

**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

INTRODUCCIÓN

No cabe la menor duda que, desde hace ya un par de décadas, estamos experimentando cambios profundos en nuestra existencia cotidiana. Los cientistas sociales denominamos este fenómeno globalización aunque, como también suele suceder, no nos ponemos de acuerdo sobre sus orígenes en el tiempo, sus causas y sus consecuencias. En Centroamérica, este fenómeno se manifiesta de múltiples maneras: proliferación de zonas francas con empresas ensambladoras; instalación de INTEL, firma líder mundial en semiconductores, en Costa Rica, que, debido a las dimensiones de esta inversión, ha trastocado la economía de este país; flujos crecientes de turistas internacionales; etc. También hay otras expresiones más incluyentes como el consumo de la denominada comida rápida. A través del maltrato a su estómago, miles de centroamericanos se constituyen en consumidores globales. Pero hay otras manifestaciones no tan visibles de la globalización en la región. Este libro trata, justamente, sobre estos procesos invisibilizados.

Hasta hace poco, la principal inserción de Centroamérica en la globalización padecía de una buena dosis de invisibilidad. Nos referimos al fenómeno de la migración transnacional, en concreto hacia países del Norte del hemisferio. Hoy en día, el impacto de las remesas, en la mayoría de los países centroamericanos, es tal, que este fenómeno constituye un elemento fundamental de la dinámica societal

y como tal es reconocida. El Salvador, obviamente, ofrece el mejor ejemplo al respecto. Así, si en el aeropuerto de Comalapa se coincide con un vuelo de Los Ángeles o Washington, después de pasar el control de aduana (esperando que, al pulsar el botón, la luz haya sido verde) uno se topa con el aire cálido de la costa cuscatleca y con una auténtica marea humana (que muchos políticos quisieran en sus mítines) esperando a familiares que retornan. Continuando por la carretera, y en la entrada a San Salvador, nos encontramos con un monumento dedicado al hermano lejano. Todo un homenaje a los migrantes. Y si visita una comunidad rural, le explicarán a uno que la cancha de deportes o la escuela ha sido financiada por remesas colectivas, enviadas por asociaciones de migrantes en los Estados Unidos que, incluso en algunos casos, han creado fundaciones en El Salvador para manejar esos fondos.

Esta visibilización de la migración nos muestra, de manera palpable, que la globalización no es solo obra de empresas (especialmente, multinacionales) o de políticas de organismos internacionales (especialmente, financieros). La sociedad también puede inducir procesos de globalización que no se limitan a la migración transnacional. Existen también localidades que, por sus atractivos naturales, se constituyen en el destino de flujos turísticos internacionales; o comunidades artesanales que logran que sus diseños se reconozcan en distintas latitudes del planeta; o pueblos industriales que, a través de la subcontratación manufacturera, se integran a la fábrica global. De estas dinámicas comunitarias insertas en la globalización trata este libro. Y, en este sentido, uno de sus objetivos principales es visibilizar estos procesos. El otro gran objetivo es mostrar, analíticamente, que tales procesos son fruto de la interacción de dinámicas globales con locales. Es decir, se parte de la premisa que la globalización no solo conlleva riesgos sino también oportunidades y respecto a estas dos dimensiones los actores locales se posicionan.

Es necesario mencionar que este texto es la culminación de una trayectoria de investigación de casi una década en la que, a lo largo de toda ella, ha participado el coordinador de este texto: Juan Pablo Pérez Sáinz. En este sentido, es pertinente hacer una reseña breve de este itinerario. Se inició en 1991 en Guatemala, con el estudio de San Pedro Sacatepéquez, comunidad indígena, cercana a la capital, e in-

