinadas. Así como se señalan la introducción de energía eléctrica y el terremoto, que en diferentes momentos obligaron a un cambio tecnológico y produjeron así un salto de calidad en la actividad, también lo ha sido, sinninguna duda, aunque totalmente en otro plano, la emisión del Decreto 29-89 que institucionalizó el régimen de maquila y zonas francas, y dio lugar, para el caso de San Pedro, de articularse a un escenario distinto en términos del mercado que hasta entonces se había experimentado.

De la misma manera también fueron clave en esta génesis de la actividad, personas como los pioneros de la sastrería y líderes de comités vecinales, que empujaron los primeros cambios o también personajes extralocales que promovieron decididamente un cambio hacia la orientación empresarial de los propietarios de talleres de

confección, fomentando e interesando poco a poco a otros actores, incluyendo al Gobierno Central, en una visión de pueblo industrial exportador.

En esos cambios trascendentales en el desarrollo de la confección industrial, es evidente la importancia del papel del Estado no solo en el establecimiento de marcos legales e institucionales de fomento generalizado, sino también en que se logren visualizar medidas de apoyo a realidades específicas como la de San Pedro Sacatepéquez. No era (ni es) posible "vender" la idea de pueblo industrial sin inversión en la infraestructura mínima. Así, por ejemplo, desde el tiempo del gobierno de Cerezo no ha habido un presidente de la República, o autoridades ministeriales vinculadas, que no haya sido invitado a visitar el municipio.

Es momento oportuno para señalar que en esta génesis hay dos elementos que hoy día pueden considerarse ventajas selectivas de esta aglomeración productiva. Por un lado, el legado del oficio que hace prácticamente que cualquier vecino conozca lo básico de este y que se aprende dentro de la familia o en los talleres de familiares y amigos. El conocimiento del oficio, por otro lado, se ha extendido a las localidades vecinas que actualmente son fuente de la mano de obra empleada por el sector, y por tanto, hay una base laboral calificada por esta experiencia que se encuentra específicamente localizada. El otro elemento, que es una ventaja selectiva para la inserción mercantil, es la posibilidad que han tenido los establecimientos sampedranos de vincularse a un escenario de la globalización, con los riesgos y oportunidades que ello conlleva, pues como lo plantea Pérez Sáinz, (1999) la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas también debe verse desde ambas lógicas: la de autoempleo y la de exclusión que generan los nexos subordinados al mercado.

Esta consideración ha planteado interrogantes sobre el caso de San Pedro Sacatepéquez, en relación con las posibilidades de hacer sostenible la inserción en el mercado, y por otro lado, la de generar bienestar y equidad en la población, así como las posibilidades de un desarrollo local estratégico. Estas interrogantes son discutidas en las páginas siguientes.

*Heterogeneidad de los establecimientos:
dinamismo vrs. subsistencia*

La temática de la naturaleza y dinámica de los establecimientos de confección, así como sus modalidades de articulación al mercado global a través de la subcontratación, ha sido la más favorecida con los estudios anteriores sobre esta localidad. A través de ellos se han podido constatar elementos presentes en esta que configuran una aglomeración productiva de pequeñas y medianas empresas de diversa lógica y capacidad acumulativa. Esta sección recoge esas contribuciones y las amplía más allá de la territorialidad en que se genera la aglomeración, en un intento por esquematizar la cadena productiva fuera de San Pedro Sacatepéquez.

En primera instancia queremos referirnos al perfil de los establecimientos de confección en San Pedro Sacatepéquez basado en una encuesta a 50 empresas que se llevó a cabo durante el estudio anterior, con el objetivo de mostrar la heterogeneidad interna de la aglomeración, particularmente en términos de la lógica de acumulación que les orienta, resultando en establecimientos dinámicos si logran encaminarse hacia la capitalización o bien establecimientos que más bien están dentro de una lógica de subsistencia. En esa encuesta se incluyeron establecimientos que se podrían considerar medianos y pequeños en términos de su capacidad productiva. Recordemos que desde la visión de los propietarios sampedranos, un taller con menos de seis máquinas se considera pequeño puesto que no podría cumplir con las exigencias de volumen, calidad y tiempo que exige la producción subcontratada para maquila o, bien, se trata de confección propia para un mercado restringido. De manera que talleres de este tamaño estarán vinculados a la actividad, pero en una posición más subordinada en la cadena.

Todos esos establecimientos están en posición de subordinación respecto a empresas o contratantes mayores dentro o fuera de San

Pedro Sacatepéquez; sin embargo, existen algunas empresas sampe-
dranas más dinámicas que ya lograron vincularse directamente a
clientes en el extranjero y se han convertido en exportadoras. En el
perfil que sigue no estamos incluyendo estos casos, pero su existencia
demuestra que sí es posible trascender y redefinir esos vínculos
subordinados al mercado.

De manera que, entre los casos de empresas exportadoras y el
conjunto de pequeñas empresas de subsistencia, se sitúa un grupo
intermedio de establecimientos, algunos solo dedicados a producir
bajo subcontrato de maquila y otros que combinan este destino con
el de producción propia. En la heterogeneidad de este universo de
establecimientos habría, entre otros, cuatro factores que explican
diferentes capacidades o tamaño, pero, ante todo, diversidad en tér-
minos de dinamismo o subsistencia. Se trata de factores inherentes al
establecimiento que, de momento, se separan de otros factores
relacionados con el entorno en que estos se desarrollan.

El primero de ellos se refiere a la capacidad de generar nuevos
puestos de trabajo más allá de los que ocupan los miembros del hogar
propietario; relacionado con ello está un segundo factor, el de la
ubicación del establecimiento combinado o no con el de vivienda.
Los estudios han mostrado que en la medida en que crece la capacidad
del establecimiento, se relativiza la presencia de fuerza laboral del
hogar y paulatinamente se establece una división entre el espacio para
la vivienda y el destinado a la producción. Aun cuando la mayor parte
de establecimientos se ubican en la misma edificación física (74% de
establecimientos encuestados), debe aclararse que el espacio interno
entre lo doméstico y lo productivo tiende paulatinamente a dife-
renciarse; otros establecimientos (26%) más grandes se sitúan en local
totalmente aparte de la vivienda.

En cuanto a la generación de empleo, si bien los establecimientos
pequeños logran ocupar a varios miembros del hogar, sus posi-
bilidades de trascenderlo y por tanto de mostrar niveles de dinamismo,
dependerá en principio de otros factores como la seguridad o con-
tinuidad de la demanda y la capacidad de inversión en maquinaria.

Así, el tercer factor, el de la demanda, expresa el tipo de mercado
al que se vincula el establecimiento. En principio podemos hablar de
dos grandes grupos, quienes producen de manera subcontratada para

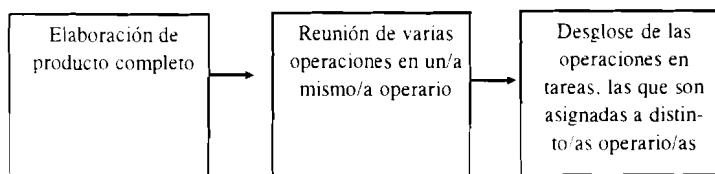
la maquila del vestuario tienen la posibilidad de una demanda continua durante el año, sus altibajos dependerán más bien de otros aspectos más globales del desarrollo del sector a escala nacional, pero, en general, cuentan con una demanda más segura. Mientras que la producción que se realice como "propia", sea a pedido de empresas mayores o por iniciativa del establecimiento, está sometida a demanda temporaria, especialmente si se destina al mercado nacional. Como es explicable, el cuarto factor, el tecnológico, forma parte de este círculo. Una tecnología considerada hoy convencional solamente puede responder a la confección de prendas básicas o que no requieran operaciones más especializadas. De manera que la inversión en maquinaria se refiere a cantidad, pero también a especialización de funciones.

Ese conjunto de factores expresa como unos están en mayor o menor posibilidad de erigirse en establecimientos dinámicos, por la capacidad de generar nuevos puestos de trabajo, en consecuencia el crecimiento de su capacidad productiva y ubicación de espacio diferenciado del de la vivienda, así como por responder a un mercado con demanda mayor continuidad o seguridad, y la capacidad de (re) invertir en maquinaria que les permitirá responder a demandas más diversificadas con consecuencias en los ingresos.

Aparte de estos factores señalados, existen otros dos que probablemente expresarán diferencias entre los establecimientos, pero más bien como consecuencia de los anteriormente señalados. Estos son la división interna del proceso de trabajo y la gestión de la empresa; esto último referido a cuestiones como el manejo contable. En cuanto a lo primero, se constata lo que ya se evidenció en otros estudios de pequeñas empresas que, cuanto más pequeño el establecimiento, mayor involucramiento del propietario en las tareas productivas, y al contrario, mayor división entre tareas productivas y de gerencia en las que se involucra el propietario. Pero más que eso, la complejidad de la organización interna del trabajo no solamente tiene que ver con el tamaño del establecimiento o el volumen de producción, sino también con las características de las prendas confeccionadas, de manera que la división del trabajo remite ine- ludiblemente también a la tecnología utilizada (Pérez Sáinz, 1999). El siguiente diagrama tiene la finalidad de ilustrar ambos

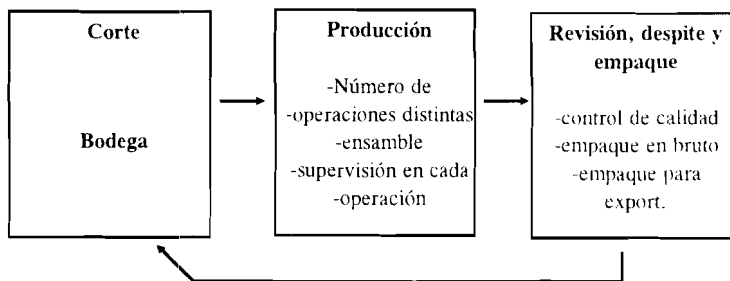
aspectos desde los cuales se podrá encontrar diferentes grados de complejidad en la división del trabajo, y por tanto, una expresión más de la heterogeneidad de los establecimientos.

En primera instancia, desde el punto de vista del tamaño o capacidad productiva del establecimiento, se podrá mostrar una división del trabajo que va en la escala siguiente:



Como se refiere en el segundo estudio, "cuando no había entrado la maquila, los talleres se organizaban de manera que cada operario elaboraba el producto completo... Con el sistema de subcontratación, desde hace unos diez años los talleres se comenzaron a organizar bajo el sistema en línea; es decir, por operaciones de naturaleza taylorista." (Pérez Sáinz 1999) Es posible que actualmente solo los pequeños talleres de producción propia y de menor volumen, conserven esta modalidad. Más bien, la mayor parte de talleres se ubicarán entre la segunda y tercera casilla. Obsérvese que una operación puede significar un conjunto de tareas, por ejemplo, para elaborar cuellos de camisa.

Ahora bien, un mayor nivel de complejidad para analizar la división del trabajo en los establecimientos, es desde el punto de vista del tipo de prenda por elaborar, y con ello, como ya se señaló, se remite al tipo de tecnología utilizada. Las características de la prenda puede ir desde una prenda considerada básica como las "T-shirt", hasta las prendas de vestir como, por ejemplo, una camisa.



En el diagrama anterior, se ha agrupado en tres grandes secciones el proceso productivo, sin considerar gerencias. Si se trata de producción para maquila, prácticamente solo los establecimientos grandes y/o con contrato directo de exportación estarán cubriendo todas las secciones, especialmente la de corte y bodega. Ello significa importación directa de insumos –como la tela– e instalaciones suficientes para embodegar entradas y salidas. En cuanto a la confección para mercado no inscrito en el régimen maquilador, la situación puede variar, pues algunos pedidos pueden incluir corte y otros no. Pero siguiendo con la subcontratación para maquila del vestuario, el nivel de mayor complejidad en el proceso productivo se muestra en la casilla dos, lo cual incluye el proceso completo de elaboración de una prenda, donde se separan claramente las funciones propiamente de producción, de las de ensamble y supervisión. Sin embargo, dentro de esta casilla dos, es necesario hacer una acotación. Debe tomarse en cuenta si un establecimiento está elaborando la prenda en su totalidad, o está siendo "subcontratada" a destajo por otros talleres, de la localidad o externos, para producir una parte de esa prenda. En tal caso, se trata de talleres cuya supervisión o control de calidad está sometida al taller subcontratante, y no existe allí la operación de ensamble completo. En cuanto a la última casilla, existen talleres donde se ejerce por sí mismos el control de calidad y en otros donde es el subcontratante quien lo determina y el establecimiento

solo hace un primer empaque, estos últimos son típicamente los talleres de subcontratación.

Finalmente, como se señaló arriba, un último factor que estaría expresando heterogeneidad entre los establecimientos en términos de lógicas empresariales es la existencia de contabilidad, único elemento que era posible abordar en la encuesta referida.³ Y para verificar la asociación de este aspecto con el dinamismo del establecimiento, se dividieron estos en dos grupos, analizando algunas variables propias del establecimiento y otras propias del propietario, tal y como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 2

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: PERFIL DE LOS
ESTABLECIMIENTOS DE CONFECCIÓN SEGÚN
FORMALIZACIÓN DE LA CONTABILIDAD**

Variable	Contabilidad informal	Contabilidad formal	Total
Sexo del propietario (%)			
Hombre	100.0	100.0	100.0
Mujer	0.0	0.0	0.0
Edad del propietario (promedio)	38.6	39.0	38.8
Escolaridad del propietario (promedio)	6.9	8.5	7.8
Localización del establecimiento (%)			
En su vivienda	82.6	66.7	74.0
Local aparte propio	13.0	22.2	18.0
Local aparte alquilado	4.3	11.1	8.0
Otro lugar	0.0	0.0	0.0
Antigüedad del establecimiento (promedio en años)	16.6	17.9	17.3
Número de trabajadores (promedio)	8.2	21.0	15.1
Excedente en U.S. dólares (promedio)	399.3	612.1	516.3

Fuente: Investigación realizada.

3. De los 50 establecimientos, 27 llevan cuaderno de contabilidad o contratan servicios al respecto.

Refiriéndonos en primer lugar a las características que tienen que ver con el establecimiento, se observan diferencias porcentuales entre los dos grupos, dependiendo de la localización del establecimiento. Los establecimientos más grandes, según número de trabajadores, y que se ubican mucho menos en las viviendas, son aquellos que llevan contabilidad formal. Aunque dos tercios de estos establecimientos se conservan en la misma edificación de la vivienda, el otro tercio ya los ubica independiente a ella, sea en locales propios o alquilados. En cuanto al grupo de establecimientos que no llevan un sistema contable formal, se trata de unidades productivas que, en promedio, tienen casi tres veces menos el volumen de trabajadores, además de que casi el 83% de estas mantienen las fábricas en la misma edificación de la vivienda.

En cambio, el hecho de llevar un registro contable formal no parece tener mayor asociación con la antigüedad del establecimiento. Como se afirmaba anteriormente, los inicios de la actividad de confección son un punto común para los sampedranos, la diferencia se habrá gestado durante el desarrollo de los establecimientos, unos más provistos que otros, de factores que determinaron su evolución dinámica o su estancamiento.

El dinamismo se expresa claramente en las diferencias ostensibles entre los dos grupos en cuanto al excedente promedio obtenido, pues los que cuentan con contabilidad formal obtienen 53% más de excedente que el otro grupo. Debemos advertir que, como siempre, los datos sobre ingresos deben tomarse solamente como indicativos, pues también puede haber un subregistro en la información proporcionada por los empresarios, sean de uno u otro grupo analizado en el cuadro.

Del total de características del establecimiento, el tamaño según número de trabajadores y los excedentes promedio obtenidos, son las que más diferencias muestran entre los establecimientos cuando se les compara por el sistema contable que llevan.

Antes de comparar estos dos grupos de establecimientos por los atributos de los propietarios, cabe resumir que el perfil socio-demográfico de los establecimientos de San Pedro Sacatepéquez dice que sus propietarios son exclusivamente hombres, de alrededor de 39 años, con estudios básicos incompletos que, en su mayoría, han esta-

blecido los talleres en sus propias viviendas y en menor medida en locales propios ajenos a la vivienda. Todos tienen suficiente experiencia, de más de 25 años en la actividad, y la mitad de su vida (más de 17 años) de estar dirigiendo establecimientos de confección.

Volviendo al cuadro 2, es necesario aclarar que el universo de propietarios de San Pedro Sacatepéquez se mostró desde los primeros estudios, hace diez años, como uno eminentemente masculino, y la situación no ha cambiado hoy día. Las mujeres han logrado equiparar el acceso pero a los niveles operativos de la producción, situación que no se observaba hace diez años, cuando se elaboró el primer estudio. En esa primera monografía se incluyó el testimonio de un propietario quien atribuía a los empresarios sampedranos el haber demostrado que las mujeres indígenas también tenían la capacidad de manejar las máquinas e incorporarse como fuerza laboral. Sin embargo, aunque algunas mujeres lideran los procesos productivos de pequeños y medianos establecimientos, no figuran como propietarias o gerentes principales.

Por tanto, el sexo de los propietarios no sería una variable que esté asociada con ninguna otra de las analizadas en este cuadro. Por tanto, nos referimos solamente a otros dos atributos de los propietarios —varones— como son la edad y el nivel de escolaridad. De acuerdo con el cuadro 2, la edad del propietario prácticamente es un atributo indiferente al hecho de que se instale o no un sistema contable formal en el establecimiento. De hecho, la edad promedio de los propietarios en ambos grupos comparados es muy similar al promedio de edad general de todos los propietarios incluidos. Solamente nos resta decir que se observan diferencias, aunque no tan pronunciadas, en términos de escolaridad. Y en este caso, los establecimientos que incluyen sistemas contables formales en su gestión tienden a corresponder a propietarios que cuentan con uno o dos años más de escolaridad que aquellos que no lo hacen. A propósito, cabe recordar que en las pruebas multivariadas de variables sociodemográficas, el estudio anterior demostró cómo la educación formal tiene más impacto en el dinamismo de los establecimientos, incluso más que la experiencia laboral. Así se mostró San Pedro Sacatepéquez, incluso cuando se le compara con otros casos de subcontratación en el área centroamericana.

Así pues, la existencia de contabilidad sugiere que los propietarios de esos establecimientos observan una cierta racionalidad empresarial para el desarrollo de la actividad económica. Estos establecimientos se diferencian con los que no cuentan con esos registros formales, en que son de mayor tamaño según número de trabajadores, se ubican tendencialmente más fuera de la edificación de la vivienda, obtienen mayores excedentes en promedio y sus propietarios son personas con un poco de más nivel de escolaridad. De esas características probablemente algunas actúan como causa y otras como efecto de la existencia de contabilidad, pero denotan que los que la tienen son establecimientos con mayor dinamismo o posibilidades de acumulación.

Resumiendo, la heterogeneidad interna de la aglomeración en San Pedro Sacatepéquez ha sido discutida en esta sección a partir de seis factores inherentes al establecimiento, mediante los cuales puede encontrarse diversos tipos, tamaños y lógicas que expresan esa heterogeneidad hacia una mayor o menor posibilidad de acumulación o dinamismo. Los matices se expresan en términos de capacidad de generación de nuevos puestos de trabajo más allá de los ocupados por miembros del hogar, diferenciación del local productivo del doméstico, insertarse en un mercado con demanda más continua o temporal, capacidad de (re) invertir en tecnología, grado de complejidad de organización del proceso productivo y existencia de contabilidad formal como expresión de gestión interna con lógica empresarial.

Distintas modalidades de inserción en los mercados

Con todo y la heterogeneidad interna de la aglomeración, cuando se le compara a San Pedro Sacatepéquez con otras aglomeraciones ligadas a la subcontratación, este se logra erigir como un universo donde hay más acumulación de capital humano, más capacidad acumulativa, una racionalidad empresarial más extendida y capacidad de generar mayores excedentes. Esta situación no solamente tiene que

ver con el carácter dinámico de los establecimientos como se discutió en la sección anterior, ni solamente con las ventajas selectivas de la localidad, entre ellas, la de haberse vinculado a un escenario de la globalización. El estudio anterior plantea que estos aspectos son necesarios, pero no suficientes para una inserción sostenible en el mercado, pues ello depende también del tipo de articulación mercantil de los establecimientos, con mayor o menor grado de relación directa con el mercado.

En ese contexto, encontramos en el caso de San Pedro Sacatepéquez al menos cuatro distintos nexos con el mercado, los dos primeros referidos a la confección adscrita al régimen de maquila y los dos restantes fuera de este, pero siempre dentro de la actividad de confección textil.

a. Contrato directo de maquila

La legislación pertinente al régimen de maquila en Guatemala, regula cuatro diferentes regímenes de exportación bajo las cuales se pueden inscribir las empresas: el de admisión temporal que es el más utilizado por el sector vestuario y textiles, el de devolución de derechos, y el de reposición de franquicia arancelaria, que son menos relevantes, y el de exportación de agregado nacional total, que hasta ahora ha sido más utilizado por otro tipo de productos "no tradicionales". Sin embargo, en la medida en que evoluciona el régimen y se puedan emplear insumos no necesariamente importados, este último también podrá ser utilizado por el sector.

La evolución del sector vestuario y textiles bajo el régimen de maquila ha sido ostensible especialmente desde mediados de la década de los años noventa. De acuerdo con datos de la Oficina de VESTEX en la Asociación Gremial de Exportadores No Tradicionales –AGEXPRONT–, actualmente habría unas 255 empresas de este sector inscritas, las que en su conjunto generan alrededor de 77 mil puestos de trabajo. Más del 58% de esas empresas se originan en capital coreano, 30% de capital guatemalteco, apenas 7% de capital estadounidense, y el resto se conforma de diferente procedencia. La

evolución del sector también se observa en términos de ingreso de divisas que, según la misma fuente, durante el año 1999 generó aproximadamente 444 millones de dólares. A esta dinámica habrá que agregar también la que se genera de manera indirecta en otros sectores vinculados como la de los propios textiles, lavandería, servicios de transporte, provisión de empaque, comunicaciones y seguridad (Quiroa, 2000).

Las cuatro empresas sampedranas que existen en esa localidad, con contrato directo de exportación, realizan todas las operaciones de corte, producción, empaque y exportación directamente con el cliente dueño de la marca, o la casa matriz en el extranjero. Se trata de clientes fuera del área centroamericana. Las empresas de contrato directo también se encargan de la importación de insumos, aunque parte de esos servicios, tanto como los que implican la exportación, sean subcontratados en la capital. La casa matriz audita la producción en la planta del contratado, aunque los controles de calidad son efectuados por la empresa local. Esta modalidad corresponde a plantas grandes, donde se distinguen las bodegas de las salas de corte y producción. Entre esas empresas, se cuenta VILLASA, que es una sociedad de varios empresarios sampedranos, y cuya historia se destacó en el estudio anterior por las lecciones que ofrece en términos de actuación conjunta entre, los que fueron, pequeños empresarios.