serta en los encadenamientos globales de la industria de la confección. Esta investigación se enmarcó dentro de un proyecto regional dirigido por Alejandro Portes y con Pérez Sáinz como investigador de FLACSO-Guatemala. Esta comunidad se seleccionó como un universo con ejemplos de microempresas dinámicas. Además, el hecho de que Portes comenzara, por esas fechas, a trabajar el concepto de capital social, marcó una opción analítica fundamental en esta trayectoria. En este primer estudio colaboró también Ángela Leal. En 1994, se intentó profundizar, ya desde FLACSO-Costa Rica, los hallazgos analíticos de la investigación precedente abordando la principal comunidad artesanal costarricense: Sarchí. En esta ocasión, Allen Cordero fue el colaborador. Inmediatamente le siguió un pequeño estudio donde se analizaban las dinámicas de subcontratación manufacturera en una comunidad rural hondureña, Puente Alto, ubicada en el Valle del Sula. Cecilia Sánchez-Lam participó en esta investigación. IBIS, ONG danesa, se interesó por el potencial analítico de este tipo de estudios y financió una investigación comparativa entre dos comunidades artesanales: por un lado, Ilobasco, en El Salvador, localidad productora de alfarería y, por otro lado, Comalapa, comunidad indígena, ubicada en el Altiplano guatemalteco, dedicada al tejido tradicional. Ángela Leal participó, de nuevo, encargándose de este último caso, mientras el ejemplo cuscatleco estuvo a cargo de Katharine Andrade-Eekhoff. El siguiente paso fue organizado por FLACSO-El Salvador que comisionó a Pérez Sáinz, conjuntamente con Andrade-Eekhoff, el estudio de cinco comunidades artesanales de ese país: La Palma, Nahuizalco, Guatajiagua, San Sebastián y Armenia. La iniciativa institucional regresó a FLACSO-Costa Rica con dos proyectos más, de alcance regional, financiados por Ford-México. El primero planteó tres escenarios de interacción entre lo global y lo local tomando dos casos, dentro de cada uno de ellos, dependiendo del protagonismo o no del establecimiento pequeño. Así, respecto al turismo se contrastó La Fortuna y Monteverde en Costa Rica con la propia capital de este país. En cuanto a la subcontratación manufacturera se regresó a San Pedro Sacatepéquez para compararlo con tres comunidades hondureñas (Quebrada Seca, La Jutosa y Davis) de características muy similares a Puente Alto. Y, en términos de artesanía, el contraste se hizo entre La Palma, en El Salvador, y

Comalapa, en Guatemala; comunidades ya abordadas en trabajos previos. En este estudio, Pérez Sáinz contó con un equipo amplio de colaboradoras: Maribel Carrera Guerra, Katharine Andrade-Eekhoff, Elba López Madariaga, Edith Olivares Ferreto y Cecilia Sánchez-Lam. Si en este primer estudio se enfatizó la configuración y dinámicas de las respectivas aglomeraciones territoriales, en un segundo proyecto los objetivos analíticos han sido la trama institucional en las localidades y las dinámicas de (in)equidad en las comunidades. Se eligieron solo tres casos: La Fortuna, San Pedro Sacatepéquez y La Palma. Las investigadoras, en esta ocasión, han sido Edith Olivares, Maribel Carrera y Katharine Andrade-Eekhoff.

Por consiguiente, durante estos años se han hecho estudios sobre quince comunidades, insertas de diversas maneras con la globalización, localizadas en distintos países de la región. De hecho, solo Nicaragua ha estado ausente en este conjunto de investigaciones. Además, hay localidades donde se han realizado varios estudios, habiéndose generado así una acumulación importante de conocimiento. Y un total de ocho investigadores han estado involucrados a lo largo de este proceso. El presente texto toma como referentes empíricos los del último estudio. O sea, el escenario del turismo se analiza a través de La Fortuna en Costa Rica; la subcontratación manufacturera a base de San Pedro Sacatepéquez en Guatemala; y La Palma, en el Salvador, es el ejemplo a considerar respecto de la artesanía. Esta selección responde a dos criterios básicos. Primero son los casos donde se ha acumulado más conocimiento. Y segundo, son ejemplos exitosos pero no exentos de problemas. Es decir, muestran que la globalización plantea a las comunidades un juego dialéctico de amenazas y oportunidades cuya comprensión analítica, como se ha mencionado, constituye el segundo objetivo de este libro. No obstante, es evidente que en este texto confluye toda la reflexión desarrollada durante estos años.

Además de esta introducción, este texto contiene cuatro capítulos. El primero es el referido al escenario del turismo con el estudio de La Fortuna por parte de Edith Olivares Ferreto. Esta localidad, situada en la región septentrional de Costa Rica, ha sabido aprovechar la ventaja de su proximidad del volcán Arenal que, desde que entró en actividad a fines de los años 60, se ha convertido en uno de los

principales destinos turísticos en este país. El siguiente capítulo, elaborado por Maribel Carrera Guerra, trata sobre la inserción de la economía de San Pedro Sacatepéquez en los encadenamientos globales de la actividad de prendas de vestir. Se muestra cómo una actividad, generada endógenamente, se ha articulado a la globalización con beneficios indudables, pero también afrontando riesgos importantes. El tercer ejemplo es el de la comunidad salvadoreña de La Palma analizado por Katharine Andrade-Eckhoff. Se está ante la localidad que ha logrado que sus diseños artesanales sean reconocidos, en distintas latitudes del planeta, como los representativos del país cuscatleco. Y el último capítulo, elaborado por Juan Pablo Pérez Sáinz, presenta una síntesis comparativa regional. Este capítulo no solo procura ofrecer esa visión regional, sino también explicitar una propuesta teórica para analizar este tipo de comunidades insertas en la globalización.