La producción con contrato directo sería la inserción más favorable al mercado, puesto que se logra la intermediación comercial directa, con consecuencias favorables en términos de precios, estabilidad y otros beneficios, relevantemente, los tecnológicos.

Algunas de estas empresas con contrato directo eventualmente subcontratan a otros talleres de San Pedro Sacatepéquez; ello depende de momentos en que sus contratos rebasen su capacidad instalada o del momento de crecimiento en que se encuentre la planta. En el caso de VILLASA, sus dirigentes más bien se han planteado la búsqueda de más demanda pues consideran tener mayor capacidad de producción de la que usan. En cambio, se tuvo conocimiento de otras plantas que suelen establecer subcontratos con otros establecimientos de San Pedro.

El desarrollo del sector vestuario-textil en Guatemala, en el contexto mundial, les plantea retos de otra dimensión a los empre-

sarios de contrato directo, aunque estos se podrían generalizar al conjunto de establecimientos ligados de alguna manera al régimen maquilador.

En la actualidad, uno de esos elementos se refiere a una mayor atracción de inversión que otros países del área están ejerciendo. Se menciona, por ejemplo, a México, que ha creado sistemas especiales de incentivos en el sureste de su territorio; la República Dominicana que, según funcionarios vinculados al sector, ha logrado combinar exitosamente un marco legislativo atractivo junto con una adecuada protección de sus propios recursos y ha entrado en la producción de paquetes completos y diversos. Y últimamente, se menciona como grandes competidores para el país a otros países centroamericanos como Nicaragua y Honduras que ofrecen similares ventajas operativas pero más incentivos fiscales a los de Guatemala.

Por otro lado, durante las últimas negociaciones de las autoridades guatemaltecas ante las instancias internacionales de comercio, se logró una expansión de los beneficios bajo ciertas condiciones. Así, se aumentó la cuota de producción, pero con más valor agregado nacional, estableciéndose cuotas para uso de textiles locales, aunque la obtenida por Guatemala no es mayor a la de países vecinos. Otra de las ventajas consiste en la incorporación de acabados y cortes sin aranceles condicionados.

Los elementos anteriores son ejemplos de que las tendencias desafían a una mayor capacidad para la diversificación especializada de nuevas funciones, y entrar a producir paquetes más completos.

Otro elemento por tomar en cuenta es que el sector de inversionistas en maquila tiende a ser muy sensible a cualquier señal de cambio en el marco normativo, y se ve como una amenaza dentro de sus consideraciones para moverse a otros países. En este punto se puede mencionar el efecto provocado por rumores de reforma al Decreto 29-89 en el marco del Pacto Fiscal que, al final, no planteó más que algunos temas relacionados con el necesario cumplimiento de la legislación laboral, especialmente en materia de indemnizaciones, libertad de organización de los trabajadores y otros aspectos de protección y derechos. En Guatemala existen algunas organizaciones no gubernamentales que han creado instancias de coordinación con entidades de gobierno, planteándose el objetivo de fortalecer una

política de promoción y respeto a códigos de conducta en esas empresas.

Otro aspecto que ha estado en la discusión, no necesariamente dentro del Pacto, es el hecho de que el gobierno no ha establecido una política para resolver la caducidad de los primeros plazos de 10 años de incentivos proporcionados a las primeras empresas inscritas bajo el régimen de maquila (The Service Group, 2000; Quiroa, 2000). Se ha planteado la inconveniencia de permitir que las empresas simplemente cambien de personalidad jurídica para volver a gozar de los beneficios otros diez años, pues con ello se está mostrando que el desarrollo competitivo está dependiendo de los incentivos y no de la propia evolución de las empresas.

Un último elemento relativo a este contexto macro, tiene que ver con la tendencia establecida internacionalmente para la desaparición de las cuotas de exportación y la apertura total de mercados en los próximos cinco años.

De manera que los principales desafíos remiten a la competitividad del sector, la capacidad de expansión de mercados de las empresas y, como ya se mencionó arriba, la diversificación a productos más complejos y completos. Una de las metas estratégicas de las empresas con contrato directo es llegar a un punto tal en el que se puedan compartir estos desafíos de eficiencia productiva, así como sus riesgos y recursos con los socios extranjeros. Ello incluye por ejemplo, el establecimiento de relaciones con las que los socios locales puedan beneficiarse de la transferencia tecnológica actualizada.

En otro orden, dentro de los retos relacionados con el entorno más cercano de las empresas han sido mencionados los siguientes:

- Incrementar la eficiencia; es decir, la calidad y manejo de costos. Los costos han sido afectados por el aumento en la energía, telefonía y transporte, entre otros. También algunos costos se han incrementado por el clima de inseguridad: por ejemplo el del transporte, el de la propia seguridad en las plantas, y los seguros. Aunque los empresarios sampedranos dicen "Nosotros no podemos hacer nada con el precio, porque si le subimos, le dan el contrato a otro". Es obvio que varios de estos temas corresponden a la acción del Estado y es un papel de las empresas, como lo ha

hecho por ejemplo VILLASA, convencer a las autoridades de la importancia de su actuación responsable en este campo. Un municipio al que le falta infraestructura básica no solamente eleva los costos de producción y transporte, sino también hace imposible pensar en un futuro sostenible.

- El tema de la calidad para las empresas implica hacer mayores esfuerzos en el acceso y dominio de tecnología, y sistemas eficientes de administración y control, pero también es sumamente importante un decidido esfuerzo en más educación y tecnificación de la fuerza laboral
- Otro elemento mencionado más bien por funcionarios de la Gremial de Exportadores se refiere a la necesidad de avanzar en la modernización de los servicios aduaneros y administrativos de la exportación, ya que se trata de competir como país.

b. Producción subcontratada o "submaquila"

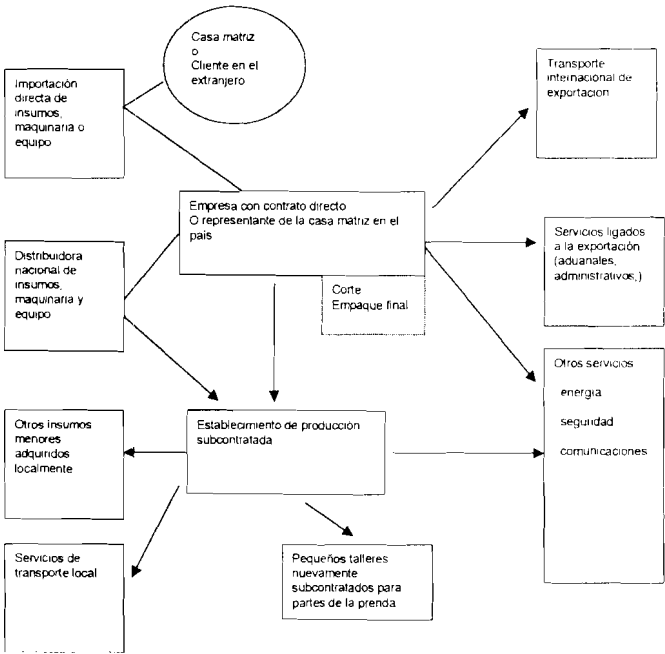
Se trata de producción con destino también a terceros mercados, con la diferencia que este es mediado por la empresa representante de la casa matriz, quien se hace cargo de la exportación, a veces del empaque final y, por supuesto, de la auditoría. Los establecimientos subcontratados solo producen, no cortan ni tienen auditoría propia. Es el caso típico de la mayor parte de talleres medianos de San Pedro Sacatepéquez: el de la subcontratación. De la misma manera se puede submaquilar para empresas que, aún teniendo plantas productoras en la capital, a veces requieren completar pedidos y subcontratan parte de éstos con talleres de esta localidad.

Los propietarios de establecimientos subcontratados (o submaquila como los sampedranos le llaman) comparan esta con la modalidad de producción propia, descrita más adelante, e identifican que la subcontratación tiene algunas ventajas como: la posibilidad de aprender nueva tecnología, la elaboración de nuevos y variados productos de moda, la estabilidad relativa de la demanda para todo

el año, y finalmente que los ingresos para los trabajadores son mejores y más estables.

Antes de referirnos al conjunto de problemáticas y desafíos que enfrentan estos empresarios, queremos incluir un diagrama que ilustraría la cadena de producción-mercado, dentro de la cual se insertan los establecimientos de subcontratación, y una breve explicación de esos vínculos.

**DIAGRAMA DE LA CADENA DE MERCADO
PARA LOS ESTABLECIMIENTOS SUBCONTRATADOS**



El diagrama anterior muestra una cadena de producción vertical. Los establecimientos de producción subcontratada tienen nexos mediados no solamente en lo que se refiere a la producción, sino también a los insumos, que normalmente en su gran mayoría, son importados. Típicamente, estos establecimientos no elaboran el corte y muchas veces tampoco el empaque final, pues ello es parte de la función de auditoría de las empresas contratantes. Las relaciones de los establecimientos subcontratados se vuelven más horizontales solo en términos de proveedores de otros insumos menores adquiridos localmente, el transporte local y los servicios, por ejemplo, de energía, comunicaciones y seguridad a esa escala. Pero observamos en el diagrama cómo los establecimientos subcontratados también podrán tener nexos verticales hacia otros talleres más pequeños, donde algunas veces también subcontratan parte de su producción. Y aquí, al final de la cadena –o inicio– la subordinación es total.

En cuanto a los desafíos de este sector de establecimientos subcontratados, queremos referirnos primero a los de carácter inmediato. El primero de ellos, es la permanente búsqueda de más y diversas empresas subcontratantes. Ello se traduce en algunos aspectos mencionados por los empresarios sampedranos entrevistados, como los siguientes.

- Mantener el estándar de calidad y puntualidad. Si eso no se controla, el establecimiento no puede mantenerse dentro del negocio.
- Desarrollar capacidad para producir más volumen. Los precios que les pagan a los submaquiladores son bajos, para compensar se necesita producir grandes volúmenes, de lo contrario solo se logra subsistir. De acuerdo con las apreciaciones de los sampedranos, solo establecimientos con unas 25 máquinas en adelante pueden responder adecuadamente.
- La incertidumbre de los contratos, puesto que nunca se tiene certeza de que, al terminar uno, se tendrá el siguiente. No se tienen contratos de largo plazo. Muchas veces, son "tratos" y no contratos documentados. Los fabricantes se mantienen en esa incertidumbre "Cualquier rato le dicen a uno que no... y qué

hago con todo lo invertido?" "Muchas veces hacemos trabajos urgentes, siempre estamos sacándolos de penas, contratos cancelados en otros lados y cosas así es lo que muchas veces les sacamos (a las empresas contratantes)." Así, los submaquiladores no pueden planificar con certeza, van cubriendo su capacidad y al mismo tiempo tratan de conseguir otros clientes del mercado nacional.