Los agradecimientos son múltiples y se refieren no solo a este texto, sino a toda la trayectoria de investigación ya mencionada. En este sentido, hay que agradecer al resto de investigadores que participaron en ella ya que sus contribuciones se han filtrado, indudablemente, en el presente texto. También hay agradecimientos para las instituciones financiadoras y, especialmente, para la Ford-México, que posibilitó las dos últimas investigaciones que tuvieron alcance regional. Al respecto, hay que destacar el papel jugado por Ingrid Faulhaber, quien a fines del año pasado abandonó la Fundación Ford. Ingrid tuvo la sensibilidad suficiente para interesarse por esta problemática y además, aún más importante, apoyó decididamente el financiamiento del segundo estudio regional, convencida de que la acumulación verdadera de conocimiento científico se logra solo a través de una trayectoria de investigación y no a base de estudios puntuales y aislados. Respecto a este texto hay que agradecer, en primer lugar, el respaldo dado por los directores de las dos unidades de FLACSO que lo publican: Héctor Dada, de FLACSO-El Salvador, y Carlos Sojo, de FLACSO-Costa Rica. También hay reconocimientos para el apoyo eficaz prestado por Yamileth Villalobos en la organización final del texto y para el levantamiento impecable, como siempre, por Mercedes Flores. Pero el mayor agradecimiento es para las gentes de las 15 comunidades. Sin la colaboración de ellas, este

texto no se hubiera podido materializar. Los autores esperan poder corresponder a esa colaboración generosa. En junio del año pasado se celebraron sendos talleres en La Fortuna, San Pedro Sacatepéquez y La Palma, donde se presentaron resultados (con ciertas propuestas de acción) a representantes de estas comunidades. Pero, además, se espera que con la publicación y lectura de este libro se pueda incidir en algo en el sentido común de los formuladores de políticas. Lograr que visualicen estas experiencias y aprecien el juego dialéctico de amenazas y oportunidades de inserción de este tipo de localidades en la globalización para que puedan diseñar intervenciones beneficiosas para las comunidades, sería nuestro anhelo.

Finalmente, este libro está dedicado a la memoria de Rafael Menjívar Larín que nos dejó el 7 de agosto del año pasado. *Lito* fue una persona que, indudablemente, dejó huella y esta se refleja de varias maneras en este texto. Fue uno de los fundadores de las Ciencias Sociales en Centroamérica. Sin ese esfuerzo pionero de él, y de otras personas, no existiría un libro como este. Esta trayectoria de investigación de casi diez años ha sido posible porque ha existido un sustento institucional en la región que la ha posibilitado: FLACSO. *Lito* también jugó un papel fundamental en este desarrollo institucional y no solo en FLACSO-Costa Rica, donde se desempeñó como director en los primeros años de su creación. Y debido a su sensibilidad social e intelectual, supo reconocer la importancia de esta problemática de estudio como una preocupación que merecía atención permanente. Por estas razones, y por muchas más, este libro está dedicado a él y su presencia permea todas sus páginas. Gracias *Lito* y hasta siempre.

Juan Pablo Pérez Sáinz
Maribel Carrera Guerra

Katharine Andrade-Eekhoff
Edith Olivares Ferreto

I

DINÁMICAS LOCALES, GLOBALIZACIÓN Y TURISMO EN LA FORTUNA DE SAN CARLOS

Edith Olivares Ferreto

INTRODUCCIÓN

El turismo se ha constituido en una de las principales expresiones de la articulación de Centroamérica en la dinámica de la globalización. En el caso particular de Costa Rica, la actividad turística incrementó dramáticamente su contribución a la economía nacional desde mediados de la década de los ochenta, al punto de que a partir de 1993 se le ha considerado la principal fuente de divisas. Asimismo, a finales de 1999 Costa Rica recibió a la turista "un millón", con lo que se convierte en el país centroamericano con mayor ingreso de visitantes.¹

El llamado *boom* del turismo costarricense en el contexto de la globalización no se podría comprender sin tomar en cuenta la creciente presencia de cadenas transnacionales en el país. La incursión de estas empresas se ha producido a través de dos modalidades: la construcción de complejos hoteleros ("San José Palacio" y "Tambor" de Barceló, por ejemplo) y el establecimiento de alianzas estratégicas

1. Debe tenerse en cuenta que dentro de este millón de "turistas" se incluyen todos los ingresos al país, entre los que se encuentran gran número de inmigrantes nicaragüenses.

con empresas que anteriormente eran propiedad de nacionales (Me-
liá-Cariari, Irazú-Best Western, por ejemplo). Sin embargo, de ma-
nera paralela, el auge de la actividad turística indujo el surgimiento
de una gran cantidad de microempresas que ofrecen un servicio
personalizado y a bajo precio al visitante extranjero-a. De esta forma,
aunque a simple vista las cadenas transnacionales hoteleras dominan
el paisaje de la oferta turística, una mirada más de cerca permite
observar a un número –aún indeterminado– de microempresas que
también han contribuido y se benefician del *boom* del turismo
costarricense.²

El volumen y características de la actividad microempresarial
turística no es homogénea en términos socio-espaciales. Así, el
desarrollo del turismo en comunidades como Monteverde, en Pun-
tarenas, y La Fortuna, en San Carlos, se ha destacado por el pre-
dominio de micro y pequeñas empresas.³ En este último caso, el auge
del turismo se produce a partir de mediados de la década de los
ochenta, al compás del *boom* turístico costarricense.

A simple vista, La Fortuna se distingue como uno de los distritos
más prósperos del cantón sancarleño: en un radio de alrededor de un
kilómetro cuadrado, en el casco urbano, se concentran todos los
servicios a que tiene acceso la población, así como la oferta turística.⁴
La Fortuna cuenta con varios expendios de alimentos, farmacia,
librerías, heladerías, zapaterías, tiendas, supermercados, tres agen-
cias bancarias (del Banco Popular, del Banco Nacional y del Banco
de Costa Rica), una agencia de la cooperativa agrícola COOCIQUE,

-
2. El Instituto Costarricense de Turismo realizó un censo de empresas turísticas en 1997, según el cual operaban en el país 13.537 micro y pequeñas empresas turísticas, la mayoría de ellas ubicadas en San José, Alajuela y Puntarenas (Dirección de Microempresas del ICT, 1997). La misma fuente señala que el 96% de los establecimientos de hospedaje en el país cuentan con menos de 50 habitaciones.
 3. En un estudio previo trabajamos también la comunidad de Monteverde como escenario favorable al desarrollo de la microempresa turística. Véase Pérez Sáinz (1999).
 4. La Fortuna es el distrito 7 del cantón de San Carlos, provincia de Alajuela. Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos. (www.inec.gov.cr) al 1° de julio de 1999 tenía una población total de 7.508 personas: 3.923 hombres y 3.585 mujeres en un área de 225 km².

una Clínica de Salud, oficinas del sector agropecuario, una escuela pública y el Colegio Técnico Agropecuario de La Fortuna.

Afinando la mirada, La Fortuna constituye un caso exitoso de inserción de una localidad en el mercado global a través del turismo. A partir de la explosión del volcán Arenal, en 1968, gran parte de las familias incursionaron en la actividad turística abriendo espacio en sus casas de habitación para hospedar visitantes. Luego empezaron a surgir sodas y restaurantes, y poco después el ofrecimiento de visitas guiadas al volcán Arenal y otros atractivos naturales: el "Cerro Chato", las cataratas, etc. Hoy día, el visitante tiene un amplio menú de opciones para escoger: además de los tres mencionados, se ofrecen cabalgatas a Monteverde, visitas a Caño Negro, "safaris" al río Peñas Blancas, paseos en lancha al Lago Arenal, canopy y rápidos al río Peñas Blancas y al río Toro. Sin embargo, el principal atractivo continúa siendo el macizo volcánico de forma cónica y activo.

Con el *boom* turístico costarricense, a mediados de la década de los 80, el ingreso de turistas a La Fortuna aumenta en forma creciente. Los entrevistados coinciden en señalar que "todo el que viene a Costa Rica, viene también aquí a La Fortuna. Nadie se quiere quedar sin ver al Arenal echando lava" (Arturo Solís, restaurante La Chozza del Laurel). En efecto, según datos de la Encuesta Aérea de Extranjeros en temporada alta y baja del Instituto Costarricense de Turismo, en la temporada alta de 1997 el 36,4% del turismo visitó la zona de Arenal-San Carlos, ocupando así el tercer lugar, después del Valle Central y el Pacífico Medio. En la temporada baja del mismo año esta proporción desciende levemente (34,2%), pero se ubica como la segunda región más visitada del país, después del Valle Central.

Por otra parte, para 1990 La Fortuna contaba solamente con dos hoteles y unas cabinas destinadas fundamentalmente al turismo nacional, hoy existen más de 60 establecimientos de hospedaje y más de 15 de alimentación. Otra muestra del crecimiento de la actividad turística en la zona es que para 1992 se contaba con una capacidad instalada de 90 camas, actualmente La Fortuna posee más de 1.700 camas que ofrecer al visitante.

Dos características han distinguido el desarrollo turístico de La Fortuna: el predominio de microempresas y la propiedad en manos de fortuneños. Para 1998 se contabilizaban 125 microempresas

turísticas, de las cuales 120 estaban en manos de originarios de la región. Esta tendencia continúa predominando, pero a la fecha se pueden ubicar algunos negocios de nacionales no fortuneños, así como establecimientos de mediana envergadura. Asimismo, al menos tres factores amenazan seriamente la sostenibilidad de la inserción de esta localidad en el mercado global: la instalación de cadenas hoteleras transnacionales, la desorganización del microempresariado turístico y el deterioro del medio ambiente. Estos elementos, a su vez, amenazan la supervivencia de un estilo particular de desarrollo turístico, denominado por algunos autores "turismo integrado o social".