- Desarrollar capacidad para la elaboración de nuevas prendas que ya están en la demanda, lo que implica la actualización de la maquinaria que en muchos de estos talleres ya se considera convencional.
- Acceso a capacitación empresarial, información y asesoría en negocios para los propietarios, con el fin de fortalecer la gestión interna y la investigación de mercados.
- Contar con el capital necesario para renovar maquinaria, ampliar la instalación, mantener la producción. Los talleres que tienen mayor diversidad de maquinaria tienen más posibilidades de conseguir diferentes clientes. Por un lado, existe una baja utilización de crédito bancarios, al mismo tiempo que los pequeños establecimientos tienen dificultades para obtener apoyo financiero adecuado a su realidad. Los bancos exigen certificación de ingresos y patentes de comercio a lo que no todos los solicitantes responden. Y los montos ofertados por instituciones destinadas a microempresa son tan pequeños que no inciden mayor cosa en el crecimiento del establecimiento. De manera que hay un problema de inadecuación de las ofertas financieras existentes a la realidad de los establecimientos. Por otro lado, los establecimientos subcontratados no tienen la posibilidad de obtener líneas de crédito de sus proveedores de equipo como sí la tendrían, aunque en casos excepcionales, empresas más grandes que han podido recibir esa cooperación de parte de sus clientes. En general, la reinversión está afectada también del grado de incertidumbre que se mencionó arriba respecto de los subcontratos obtenidos.

- En términos relativos, los establecimientos subcontratados resienten más el pago algunos rubros como el del seguro social y el del impuesto al valor agregado -IVA- debido al retraso con el que el fisco se lo devuelve. En cuanto al seguro social, no se aprecia debido al poco uso que se hace de esos servicios al no existir infraestructura del IGSS más al alcance local.
- Tanto ese contexto de incertidumbre de los subcontratos como el hecho de no sentirse recompensados por el Estado, por la falta de apoyo, pesa en que la regularización en todos los aspectos legales de los establecimientos se vea como un riesgo mayor.

Ahora queremos referirnos a desafíos de más largo alcance que se refieren a cómo lograr trascender la subcontratación a una inserción comercial más directa. Siguiendo un poco el ejemplo de cómo evolucionó el caso de VILLASA, quienes, de ser fabricantes individuales subcontratados, pasaron a constituir una fusión para formar una empresa con más altas capacidades y comercialización directa. Los establecimientos de subcontratación con más posibilidades podrían desarrollar una estrategia similar, pero para ello es importante considerar varios aspectos, entre ellos:

- La formulación de una visión de lo que quieren lograr a largo plazo como empresarios, y una estrategia asociativa en donde es posible visualizar los riesgos de una acción colectiva, pero también sus oportunidades.
- La integración asociativa tendría como objetivo reunir los esfuerzos productivos de sus miembros, pero también trascender esa base propia a un salto cualitativo en términos de eficiencia productiva e inversión, que haga posible la obtención de contratos de exportación; es decir, una inserción directa en el mercado.
- En esa estrategia, la búsqueda de alianzas con otros, notablemente, instituciones de apoyo y autoridades locales y nacionales, es crucial.

Volveremos a referirnos a estos aspectos en la parte final de este texto para plantear la propuesta que ya fue presentada en el taller

realizado en julio 2000 con propietarios de diversos establecimientos, en el marco de este estudio.

*b. Mercado nacional y/o para la exportación
fuera del régimen de maquila*

Debido a que San Pedro Sacatepéquez es ya una aglomeración de establecimientos de la confección con cierto prestigio, y a que muchos empresarios sampedranos tienen un cierto conocimiento del mercado nacional de la confección, es explicable que grandes empresas del vestuario, con destino al mercado nacional y a la región centroamericana, confieran contratos de producción a establecimientos de esa localidad. También suelen hacerlo algunos almacenes y cadenas de tiendas de vestuario de la capital. Para estos mercados, también se presentan casos de contratos y subcontratos dentro de los establecimientos sampedranos.

Muchos establecimientos de subcontratación para maquila conservan una parte de la producción con esta modalidad de mercado nacional, e incluso, algunos también con la de producción propia en estricto. Generalmente se combina lo propio o nacional con la subcontratación de maquila. Sin embargo existen establecimientos que solamente se dedican a la producción para el mercado nacional y a la propia.

Actualmente, este sector, así como el de producción propia, se ha sentido amenazado por una cierta contracción de la demanda, como efecto de la recién aprobada ley que regula y protege los derechos intelectuales y de propiedad industrial. Esta ley se creó en un ambiente muy polémico a escala nacional por cuanto afecta los intereses de personas y empresas que en Guatemala han generado ganancias extraordinarias debido al poco control de comercio de contrabando y piratería en el país. Tanta es la fama de Guatemala en ese sentido que la aceptación del país en la renovación de acuerdos comerciales estaba condicionada a la aprobación de esta ley, entre otros, en una fecha determinada. Así, una primera ley aprobada por el Congreso fue rechazada por el gobierno de Estados Unidos, e incluso por el propio

Ministerio de Economía; como consecuencia, tuvo que anularse y aprobar otra más adecuada –aunque no satisface totalmente a los impulsores de la ley– en el término condicionado.

Regulaciones como esa, son parte de las tendencias mundiales del comercio frente a las cuales los empresarios sampedranos sabrán responder o adecuarse. En todo caso, se espera que haya una aplicación estricta y justa de la ley pues, como sucede con otras, no siempre se persigue al principal sino a la parte más débil de la cadena. De otro lado, esta situación también puede verse como una oportunidad para que los establecimientos sampedranos desarrollen lo que ya tienen de manera incipiente, que son sus propias marcas. No se ignora el tamaño de este desafío pues como ellos lo indican: "tenemos la capacidad de elaborar prendas de alta calidad, pero nunca es lo mismo una de marca importada a una de marca nacional desconocida".

Así como en el caso de los establecimientos de submaquila, de nuevo se evidencia cómo la organización o asociación de empresarios es la clave para el impulso de capacidades de mercado y el desarrollo de productos y marcas propias.

Y con ello, estamos ya hablando de la cuarta modalidad que se refiere a la producción propia en estricto.

c. Producción tradicional propia

Es decir, la que se realiza independientemente de pedidos o contratos como en la modalidad anterior. Aquí se trata de la elaboración de productos por iniciativa propia para colocarlos en el mercado nacional por cuenta propia; ya sea a otros comerciantes, tiendas menores y mercados de diferentes puntos del país, e incluso en localidades de países vecinos como El Salvador y Honduras. Como se señalaba anteriormente, algunos sampedranos ya cuentan con marcas propias.

Para los talleres que conservan la subcontratación al lado de la propia, esta significa la forma de defenderse de una situación crítica

en la submaquila, algo como el refugio productivo que siempre responde, aunque tenga menos rentabilidad.

La producción propia tiene la ventaja para San Pedro Sacatepéquez que genera otras actividades productivas y comerciales colaterales, pues utiliza todos los insumos nacionales: telas, hilos, botones, etiquetas, entretelas, y otros. Son pocos los establecimientos de tamaño relevante que se dedican solamente a la producción propia. La mayor parte está constituida por pequeños talleres, muchos de ellos en situación de muy baja acumulación o de subsistencia.

De acuerdo con las entrevistas, las ventajas de realizar una producción propia tienen que ver con la variable control. El propietario crea diseños, inventa productos, analiza y se informa de aquellas prendas que "pegan" más de acuerdo con los gustos y moda en el mercado nacional. Por otro lado, tiene más control sobre la producción y sobre la planificación, necesita menos personal y por tanto, "sufre menos presión que como se da en la submaquila". En esta modalidad de producción propia, el propietario elabora, ofrece y se arriesga, pero en menor cuantía.

También son identificadas sus desventajas; estas tienen que ver notablemente con el mercado que es menos estable y mucho menos rentable, pues "hay que competir pero también enfrentar contrabando en la capital". No existe demanda permanente; esta se fija por temporadas. Y sobre todo, el empresario de producción propia vive en riesgo de descapitalizarse pronto, pues muchos productos se colocan a consignación y/o al crédito. El producto que se coloca al mayoreo es a consignación o a crédito, mientras que el que se coloca con el "detallista" o menudeo se vende al contado.

La búsqueda de clientes es una tarea que efectúa el propietario, para lo cual dispone de muy poco tiempo, pero además no siempre tiene la oportunidad de conocer bien a sus clientes y a veces se arriesgan entregas a consignación. Por eso, iniciativas conjuntas de comercialización son una alternativa acertada para lograr colocar sus productos de manera más significativa. Tal es el ejemplo de un grupo de pequeños propietarios que, entre todos, abrieron un local de mayoreo en el Mercado del Guarda en la ciudad capital.

Tratándose de un mercado restringido, pero también de establecimientos que, en general, no se logran recapitalizar, aparte de las

luchas que cada uno lleva por salir adelante, consideramos que la mejor posibilidad de estos pequeños establecimientos, a largo plazo, estaría en su vinculación a un proyecto como el que se esboza al final de este texto. Aunque, en principio, no estarían en la posibilidad de invertir en el proyecto de la misma forma en que sí podrían establecimientos de subcontratación, sí sería viable que un tal proyecto los lograra vincular de alguna forma en que amplíen sus posibilidades de tener una demanda más estable.

Cohesión interna de la aglomeración

El concepto de aglomeración implica la existencia de una cierta articulación interna entre los establecimientos, sus propietarios, los agentes económicos que se desenvuelven en un contexto determinado, conviene identificar aquellos aspectos relativos a ese entorno socio-productivo y cultural que les implica, pero también afectan. Arriba en la introducción se señalaba que los estudios anteriores habían detectado algunos aspectos como fuente generadora de capital social.

Se han analizado aspectos relativos a ese entorno social y también a la dimensión organizativa o asociativa de los propietarios sam-pedranos. En cuanto a las fuentes de capital social, en capítulos precedentes, donde se explica el marco analítico, se refieren cuatro dimensiones. La primera, confianza exigible, ha sido descartada por no aplicar en el contexto de establecimientos subcontratados, que es nuestro foco de atención, porque, por ejemplo, la imitación no tiene cabida, pues el diseño y la calidad son funciones en manos de los contratantes. Respecto a las otras tres dimensiones: introyección de valores, reciprocidad y solidaridad confinada, nos referimos a ellas en los siguientes párrafos, así como también respecto al entorno organizativo que permite la acción o cooperación conjunta.

Introyección de valores

El dinamismo económico de San Pedro Sacatepéquez y el prestigio de "pueblo industrial" como suele identificársele en medios y publicaciones, parece no ser suficiente para lograr una identidad consolidada. Se plantea la pregunta de si el oficio de la confección, prestigiado por constituirse ya en la actividad económica más exitosa de la localidad, sería una fuente de capital social, pregunta a la cual se contrapone otra: ¿qué significa en esa identidad el hecho de ser establecimientos subcontratados? De acuerdo con los datos de la encuesta a establecimientos, los propietarios muestran una insuficiente satisfacción; es decir, una identidad no consolidada, tal vez derivada de confrontar ese segundo elemento.

El cuadro 3 adelante muestra algunos datos seleccionados sobre esta temática. En este se incluye el relativo a la satisfacción de los propietarios con la actividad de confección. Como se puede observar, la situación encontrada no es muy optimista, pues menos de un tercio del total de entrevistados parecen sentirse seguros con lo que están haciendo, pero, ¿qué pasa con ese otro 70% de propietarios? En la misma encuesta se indagó concretamente acerca de la permanencia de los vínculos de subcontratación; de ella resultó que un cuarto de los propietarios entrevistados se sienten amenazados porque en cualquier momento podrían ser substituidos por el contratante al encontrar otros establecimientos con más ventajas para este. Y, al contrario, también se preguntó si otra empresa le ofreciera el mismo contrato mejor pagado estaría dispuesto a abandonar al contratante actual. Frente a esto último, 70% de los entrevistados dijo que lo haría. Estos detalles ilustran un grado de incertidumbre que genera en los propietarios el hecho de tener subcontratos en su mayoría, de muy corto plazo, que, además, no aseguran contar con otro contrato siempre después del actual.