Cordero (2000) distingue tres modelos de desarrollo turístico: el modelo segregado (turismo de enclave), que se encuentra manejado principalmente por las transnacionales turísticas y, por ende, las comunidades locales no son tomadas en cuenta en el esquema de funcionamiento; el modelo de integración relativa, en donde el turismo de enclave avanza hacia una relativa integración con la economía nacional y local por la evolución de las tendencias en los gustos turísticos o por la influencia de una determinada política estatal; y el modelo de turismo integrado o social, que se distingue por el predominio de pequeños negocios familiares o comunales, el aprovechamiento de los beneficios turísticos dentro de la localidad y la escasa intervención de grandes empresas turísticas y del Estado.⁵

Partiendo de lo anterior, este estudio se orienta a analizar los factores que explican las mencionadas amenazas, anclando la mirada en La Fortuna.⁶ En otras palabras, hemos intentado realizar un análisis de las dinámicas locales que se constituyen en terreno fértil para la transformación del modelo de desarrollo turístico de esta comunidad. En este sentido, consideramos que, al contrario del caso de Cancún (en donde se dio una evolución del modelo segregado hacia el modelo de integración relativa) en La Fortuna, la instalación de trans-

5. Los dos primeros modelos se basan en un estudio de Hiernaux-Nicolas (s.f.) sobre la evolución del turismo en Cancún, México. El tercer modelo es adoptado de Brohman (1996).

6. En vista de que se cuenta con escasa información en torno al deterioro del medio ambiente en la localidad de estudio, esta "amenaza" será trabajada a nivel de hipótesis sin sostener conclusiones.

nacionales hoteleras implicaría una involución en términos del modelo de desarrollo turístico, pasando del modelo integrado, que es el que predomina en la actualidad, al modelo de integración relativa. Por ello, este estudio centra su atención en la relación entre la actividad turística y las dinámicas locales tendientes a promover lo que podríamos denominar "desarrollo local" en el marco de la globalización. Lo anterior por cuanto consideramos que la sostenibilidad de la inserción de esta localidad en el mercado global no depende solamente del éxito económico del turismo, sino que implica un esfuerzo tendiente a constituir alianzas que faciliten la elaboración de una agenda de desarrollo que permita planificar y prever los diversos escenarios que podrían amenazar o favorecer a los-as miembros-as de la comunidad. En este sentido, además de analizar las condiciones en que se desarrolla la actividad microempresarial turística en La Fortuna, nos interesa conocer el impacto de esta en las condiciones de vida de la población (equidad social) y las diversas modalidades de interacción interinstitucional que podrían devenir en la formulación de un proyecto de desarrollo local.

Este capítulo cuenta con siete apartados: en el primero se repasan algunas características de la comunidad y la actividad microempresarial turística en La Fortuna. El segundo apartado presenta una caracterización de las principales modalidades de inserción en el mercado de estas microempresas. Los siguientes tres apartados pretenden mostrar el impacto del turismo en la localidad, primero en términos de los hogares, luego en el empleo y, finalmente, desde la perspectiva del bienestar de la comunidad. El sexto apartado analiza la dinámica institucional del distrito y un séptimo apartado resume las principales conclusiones que se derivan de la realización de este estudio.⁷

7. Este trabajo se sustenta en los siguientes instrumentos de recolección de información:

- Una encuesta de hogares aplicada a una muestra representativa (175 boletas) en el casco urbano de La Fortuna de San Carlos. Esta encuesta permitió realizar una caracterización sociodemográfica de la población fortuneña, así como las condiciones del mercado laboral y la equidad en esta zona.
- Una encuesta aplicada a 49 propietarios-as de establecimientos microempresariales turísticos ubicados en La Fortuna, mediante la cual se obtuvo un perfil del propietario-a, las condiciones y desarrollo de la actividad en el distrito.

Previo a la explosión del volcán Arenal, la economía fortuneña giraba en torno a la ganadería y la agricultura, particularmente de tubérculos y raíces. Ya entonces se trataba de un distrito próspero en razón de la riqueza de sus suelos, derivada de la cercanía del volcán. A partir de la década de los noventa, no podemos comprender a esta localidad sin tomar en cuenta el turismo. Un vistazo rápido al pueblo denota la importancia de esta actividad como eje articulador de la vida económica y social de la comunidad. Así, alrededor del parque abundan los restaurantes, cabinas, hoteles, operadores de *tours*, ventas de *souvenirs*, así como oficinas bancarias y otros servicios a que tiene acceso el-la turista y los-as miembros de la comunidad. En atención a lo anterior, consideramos que el conocimiento de los elementos que caracterizan la dinámica socioeconómica del turismo microempresarial es fundamental para el análisis de las dinámicas locales. En este apartado, en primer término repasaremos algunas características de los establecimientos, para luego analizar los en-cadenamientos productivos que permiten el enlace entre estos establecimientos y el mercado global.