Cuadro 3

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: DIMENSIONES NO ECONÓMICAS
DEL ESTABLECIMIENTO SEGÚN FORMALIZACIÓN
DE LA CONTABILIDAD**

Variable	Contabilidad informal	Contabilidad formal	Total
Participación en redes (%)			
Si	43.5	33.3	38.0
No	56.5	66.7	62.0
Satisfacción con la actividad de confección (%)			
Si	17.4	40.7	30.0
No	82.6	59.3	70.0
Asociación temporal con otros establecimientos (%)			
Si	34.8	14.8	24.0
No	65.2	85.2	76.0
Pertenencia a organizaciones gremiales (%)			
Si	8.7	14.8	12.8
No	91.3	85.2	88.0

Fuente: Investigación realizada.

Además, cuando se comparan los establecimientos por ese rasgo de racionalización que es la contabilidad formal, encontramos diferencias porcentuales importantes. Cerca de un 41% de los propietarios de los establecimientos más racionalizados se sienten satisfechos e identificados con la producción de confección, mientras que dentro de los propietarios de establecimientos menos racionalizados, la gran mayoría, el 83% no se siente satisfecha. Esto hace suponer que se trata de una no suficiente identificación con la actividad pues éstos establecimientos resienten con mayor fuerza la incertidumbre en la subcontratación. Como vimos en el cuadro 2, estos últimos coinciden en características de menor tamaño y con mucho menos capacidad de generar excedentes.

El grado en que se consolide una identidad y ética compartida dentro de esta aglomeración productiva ha dependido de factores positivos como el prestigio obtenido en la actividad de confección, pero también de la actuación en contrario que ejerce la calidad subordinada del vínculo con el mercado. Al respecto, el estudio anterior plantea que este escenario hay que verlo desde las dos lógicas, la de autogeneración, pero también de la exclusión, puesto que el nexo subordinador del proceso globalizador los marca con el estigma de la exclusión, convirtiéndolos en actividades marginales al proceso acumulativo (Pérez Sáinz, 1999). En San Pedro existe un nivel de introyección, pero su consolidación dependerá de que se busque y se logre redefinir ese vínculo. Recuérdese que en estos vínculos verticales no se encontraron relaciones entre contratantes y subcontratados que dieran lugar a transferencias importantes de recursos tecnológicos, organizativos o de capacitación y menos en créditos. Estos casos no llegaron más que al 8 % de los establecimientos consultados.

Reciprocidad

Esta dimensión se discute a partir de la identificación de redes de ayuda o intercambio recíproco entre los empresarios que no significaran negocios entre ellos. Ya se habían identificado anteriormente aspectos positivos como las ayudas familiares y de amigos para aprender el oficio y emprender el negocio; práctica que aparece extendida en el origen de los establecimientos. Sin embargo, se han identificado también expresiones de reciprocidad en el desarrollo de los establecimientos o en la realización productiva. La reciprocidad aquí fue indagada en términos de colaboraciones e intercambios no lucrativos mediante préstamos de materia prima, intercambio de información, compartir contactos y pedidos y otros. Como se muestra en el cuadro 3 resumido en "participación en redes", un poco más de un tercio desarrolla estos intercambios, siendo más pronunciados entre los establecimientos con contabilidad informal. O sea, parecería que el uso de este tipo de recursos tiende a neutralizar, en algo, la vulnerabilidad de los establecimientos menos racionalizados.

Solidaridad confinada

Lo anterior nos lleva al tema de la actitud emprendida cuando la aglomeración se siente amenazada por factores externos.

Algunas tendencias al respecto han sido identificadas por los sampedranos. Una de ellas, se refiere a la competencia de otros países vecinos que están atrayendo mayor inversión que Guatemala, con lo cual no aumentan las posibilidades de obtener más contratos. Dentro del país, por su parte, los entrevistados no identifican más que la de otras plantas cercanas que se encuentran en la periferia de la ciudad capital especialmente cuando se trata de empresas que antes les subcontrataban. Y en cuanto a la competencia de alguna otra aglomeración, como podría ser el caso de San Francisco El Alto, se considera no existente por la calidad y el mercado al cual estos últimos destinan la mayor parte de su producción.

Organización y acción conjunta

La dimensión organizativa de la aglomeración económica tiene la posibilidad de evidenciar más claramente la existencia de capital social. De acuerdo con entrevistas a empresarios y autoridades locales, ha habido varios intentos de organización durante la década de los 90, ya sea para formar sociedades mercantiles, una cámara propia, o una filial de las cámaras o gremiales existentes. Sin embargo, estas no han logrado cuajar después de los primeros intentos. Quienes las impulsaron comentan que es muy difícil que el grupo logre compatibilizar sus distintas visiones de cómo desarrollar una organización económica, ya sea, por ejemplo, respecto del liderazgo, "a la hora de la hora, todos quieren mandar" o respecto de plazos del proceso "es que hay gente que al otro día ya quiere ver resultados". Desde las autoridades municipales el problema se percibe como parte de que "cada quien sabe cómo trabaja... hay egoísmo, malas experiencias... y desconocimiento de lo que pasa en ese sector". Hace algunos años se había organizado un "sector industrial" y

participaba en la feria local, pero posteriormente se cayó por falta de coordinación con las autoridades. Actualmente, existe una organización de reciente formación que agrupa a varios establecimientos, la mayor parte de ellos, dedicados más a la producción propia. Un interés concreto de ellos es aunar esfuerzos para la comercialización conjunta, entre otros propósitos.

En cuanto a formar sociedades mercantiles permanentes, la información disponible dice que son pocos los casos de empresarios que han hecho sociedad con otros, involucrando a lo sumo dos o tres establecimientos. No se tiene constancia de cuántas de esas sociedades han sido negocios temporales.

Los aspectos asociativos y de afiliación recogidos durante la encuesta de establecimientos se resumen en el cuadro 3. En este se observa una actitud baja de asociación temporal entre empresarios. Esta es mayor en los establecimientos con contabilidad informal. Un fenómeno que se puede explicar por tratarse de unidades con menor capacidad productiva y que, cuando reciben un pedido grande, deben compartir la orden con otros establecimientos. Hay que tomar en cuenta que esta asociación temporal sí significa una colaboración lucrativa, al contrario de lo que hemos conceptualizado bajo el término "redes".

En cuanto a la afiliación gremial, son muy pocos los casos de pertenencia a una organización corporativa. Es probable que las ofertas existentes de agremiación en la ciudad capital no sean suficientemente conocidas por los empresarios o, bien, no se perciban las ventajas que les podría dar esta articulación.

En resumen, la reciprocidad, el intercambio de información, acciones y ayudas no remuneradas entre los propietarios sampe- dranos, es una práctica en casi dos tercios del total de propietarios encuestados, lo cual denota que hay una importante presencia de capital social, factor que permitiría una mejor inserción comercial de este conjunto empresarial local.

En cambio, las prácticas de asociación temporal para compartir pedidos o realizar otras actividades económicas en forma asociativa, es muy baja, diríamos que es casi ausente. Suelen hacerlo un poco mas, aquellos establecimientos que están en un nivel de mayor racionalización formal y que corresponde a talleres de mayor tamaño.

En cuanto a la afiliación gremial, llama la atención de que sean precisamente los más pequeños quienes tienen más esta práctica, comparativamente con los otros establecimientos más racionalizados.

Tanto la escasa práctica de asociación temporal entre propietarios, como la de afiliación gremial, comúnmente es entendida por muchos fabricantes sampedranos como una actitud individualista, con frases como "aquí cada quien libra sus batallas" o "cada quien mira cómo sale". Ello se da en un contexto, como se vio arriba, de un insuficiente nivel general de identificación o satisfacción con la actividad.

Densidad institucional

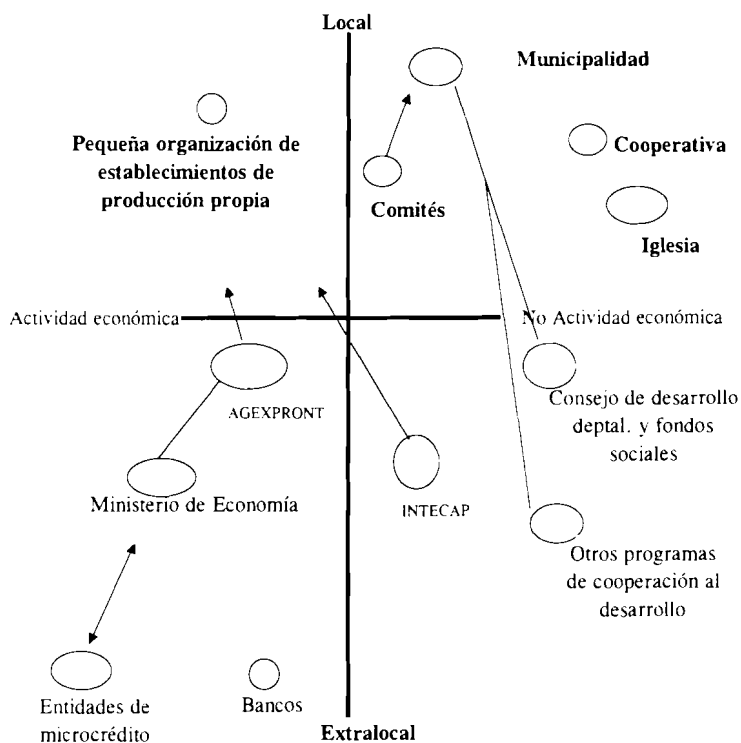
Después de referirnos a las características de los establecimientos, al tipo de vínculos e inserción al mercado, y en el entorno social y organizativo de la aglomeración económica, conviene referirnos también a su entorno institucional; es decir, a cómo se configura el mapa institucional en la localidad, así como a la interacción entre las instituciones presentes de alguna manera. La presencia, para el caso de San Pedro Sacatepéquez, no se puede limitar a la que es físicamente evidente; por ello, también se han tomado en cuenta instituciones extralocales, considerando que la cercanía de esta localidad a la ciudad capital determina en principio la no localización de las instituciones en su territorio.

El diagrama que se presenta en la siguiente página se propone sintetizar el mapa institucional de acuerdo con los criterios que distinguen instituciones con presencia local de las extralocales así como entidades con mandato en el tema económico —particularmente por su vinculación a la actividad de confección— de entidades menos vinculadas a este tema.

Comenzando el diagrama por la parte superior izquierda, solo aparece la reciente organización de pequeños empresarios de producción propia que se mencionó arriba, pues otras organizaciones, específicamente de establecimientos subcontratados por la maquila, a pesar de varios intentos, no han logrado permanecer. Este cuadrante

de la organización de los agentes económicos aparece casi vacío, aunque, como vemos, existen algunas ofertas de instituciones extralocales que llegan a este cuadrante, pero en términos de empresarios individuales, por ejemplo los que están agremiados en la AGEXPRONT, o bien en términos de capacitación ofertada para la fuerza laboral como es el caso de INTECAP. Sin embargo, durante el taller efectuado para discutir estos temas, los participantes coincidieron en señalar el déficit de cobertura y calidad de INTECAP. Para suplirla, delegados de la AGEXPRONT manifestaron estar en la disposición de ofrecer asistencia técnica y capacitación empresarial a los empresarios sampedranos, así como una posible instalación de una oficina informativa de exportaciones.

SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ
MAPA INSTITUCIONAL, AÑO 2000



En el cuadrante inferior izquierdo, la ya mencionada gremial, tiene actualmente un peso muy importante en la actividad de la maquila de confección y textiles, pues, además, tiene a su cargo la oficina de administración de cuotas en esa rama. Además de monitorear empresas, ofrece diversos servicios a sus agremiados, los más importantes se refieren a información sobre demanda de clientes en el extranjero y la facilitación de esos contactos. En San Pedro Sacatepéquez solo establecimientos de contrato directo están agremiados por ser exportadores; sin embargo, la gremial ha comenzado a interesarse en la aglomeración. El Ministerio de Economía, por su parte, trabaja estrechamente con la gremial todo lo concerniente a exportaciones no tradicionales, incluyendo su participación en los procesos de negociación comercial con el exterior. En este campo, el mandato del Ministerio de Economía se refiere la aplicación de las leyes de maquila y zonas francas, lleva las negociaciones de gobierno en los tratados comerciales con otros países, controla las exportaciones, cuotas, etiquetados y otros aspectos.

Por otro lado, el Ministerio también tiene a su cargo la rectoría de los programas de microcrédito dirigidos a la pequeña empresa. Al respecto de estas últimas, ya se mencionaba arriba cómo los empresarios sampedranos se quejan de que los criterios estandarizados que utilizan los programas de microcrédito —muchos de ellos realizados por ONG eficientes— no se adecuan a las necesidades de inversión de los establecimientos. Aunque pudieran ser los bancos los que ofrecerían mejores montos; estos no cuentan con líneas de crédito específicamente dirigidas al sector y no existe dentro de los empresarios sampedranos una cultura de utilización de líneas financieras bancarias. La (re)inversión suele hacerse a partir de ahorros propios, y el ahorro se cristaliza en terrenos y construcciones.

Refiriéndonos a las instituciones no ligadas directamente a la actividad de la confección, aparte de INTECAP, que ya se mencionó como institución dedicada a la capacitación técnica de fuerza laboral en varios campos, encontramos instituciones extralocales que tienen interacción solamente con la Municipalidad. Es el caso del Consejo Departamental de Desarrollo, instancia en la cual participan, entre otros, los alcaldes de los diversos municipios de cada Departamento, en este caso de Guatemala. En ese espacio se toman decisiones sobre

las obras y fondos destinados a cada municipio; y el financiamiento proviene de los fondos sociales, especialmente del Fondo de Solidaridad y Desarrollo Comunitario y del Fondo de Inversión Social. Las obras más importantes del Municipio son gestionadas en esta instancia de los Consejos de Desarrollo, pues los fondos provenientes del 10% constitucional entregados a todas las Municipalidades del país, es utilizado en una diversidad de necesidades, funcionamiento y otras obras municipales.

Otros programas de cooperación al desarrollo, incluyen por ejemplo, obras de electrificación rural con el apoyo técnico de una entidad internacional, o el estudio de planeación urbana que se gestiona con la Embajada de Japón y ha iniciado con una entidad no gubernamental guatemalteca.

De manera que en el cuadrante superior derecho, prácticamente solo encontramos a la Municipalidad, enfocada al desarrollo en general del municipio. Vale destacar que en ocasiones anteriores esta ha tenido algunos acercamientos con empresarios sampedranos de la confección, sin que se hayan logrado crear vínculos institucionalizados. En general, ha habido distanciamiento y desconocimiento en ambos lados. La Corporación actual está haciendo esfuerzos en ese sentido y durante el año presente, aparte del taller convocado en el marco de este estudio, ha efectuado otras reuniones con grupos de empresarios y autoridades del Gobierno Central.

En el contexto local, aunque existen otras influencias como la de la Iglesia y los diversos comités de vecinos, estas no tienen interacciones entre sí ni con los agentes de la actividad económica. No se detectaron tampoco ONG con presencia local, aunque existe una en el cercano San Juan Sacatepéquez que se dedica a la asistencia técnica y financiera de microempresas. Pero esta es la principal característica del mapa institucional de San Pedro Sacatepéquez: la falta de interacción entre las instituciones presentes. El único vínculo interactivo es el de la Municipalidad con otras entidades, en función del desarrollo local, pero tampoco esta ha logrado establecer esos mismos lazos con los agentes económicos o las instituciones vinculadas con la actividad de la confección. Estas últimas apenas ahora están comenzando a analizar de qué manera podrían apoyar la

dinámica productiva de San Pedro Sacatepéquez o bien un subsector particular de empresarios de esta localidad.

En general, la dinámica del desarrollo "normal" que busca el municipio, a saber, las obras de infraestructura básica, no se relaciona con la actividad productiva que le da vida al municipio. Y, al revés, los empresarios no han logrado tampoco configurar enlaces y diálogo con las autoridades. Sus gestiones en torno a solicitar mejor infraestructura, por ejemplo, o hablar sobre los temores sobre el Pacto Fiscal o sobre la Ley de Propiedad Industrial, han sido lideradas coyunturalmente por empresarios y autoridades locales, después de lo cual, no ocurren cambios en el espectro organizativo o asociativo entre empresarios y no quedan cimientos para el impulso de acciones más sistemáticas entre ambos.

El entorno institucional, por lo tanto, no ha tenido mayor impacto en la actividad económica de la confección, debido a la ausencia de interacción entre las instituciones y entre estas y los agentes económicos. Pero, también, es evidente que las pocas instituciones del mapa son extralocales, en los cuadrantes superiores, los referidos propiamente a la localidad territorial, hay una prácticamente ausencia de instituciones u organizaciones. Y el tejido interactivo entre las distintas expresiones institucionales es muy débil.

San Pedro Sacatepéquez tiene la ventaja de la cercanía a la ciudad capital para desarrollar las actividades económicas; pero probablemente esta misma cercanía es la que ha impuesto esa débil presencia institucional en su territorio.

DINÁMICA ECONÓMICA, BIENESTAR Y EQUIDAD

Esta sección se basa en los datos de la encuesta realizada por este estudio en el área urbana de San Pedro Sacatepéquez a una muestra aleatoria integrada por 270 hogares; esta fue realizada en los meses de marzo y abril del año 2000. La encuesta recogió información sociodemográfica, ocupacional y de ingresos con el objetivo de examinar el nivel de bienestar logrado por la dinámica económica del municipio así como el nivel de equidad en la distribución de ingresos, expresada tanto en términos de pobreza o no pobreza de hogares, como el acceso a ingresos entre grupos de población comparados.

Perfiles de la población

Los hogares en San Pedro Sacatepéquez se ajustan al tamaño promedio a escala nacional, incluyendo a los hogares más numerosos. Estos últimos tienen en promedio casi tres menores por hogar. Los hombres y mujeres responsables de los hogares más numerosos tienen alrededor de 38 años, con lo que se puede deducir que son hogares en pleno ciclo reproductivo y son la mayor parte de los hogares de la localidad.

Más de la mitad del total de hogares es encabezado por una mujer, especialmente cuando se trata de hogares más numerosos. Este promedio total de hogares encabezados por una mujer (55.2%) en San Pedro Sacatepéquez es similar al promedio urbano nacional, lo cual ha sido determinante para elevar a escala nacional el porcentaje de hogares encabezados por mujeres.

Cuadro 4

SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: PERFILES DE HOGARES SEGÚN RELACIÓN DE DEPENDENCIA DEMOGRÁFICA*

Variable	Relación de dependencia baja	Relación de dependencia alta	Total
Tamaño del hogar (promedio)	5.0	5.5	5.1
Número de menores (promedio)	0.6	2.7	1.4
Jefatura de hogar (%)			
Masculina	53.1	36.1	44.8
Femenina	46.9	63.9	55.2
Características del jefe-a de hogar:			
Escolaridad (promedio)	3.3	4.9	3.9
Edad (promedio)	46.9	37.8	43.9

- * Cociente entre el número de niños y el de mayores de 64 años, entre el resto de personas del hogar. Dependencia baja cuando el cociente es menor o igual a 0.50. Dependencia alta cuando es mayor a 0.50.

Fuente: Investigación realizada.

En el cuadro anterior, los hogares se comparan según la relación de dependencia demográfica; es decir, de acuerdo con la proporción de dependientes (menores y ancianos) en cada hogar. Por un lado, se ha encontrado que los responsables de hogar masculinos predominan en aquellos hogares menos extensos y con relación de dependencia baja; es decir, son hogares que cuentan con más miembros ocupados económicamente; mientras que las mujeres que son responsables de hogar lo son predominantemente en aquellos hogares más extensos, con más dependientes menores. Dos terceras partes de los hogares con más dependientes están bajo la responsabilidad de mujeres; es decir, responden por cargas familiares más grandes. Esta situación se ha observado también en otros lugares de Guatemala,⁴ muchas veces los hogares a cargo de mujeres se constituyen por más de un núcleo familiar, entre abuela, hijas y nietos.

En cuanto a los atributos de los responsables y las responsables de hogar, cuando se trata de hogares con baja dependencia, aquellos tienden a ser hombres, personas con más edad (47 años) y con muy bajo nivel de escolaridad (3er. grado primaria). Ellos representan hogares más maduros donde los hijos jóvenes ya se habrán separado y/o insertado en el mercado laboral. Diferente es la situación en los hogares con más dependientes pues sus responsables son casi 10 años más jóvenes que los otros y registran una escolaridad más alta (casi 5º primaria). Se puede observar que han sido personas con más acceso a la educación, tal vez como resultado de la modernización. Los hogares con mayor relación de dependencia, como se señaló arriba, están en pleno ciclo reproductivo.

Antes de observar el perfil socio-laboral de la población encuestada, recuérdese que más de la mitad de la población de San Pedro Sacatepéquez tiene alguna forma de ocupación económica, seguida por un predominante porcentaje de personas en condición de estudiantes (31 %) y otro dedicado a oficios domésticos en el hogar (15 %). Vale la pena ver las diferencias entre las poblaciones masculina y femenina. Los hombres están predominantemente en condición de ocupados y estudiantes; mientras que las mujeres se reparten entre

4. Véase, por ejemplo, un estudio realizado por FLACSO en 1998 en la colonia Santa Marta, ciudad de Guatemala.

ocupadas, estudiantes y oficios domésticos, por ello su participación en el empleo es 20 puntos menor.

Como se sabe, muchas mujeres, además de hacerse cargo de los oficios domésticos, realizan actividades remuneradas en empleos como: tiendas, venta de mercado, venta de comida y confección o comercio desde la casa. En todos estos casos, se ha tenido que repreguntar sobre sus actividades económicas ya que generalmente ellas se perciben solo como "ayuda al esposo" aun cuando realizan importantes ingresos al hogar. Esta invisibilidad de la fuerza laboral femenina se confirma, como se verá más adelante, en la propiedad y dirección de los talleres de confección, donde ellas no aparecen en absoluto en esta categoría.

Para analizar la población ocupada y sus puestos de trabajo, se ha dividido a esta en dos segmentos, los que se emplean en la actividad de la confección y los que lo hacen en cualquier otra actividad. Se pretende comparar ambos sectores laborales y analizar sus efectos desde el punto de vista de la equidad en el acceso a estos segmentos del mercado laboral.