Para el análisis de los establecimientos microempresariales turísticos hemos construido una variable que nos permite distinguir a los establecimientos que cuentan con una racionalidad empresarial, de aquellos que mantienen una lógica de supervivencia. Los primeros llevan una contabilidad formal y tienen un establecimiento que se localiza fuera de la vivienda. Los segundos llevan sus cuentas a nivel informal (en cuadernos o por su propia cuenta) y/o mantienen el establecimiento dentro de la vivienda.

El cuadro 1 muestra las características sociodemográficas de los-as propietarios-as de microempresas turísticas, así como algunas variables que nos permiten completar un perfil de los estable-

-
- 6 entrevistas a actores locales y extralocales de las cuatro cadenas de comercialización que se ubicaron en La Fortuna.
 - 9 entrevistas a funcionarios-as de instituciones y representantes de organizaciones con presencia en La Fortuna, que constituyen la materia prima del análisis de la densidad institucional.

cimientos. En primer lugar debe destacarse que más del 75% de los establecimientos tienen una racionalidad empresarial. Se trata de un primer elemento que distingue a las microempresas turísticas fortunateñas, en donde una minoría de permanece funcionando bajo una lógica de supervivencia.

Respecto a las características de los-as propietarios-as, ninguna de las variables presenta diferencias significativas según la racionalidad, por lo que esta información lo que nos permite es realizar un ejercicio de caracterización de los-a propietarios-as a nivel general:

- Mujeres y hombres comparten proporciones similares en la propiedad de establecimientos microempresariales turísticos, lo que implica una importante tendencia a la equidad de género. Para el caso de las mujeres, esta tendencia se explica en virtud de que muchos de los servicios implicados en el turismo constituyen una extensión de las tareas domésticas que históricamente les han sido asignadas, como es el caso de la alimentación y limpieza de habitaciones. Asimismo, debe tenerse presente que la actividad microempresarial facilita la incorporación de mujeres al mercado laboral en la medida en que no obstaculiza las labores reproductivas. Lo anterior, por cuanto las jornadas laborales carecen de horarios rígidos y, en muchas ocasiones, los establecimientos se ubican *dentro o cerca* de la casa de habitación. Sin embargo, debe rescatarse el hecho de que estas mujeres aparecen como propietarias de los establecimientos, lo cual, como se verá más adelante, podría estar vinculado a la alta proporción de hogares jefeados por féminas con que cuenta La Fortuna.
- Los-as propietarios-as de establecimientos microempresariales turísticos tienen una edad promedio de 37 años; es decir, se trata de una población en plena edad productiva. Algunos servicios turísticos, como los *tour* requieren, en efecto, de personas jóvenes que estén dispuestas al riesgo y que transmitan al-la visitante la idea de la aventura y la vitalidad. Asimismo, es probable que las personas de mayor edad en la comunidad hayan preferido no arriesgarse a invertir en el turismo, dejando su capital en la agricultura o ganadería. Por otra parte, es importante

señalar que la juventud que caracteriza a los-as propietarios-as de estos establecimientos podría ser un elemento que opere a favor de la inversión en capacitación.

- La escolaridad promedio de los-as propietarios-as de estos establecimientos prácticamente alcanza los 10 años de escolaridad, lo que implica un año más que la Educación General Básica.⁸ Se trata de un sector de población con la calificación necesaria para acceder a capacitación en idiomas, contabilidad, computación y otras herramientas que potencien sus negocios.
- Los-as propietarios de estas microempresas han acumulado una antigüedad de más de siete años en la actividad turística; es decir, se trata de personas que se incorporaron a esta actividad al calor del *boom* de principios de la década del noventa. Obsérvese que la antigüedad de los establecimientos es casi tres años menor, lo que podría indicar una de las dos siguientes posibilidades: que los-as propietarios-as fueron primero mano de obra asalariada y luego establecieron su propio negocio o, bien, que tuvieron otro establecimiento anteriormente. En todo caso la experiencia acumulada sin duda constituye un capital importante para el desarrollo de la actividad turística microempresarial.