Cuadro 5

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: CARACTERÍSTICAS
SOCIODEMOGRÁFICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA
POR TIPO DE ACTIVIDAD**

Variable	Actividad confección	Actividad no confección	Total
Sexo (%)			
Hombres	67.5	50.3	58.9
Mujeres	32.5	49.7	41.1
Edad (promedio en años cumplidos)	30.7	39.3	35.0
Escolaridad (promedio)	5.2	4.4	4.8
Etnia (%)			
Indígena	91.2	79.3	85.3
No indígena	8.8	20.7	14.7

Fuente: Investigación realizada.

Comenzando con las características sociodemográficas de la oferta laboral, en el cuadro 5 encontramos que dos tercios de los trabajadores de la confección son hombres y solo un tercio son mujeres. Ellos, consecuentemente, dominan el sector laboral más dinámico y, como se verá más adelante, el de mejor remuneración. En cuanto al otro sector, su fuerza laboral está más distribuida entre mujeres y hombres, por una leve diferencia a favor de estos últimos. Es decir, los hombres parecen tener más oportunidades en la confección, no así las mujeres, quienes se emplean más frecuentemente en otras áreas económicas y en un menor porcentaje en la confección. Esta situación se podría deber a varias razones. Además de las ya conocidas desventajas que no permiten a las mujeres acceder al mercado laboral en igualdad de condiciones, debido a los roles que socialmente se les asigna, también es posible que ellas están asumiendo empleos en áreas abandonadas por los hombres como, por ejemplo, el comercio.

Comparando otros atributos de la fuerza laboral entre ambos sectores (confección *vs.* otras actividades), se encontró que la que se emplea en confección es en promedio 10 años más joven que la fuerza laboral empleada en otras actividades económicas; otra diferencia significativa lo constituye el nivel de escolaridad, donde la confección emplea personas con un año más de educación en promedio, que la que se emplea en otros segmentos laborales. En términos de condición étnica, y sin olvidar que la gran mayoría de la población de San Pedro Sacatepéquez se identifica como indígena, la confección eleva esa participación laboral hasta más del 91 %, en tanto que en otras actividades económicas, la participación porcentual de población no indígena aumenta hasta constituirse en una cuarta parte de la fuerza laboral ocupada en ellas. Es decir, que la población no indígena, minoría en esta localidad, se emplea de preferencia en otras actividades económicas fuera de la confección.

En resumen, el perfil de la fuerza laboral ocupada en el sector de confección es predominantemente masculino, de ascendencia indígena, joven adulto, y con el más alto nivel escolar promedio de toda la población de San Pedro Sacatepéquez (aunque sin completar la primaria). Mientras que en otras ramas de actividad económica, la

fuerza laboral corresponde a un hombre o mujer, mayoritariamente indígena, llegando a los cuarenta años, con menos escolaridad.

Ahora bien, la otra cara del mercado laboral se puede analizar a través de la demanda o las características de los puestos de trabajo. Y para ello se han recogido los datos pertinentes en el cuadro 6.

Cuadro 6

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: CARACTERÍSTICAS DEL
PUESTO DE TRABAJO POR TIPO DE ACTIVIDAD**

Variable	Actividad confección	Actividad no confección	Total
Número de trabajadores del establecimiento (promedio)	54.8	6.0	30.8
Localización del establecimiento (%)			
Área urbana del municipio	90.2	58.3	74.3
Área rural del municipio	5.2	7.8	6.5
Otro lugar	4.6	33.9	19.2
Jornada laboral (promedio de horas semanales)	49.3	48.5	48.9
Cotización a seguridad social (%)			
Si	16.1	12.8	14.4
No	83.9	87.2	85.6
Ingresos mensuales (en quetzales)	1078.4	938.3	1014.6

Fuente: Investigación realizada.

Destaca, en primer lugar, la diferencia entre el tamaño promedio de los establecimientos de confección con el de los establecimientos de otras áreas de actividad económica. A pesar del subregistro que pudiera darse en este aspecto,⁵ es evidente el potencial de absorción de mano de obra del sector de la confección. Según esos datos, este sector multiplica por nueve la capacidad de ofertar empleo más que

5. No siempre los encuestados conocen o informan sobre el tamaño real del establecimiento donde laboran.

cualquier otra actividad económica. Más importante que eso, es no olvidar que estamos hablando de autogeneración de empleo; pues los talleres han surgido de la inversión en pequeñas unidades productivas por iniciativa propia de sampedranos.

No se puede ignorar que estos datos corresponden a promedios y que, en la realidad, el tamaño de los establecimientos puede ir desde plantas maquiladoras con 300 empleos, talleres de 25 y hasta 100 puestos, hasta talleres familiares, con 4 ó 6 empleos, en el último eslabón de la subcontratación.

Los establecimientos de la confección se localizan predominantemente en el área urbana de San Pedro Sacatepéquez; es decir, estamos hablando de una importante aglomeración de unidades productivas que han convertido a esta localidad en el principal centro de subcontratación de maquila textil del área, una actividad claramente articulada a la economía global. Y es precisamente esta aglomeración lo que permite insertarse como conjunto, en ese proceso globalizador. De allí que sea posible pensar en que este atributo territorial puede abonar a un proceso de desarrollo local, si es que se enfrentan los otros retos descritos más adelante.

En cuanto a las otras actividades económicas en que se emplea la población, su localización tiene lugar mayoritariamente (dos tercios) en el municipio, mientras que el otro tercio se ubica en la ciudad capital, a escasos kilómetros. Estos datos también dicen de una importante generación de otros puestos de trabajo, varios de ellos relacionados con servicios colaterales a la confección y muchos otros a comercio, y servicios, derivados del dinamismo existente entre el municipio y lugares aledaños.

Analizaremos ahora tres atributos fundamentales en la oferta laboral, las que se refieren a remuneración, seguridad social y jornada de trabajo. Comenzando con esta última, encontramos que la jornada laboral en la confección es la más larga de cualquier otra en promedio; ello significa que, en promedio total, las personas trabajan seis jornadas a la semana por más de las ocho horas diarias. En la realidad, hemos observado que cuanto más abajo en la cadena de subcontratación se encuentra el establecimiento, tiende a haber jornadas laborales más extensas, como es el caso de los pequeños talleres domésticos que confeccionan para otro taller, este, a su vez, subcon-

tratado por otro. Probablemente, ello tendrá también consecuencias en los ingresos de esos trabajadores y en los precios de las prendas confeccionadas por este último eslabón.

Por otro lado, casi no existe diferencia con las jornadas laborales que existen en otras actividades económicas; al respecto se puede pensar que este promedio es elevado por las extensas jornadas de trabajo que se observan en actividades como el mercado local, el comercio ambulante, las tiendas y el transporte.

En cuanto a la seguridad social, es preocupante la baja protección que se ofrece en ambos sectores, pues del total de la fuerza laboral de San Pedro Sacatepéquez más del 85 % no está inscrita en el seguro social. Estos datos indicarían en primer lugar que predominan los establecimientos poco racionalizados. Es importante analizar la situación desde el punto de vista de los derechos y necesidades de los trabajadores, en términos de qué pasará a largo plazo con esta fuerza laboral que no goza de la mínima seguridad de servicios médicos y de previsiones para el retiro. Por otro lado, también para los empresarios sampedranos conviene configurar esta localidad como una aglomeración productiva que, además de competitiva, también es respetuosa de los derechos laborales y cuida su principal recurso.

Finalmente, queremos discutir el tema de las remuneraciones ofrecidas en ambos sectores laborales. Es necesario tomar con cautela todos los datos referidos a ingresos, pues, como ya sabemos, por la naturaleza de la información es normal que se dé un subregistro de esta.

Como se observa en el cuadro 6, los ingresos percibidos en ambos sectores son mayores que el salario mínimo oficialmente establecido. Por otro lado, los ingresos per cápita promedio percibidos por el total de la población encuestada son menores a los que necesitaría una familia para el costo de sus alimentos (Q1,189.94 para marzo 2000), así que en el caso de hogares que dependan de un solo ingreso la situación de estos caería en pobreza extrema. Sin embargo, para el caso de San Pedro Sacatepéquez, la mayoría de hogares tienen más de un perceptor de ingresos, con lo que las posibilidades de afrontar la pobreza son mayores, como se verá más adelante.

En cuanto a la comparación de los ingresos laborales ofrecidos por el sector de confección frente a otras actividades económicas, se

observa que existe una diferencia positiva de Q140.00 promedio en los ingresos mensuales percibidos por las personas que trabajan en el sector de la confección, por arriba de los que trabajan en otras actividades. Con lo que la confección tiene, además de la ventaja de generar al menos nueve veces más empleo que otras actividades, también ofrece mejores remuneraciones.

Se han analizado también las diferencias entre ambos segmentos laborales, comparando al mismo tiempo las brechas de ingreso entre varios grupos de trabajadores, tal y como se muestra en el cuadro 7.

Cuadro 7

**SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ: BRECHAS DE INGRESO
POR TIPO DE ACTIVIDAD Y SEGÚN
GRUPO DE TRABAJADORES
(porcentajes)**

Variable	Actividad confección	Actividad no confección
Mujeres respecto a hombres	0	-19.2
Jóvenes respecto a no jóvenes	0	15.6
Indígenas respecto a no indígenas	0	0.0
Trabajadores respecto a propietarios	-31.6	-45.2

Fuente: Investigación realizada.

Dentro del sector de la confección, las remuneraciones no hacen discriminación entre mujeres y hombres, entre jóvenes y no jóvenes, y entre indígenas y no indígenas, con lo que se puede decir que los puestos de trabajo en ese sector ofrecen remuneraciones más equitativas. La única excepción es la diferencia entre ingresos de trabajadores respecto de propietarios de establecimientos, donde los primeros perciben en promedio ingresos un 32% por debajo de los segundos.

A propósito de salarios, en el sector de la confección los más altos corresponden a gerentes, técnicos y supervisores, en medio estarían los salarios de los trabajadores operativos que son la mayoría, y en el escalón más bajo los salarios de las personas en áreas de despiste, revisión y empaque. En el transcurso de la encuesta se encontraron muchos casos de personas que trabajan en estas últimas actividades y sus salarios son menores al mínimo oficial. Del total de personas que reportaron ingresos salariales en la encuesta, un 29% están percibiendo menos de Q800.00 mensuales y corresponden tanto al sector de la confección como al de otras actividades económicas.

Ahora, observando las brechas de ingresos entre personas que se emplean en otras actividades fuera de la confección, solo cuando se comparan ingresos de indígenas y no indígenas no hay diferencias en las remuneraciones. En cambio sí las hay entre hombres y mujeres: ellas perciben 19% menos ingresos que los hombres trabajando en los mismos puestos; igualmente los jóvenes (24 años y menos) son mejor remunerados que los mayores en un 16%. Y las diferencias de ingresos entre trabajadores y propietarios en este sector son mayores.

Como se mencionó anteriormente, este sector está dando cabida a personas mayores más que a jóvenes, pero estos últimos se llevan las mejores remuneraciones de este sector, da cabida a más mujeres que en la confección, pero también estas obtienen menos remuneración en comparación con hombres en este mismo sector. Recuérdese al mismo tiempo que las personas mayores y las mujeres registran los más bajos niveles de escolaridad. Con lo que se puede señalar que otras actividades económicas fuera de la confección son como el refugio de fuerza laboral que no logra insertarse, por diversas razones, en el sector de la confección.

En resumen, el sector de la confección ofrece más altas remuneraciones y estas son más equitativas entre diferentes grupos de trabajadores de acuerdo con género, etnia y edad. En cambio, otras actividades económicas producen discriminación remunerativa hacia mujeres y personas de mayor edad.