Dos variables presentan diferencias estadísticamente significativas en lo que a establecimientos se refiere: el número de trabajadores y el excedente mensual. En el primer caso, como era de esperar, los establecimientos que se rigen por una racionalidad empresarial tienden a contratar mano de obra asalariada, mientras que en los que se mantienen bajo una lógica de supervivencia predomina el cuentapropismo unipersonal. El excedente mensual de estas últimas microempresas turísticas es seis veces menor que el que obtienen los establecimientos con racionalidad empresarial. Este elemento refuerza el carácter de supervivencia de los establecimientos que se

8. La legislación costarricense establece que la Educación General Básica es gratuita, obligatoria y costeadada por el Estado. Estos nueve años se completan después de cursar 6 años de educación primaria (escuela) y tres años en educación secundaria (colegio). Los colegios del país también brindan dos años de Educación Diversificada, con los cuales el-la estudiante completa el ciclo de educación secundaria.

ubican en la misma vivienda y/o que llevan una contabilidad informal.⁹ Por otra parte, el ingreso que reportan los establecimientos con racionalidad empresarial equivale al salario de un gerente en empresas privadas y a varios salarios profesionales mínimos en el Estado. Lo anterior denota el éxito logrado por estos establecimientos microempresariales turísticos, aunque no debe olvidarse que generalmente varios miembros de la familia están involucrados en la actividad, por lo que se trata de un ingreso generado familiarmente y no en forma exclusiva por el-a propietario-a.

Cuadro 1

**LA FORTUNA: PERFIL DE LOS ESTABLECIMIENTOS
MICROEMPRESARIALES TURÍSTICOS**

Variable	Supervi- vencia (n = 11)	Racionalidad empresarial (n = 38)	Total (n = 49)	Sign.*
CARACTERÍSTICAS DEL-A PROPIETARIO-A				
Sexo (%)				.518
Hombre	63.6	52.6	55.1	
Mujer	36.4	47.4	44.9	
Edad (promedio en años)	36.7	37.2	37.1	.450
Escolaridad (promedio en años)	8.4	10.3	9.9	.660
Antigüedad en la actividad (promedio en años)	7.6	7.5	7.6	.488
Caract. del establecimiento				
Antigüedad (promedio en años)	3.7	5.0	4.7	.157
Número de trabajadores (promedio)	1.1	5.3	4.3	.009
Excedente en dólares (promedio)	513.0	3264.3	2465.6	.020

* Prueba t para variables de intervalo y chi cuadrado para variables de no intervalo.
Fuente: Investigación realizada.

9. Por la estacionalidad que caracteriza a la actividad turística, el excedente mensual se obtuvo a través de un promedio del excedente (ingresos menos costos) reportado por el-la propietario en la temporada alta, el de la temporada baja y en el último mes.

Ahora bien, las actividades productivas no solamente se refieren a las características del-la propietario-a o a las del establecimiento, sino que también remiten a las relaciones que existen entre los agentes, en este caso microempresarios-as turísticos. En este sentido, el cuadro 2 presenta algunas de las dimensiones no económicas del establecimiento según su racionalidad.

Cuadro 2

**LA FORTUNA: DIMENSIONES NO ECONÓMICAS
DEL ESTABLECIMIENTO SEGÚN RACIONALIDAD DE ESTE**

Variable	Supervi- vencia (n = 11)	Racionalidad empresarial (n = 38)	Total (n = 49)	Sign.*
Participación en redes (%)				.058
Sí	81.8	97.4	93.9	
No	18.2	2.6	6.1	
Asociación temporal con otros establecimientos turísticos (%)				.374
Sí	45.5	60.5	57.1	
No	54.5	39.5	42.9	
Pertenencia a organizaciones gremiales (%)				.083
Sí	18.2	47.4	40.8	
No	81.8	52.6	59.2	
Satisfacción con la actividad (%)				.050
Sí	45.5	76.3	69.4	
No	54.5	23.7	30.6	

* Prueba t para variables de intervalo y chi cuadrado para variables de no intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Uno de los elementos que ha distinguido a la actividad microempresarial turística en La Fortuna ha sido la cooperación entre propietarios-as. Así, la mayoría (84%) de microempresarios-as fortuneños-as coincide en que en esta actividad predomina la cooperación frente a la competencia. Las redes constituyen una de las expresiones de este sentido cooperativo entre microempresarios-as de la zona. Entendemos por "redes" a las distintas formas de colaboración y ayuda mutua entre microempresarios-as. Normalmente, las redes aparecen entre sujetos sociales que han desarrollado relaciones de confianza que posibilitan tanto el préstamo de ayuda como la solicitud de esta (Lomnitz, 1984). En el caso que nos ocupa, el cuestionario de encuesta incluyó una serie de preguntas sobre diferentes tipos de colaboración que el propietario-a hubiera brindado a otros-as microempresarios-as de La Fortuna (información sobre insumos, préstamo de materia prima, información sobre clientes, entre otras); asimismo, se les consultó si habían recibido colaboración en esos términos de otros-as microempresarios-as. Se han considerado en redes los establecimientos que han recibido o brindado algún tipo de colaboración. Se trata del 94% del total de microempresas turísticas y la colaboración que predomina está relacionada con información sobre clientela. Esta cifra confirma el predominio de las relaciones colaborativas entre microempresarios-as turísticos en La Fortuna.