Equidad y pobreza

La medición de pobreza⁶ en los hogares del área urbana de San Pedro Sacatepéquez ha servido para analizar la capacidad distributiva de las actividades económicas de esta localidad. Para ello se comparan los hogares según estos perciban sus ingresos principales del sector de la confección o el de otras actividades según se expresa en el cuadro siguiente.

Cuadro 8

**SAN PEDRO: SACATEPÉQUEZ HOGARES POR
TIPO DE ACTIVIDAD SEGÚN CONDICIÓN
DE POBREZA**

	Confección	Otras actividades
No pobres	42.9	32.7
Pobreza básica	34.4	31.6
Pobreza extrema	22.7	35.7
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Investigación realizada.

En primer lugar, hay que señalar que el nivel de pobreza total en San Pedro Sacatepéquez (61 %) es levemente menor al porcentaje nacional de pobreza en áreas urbanas. Sin embargo, interesa comparar el efecto distributivo directo de los segmentos laborales bajo análisis en el bienestar de los hogares de la localidad.

En el cuadro anterior, los porcentajes corresponden a hogares cuyos ingresos provienen del sector laboral correspondiente y clasificados según la condición de pobreza en que se encuentran.

El porcentaje de hogares en pobreza en el sector de otras actividades económicas, es mayor al promedio nacional de pobreza

6. Es la forma de medir la pobreza por el método directo de los ingresos familiares. Se ha hecho conforme los costos de la CBA para la pobreza extrema y la CBV para la pobreza básica. Costos oficiales determinados por INE para marzo 2000.

urbana; situación contraria se da en los hogares que trabajan en el sector de la confección. Dentro de San Pedro Sacatepéquez, la pobreza es 10% mayor entre los hogares que se emplean en otras actividades económicas fuera de la confección. Sin embargo, la contribución más importante del sector de la confección en términos de equidad, es que permite bajar en 13% el nivel de pobreza extrema; es decir, son hogares que logran al menos resolver sus necesidades alimentarias básicas, aunque no logren cubrir otras necesidades vitales, como vestido, transporte, salud, educación. En otras palabras, en el sector de otras actividades económicas la pobreza básica es menor debido a que hay más hogares que subsisten en la pobreza extrema.

En síntesis, la gráfica muestra que el sector de la confección tiene el potencial para permitir que los hogares cuyos ingresos dependen principalmente de ese sector, puedan afrontar mejor la pobreza y logren una situación mejor de bienestar, esto en comparación con otros sectores de actividad económica. Desde esa perspectiva, por lo tanto, sus efectos son más redistributivos.

Aparte de ello, habría que indicar que desde los hogares también hay que tomar en cuenta algunos atributos que favorecen a estos realizar sus propias lógicas para enfrentar la pobreza, tales como la composición del hogar del que depende el número de personas ocupadas, y las características de sus miembros (edad, escolaridad, sexo) que, como se vio en párrafos precedentes, influyen en la obtención de mejores puestos y remuneraciones. Así, desde la otra cara de esta moneda, es importante tener en cuenta que las personas que se ocupan en el sector de la confección también tienen los mejores atributos, en comparación con la mayoría de los que se emplean en otras actividades, atributos que les permite insertarse en los mejores segmentos del mercado laboral, y así se muestra uno de los círculos perversos de la pobreza.

Es decir, la aglomeración productiva en San Pedro Sacatepéquez no está solamente generando empleo sino también más posibilidades de mayor equidad; aunque, por otro lado, la inmensa mayoría de hogares sampedranos está ocupando a más de un miembro y así afrontar dignamente la situación.

CONCLUSIONES EN TORNO A DESAFÍOS POR UNA INSERCIÓN SOSTENIBLE Y LA EQUIDAD

El objetivo de aunar esfuerzos por el desarrollo local es, sin duda, hacer que los beneficios del crecimiento económico se expresen en un mejor bienestar de la población, con consecuencias en la equidad, la viabilidad de un desarrollo sostenible y la gobernabilidad del municipio. En función de ello, y sin ignorar los logros en marcha, es importante identificar acciones que podrán hacer sostenible un desarrollo con equidad, entre ellas destacan las siguientes:

- Una acción contundente por parte del Estado y sus diferentes instituciones y programas para apoyar el desarrollo de la infraestructura social y productiva en el área. En cuanto a la infraestructura social, la capacidad actual ha sido rebasada ya por las necesidades de una población en crecimiento: servicios de salud y educación son urgentes. Y especialmente hace falta invertir en el capital humano. Además de que se requiere ampliar la cobertura educativa, el problema de la atención en salud sigue siendo crítico.
- En una perspectiva de desarrollo con equidad, se espera que hombres y mujeres, de distinta condición tengan iguales oportunidades de empleo, remuneraciones y desarrollo personal. Al respecto, el acceso al mercado laboral entre mujeres y hombres no es igual, ellas suelen emplearse con mayor frecuencia en otras actividades económicas, derivado de su situación desigual en términos sociales: menor nivel de escolaridad y las responsabilidades domésticas que se les asigna de forma exclusiva. En otras condiciones ellas podrían insertarse mejor en el sector de la confección que, de otro lado, es quien ofrece remuneraciones más altas y más equitativas entre las diferentes condiciones de las personas ocupadas. Ante tal situación se esperaría que cualquier estrategia de crecimiento económico incentive la inserción de las mujeres en mejores condiciones e iguales oportunidades.

- Para el total de actividades económicas, incluyendo la confección, debe llamarse la atención sobre dos aspectos importantes que tienen que ver también con la equidad: por un lado, la extensión larga de las jornadas de trabajo y el bajo nivel de protección o seguridad social ofrecida a los empleados. La calidad de la fuerza laboral tiene sus bases también en la seguridad y previsión para el futuro de los hogares que están aportando decididamente al desarrollo de las empresas y al de los sectores de actividad económica.

En el tema propiamente de la actividad económica principal, la confección textil, también se identifican desafíos para el conjunto de los establecimientos. Como se afirmaba anteriormente, en el sistema de subcontratación hay una inserción en el mercado de forma vertical, pues precios, cuotas de producción e insumos dependen fundamentalmente de agentes extralocales y de condiciones fuera del control de los fabricantes de submaquila.

En Guatemala, el caso de San Pedro Sacatepéquez es "sui generis" no solamente por el dinamismo que genera, también porque logra insertarse en un escenario de la globalización con lógicas importantes de acumulación. Los retos que se plantean sugieren que, por esas razones, es posible pensar y plantearse desde la perspectiva local, como municipio, una estrategia de desarrollo articulada a esa inserción en el proceso globalizador. Ello dependerá de la capacidad de los diferentes actores para visualizar un horizonte común y posible para el municipio.

- Los retos para una mejor y sostenible inserción comercial son de distinta dimensión para cada una de las modalidades de producción. Para los empresarios de contrato directo en maquila, se trata de incrementar sus capacidades de eficiencia productiva en un contexto mundial en que, a corto plazo, tiende a eliminarse el sistema de cuotas para ser sustituido por el de apertura total de mercados; en ello, otros países con mayor capacidad de diversificación están ganando las batallas. En cuanto a los empresarios ligados al sistema de subcontratación, en primera instancia deben lograr mantener estándares de calidad y puntualidad para poder obtener más contratos y expandirse. A mediano plazo, sin em-

bargo, si se quiere trascender esa inserción mediada, el reto consistiría en una estrategia de acción colectiva para acceder de forma directa al mercado exportador.

- En términos de la producción propia o la contratada bajo el régimen no maquilador, que es un importante segmento que se combina con el de submaquila, el desarrollo de la calidad en la confección, la expansión al mercado regional y una presencia más notable frente a las políticas gubernamentales en torno al sector de confección, son algunos retos que se le plantean.
- Es importante trabajar para construir el eslabón entre clientes/empresas/marcas y el pequeño empresario, si se quiere menguar ese verticalismo y lograr una inserción con menos costos materiales, humanos e institucionales. Las instituciones deben estar convencidas de la importancia que tiene invertir en conglomerados empresariales como este pues existen pruebas de que sí es posible lograrlo. De forma particular, el pequeño y mediano empresario sampedrano necesita acceder a información estratégica y ser apoyado en la capacitación gerencial; apoyo institucional para proveerle mayor seguridad en la búsqueda de mercados.

Los retos anteriores están asociados a otros que remiten al entorno social, organizativo e institucional de la aglomeración.

- De algunos años para acá el capital social se ha deteriorado. La identidad con la actividad, la reciprocidad y la capacidad organizativa han sido menguadas por factores relacionados con un incremento de competencia interna que, en sí misma, no genera el problema, pero dificulta que los propietarios de establecimientos se vean como conjunto. Un cambio en esta situación podría modificar el optimismo y satisfacción de los empresarios con la actividad económica que sustenta el futuro de miles de hogares sampedranos
- Se ha descuidado la idea estratégica de vender a San Pedro Sacatepéquez como pueblo industrial, como aglomeración productiva exitosa. Para ello, se requiere un importante esfuerzo

institucional pero, sobre todo, el propio esfuerzo organizativo y de redes desde los fabricantes, compartiendo visiones y objetivos de largo plazo, pues lo que se pone en juego es el futuro del conjunto. Nadie por sí solo podría salir delante de la misma forma que con una actuación conjunta.

- En función de ello, es importante reforzar o apoyar las iniciativas de asociación, intercambio y organización de los empresarios para hacer que se desarrolle el capital social. La voluntad es importante, pero más lo sería la existencia de incentivos claros y contundentes que las instituciones –dentro y fuera de San Pedro Sacatepéquez– logren poner a disposición de este sector de pequeños, medianos y grandes empresarios sampedranos.
- Las iniciativas y esfuerzos de organización económica podrían verse potenciadas mediante la creación de un entramado institucional que dé apoyo claro y sostenido a la actividad y logre articularla a todas las dinámicas locales.
- En ese contexto, se requiere avanzar en términos de presencia e interacción institucional. Por un lado, acercar las instituciones ligadas a la actividad de la confección con los protagonistas sampedranos; por otro, configurar un entramado institucional e intensificar las relaciones entre instituciones ligadas al desarrollo con las ligadas más directamente a la actividad económica.
- Autoridades y empresarios sampedranos, así como las organizaciones locales, deben encontrar la forma de comunicar mutuamente sus percepciones y necesidades; de otra manera, difícilmente podrían unos y otros saber que se espera de ellas. Es evidente que no todo se podrá hacer desde la localidad, existen normas y estructuras de tipo general (macro) las cuales se deben abordar mediante alianzas con entidades y organizaciones clave. Las alianzas son indispensables.
- Por otro lado, los empresarios sampedranos podrían aumentar los niveles de registro y regulación de sus establecimientos; pero los controles fiscales también deben guardar proporción con el

apoyo que el Estado dé a estos. De lo contrario, no se incentivará de ningún modo la regulación de estos.

- El desarrollo de la infraestructura productiva es esencial para afrontar los retos económico-productivos del área. Buenas comunicaciones telefónicas, carreteras circunvecinas asfaltadas, mayor capacidad de electrificación industrial son, entre otras, las necesidades en este campo.

Más importante aún es aunar esfuerzos para que los beneficios que genera la actividad económica se logren redistribuir entre la población que es su base humana y el principal activo con que cuenta el municipio. Todo debe ser articulado: un conjunto empresarial exitoso, una población educada y saludable y un marco institucional activo y funcional hacia procesos de desarrollo que logren ser sostenibles y equitativos.