Asimismo, más de la mitad de los-as microempresarios-as han participado de asociaciones temporales para ofrecer sus servicios. Este tipo de asociación deviene de la complementariedad de los servicios en el turismo: así, quien tiene cabinas o un hotel, se puede asociar con un *tour* operador local para ofrecer un "paquete" o con una soda o restaurante.

En lo que a organización se refiere, casi el 60% del total de microempresas turísticas de La Fortuna no pertenece a ningún tipo de agrupación gremial: Cámara Nacional de Turismo (CANATUR), Cámara de Turismo de la Zona Norte (CATUZON), Asociación de Microempresarios Turísticos de La Fortuna (AMITUFOR), Cámara de Hoteleros. Al respecto debe tenerse en cuenta que la adscripción a la Cámara Nacional de Turismo es obligatoria, pero implica el pago de un tributo, lo que sin duda se constituye en obstáculo para la extensión de la práctica de afiliarse entre micro y pequeños-as empresarios-as.

Asimismo, entre algunos-as microempresarios-as existe la percepción de que CANATUR representa los intereses de las grandes empresas turísticas y, por lo tanto, la afiliación no les reporta ningún beneficio. Por otra parte, AMITUFOR está prácticamente desarticulada después de haber sido una de las asociaciones de microempresarios con mayor éxito en el país.¹⁰ CATUZON también estuvo desarticulada durante los últimos meses, aunque recientemente ha abierto una oficina, justamente en La Fortuna, desde donde se está dirigiendo la reactivación del gremio. Esta marcada tendencia a la desorganización atenta contra la supervivencia misma del modelo de desarrollo turístico fortuneño, en particular cuando la amenaza de instalación de cadenas transnacionales es cada vez más cercana.

Si tomamos en cuenta que casi el 94% de los establecimientos participan en redes y casi el 60% se han asociado para ofrecer sus servicios, tenemos que las relaciones de cooperación predominan entre los establecimientos turísticos fortuneños. En este sentido, nos inclinamos por señalar que la cooperación forma parte de una ética colectiva en esta localidad y que nos remite a dos de las modalidades de capital social planteadas por Portes y Sensebrenner (1993): la reciprocidad y la introyección de valores. Sin embargo, esta ética colaborativa no tiene un carácter organizativo, por lo que podría obedecer a una identidad local más que gremial.

Finalmente, nos parece muy importante destacar que casi el 70% los-as propietarios-as de microempresas turísticas se declararon satisfechos-as con esta actividad, lo cual da cuenta del éxito que han alcanzado los-as fortuneños-as bajo la modalidad de la microempresa turística. Indudablemente, el factor económico incide en esta apreciación, pero consideramos que, paralelamente, las prácticas colaborativas contribuyen en la satisfacción de los-as microempresarios-as, pues la actividad se desarrolla en un ambiente poco hostil y competitivo. Adicionalmente, la microempresa ofrece la posibilidad de integrar a la familia en las labores relacionadas con la prestación del

10. Como se señaló previamente, la encuesta a propietarios-as de establecimientos microempresariales turísticos se aplicó durante 1998. Para ese periodo, AMITUFOR aún estaba activa, aunque ya había indicios de su crisis.

servicio, lo cual también es un elemento que podría abonar la sensación de satisfacción con la actividad turística.

En resumen, podemos plantear que el microempresariado turístico fortuneño presenta leves diferencias vinculadas a la lógica de la actividad –supervivencia/empresarial– por lo que más bien estamos ante un conglomerado bastante homogéneo en términos de las características de los establecimientos: existe una relativa equidad entre géneros en la propiedad, se trata de propietarios-as jóvenes, con una escolaridad que ronda los 10 años y dos años y medio menos de experiencia en la actividad turística, aunque el establecimiento propiamente tiene menos de cinco años, en promedio. Los excedentes de que gozan estas microempresas son relativamente altos y probablemente constituyan el principal ingreso familiar.

Por otra parte, predominan entre los-as microempresarios-as turísticos-as fortuneños-as las prácticas colaborativas (redes y asociación temporal para ofrecer servicios) aunque la afiliación a organizaciones del gremio es poco usual. Prácticamente 7 de cada 10 microempresarios-as se manifestaron satisfechas-as con el turismo, lo que confirma el éxito de esta localidad en esta actividad.

MODALIDADES DE INSERCIÓN EN EL MERCADO DE LAS MICROEMPRESAS TURÍSTICAS DE LA FORTUNA

Los establecimientos microempresariales de La Fortuna forman parte de una cadena global de oferta y demanda turísticas que se expresa en diversos encadenamientos de servicios. La forma en que estos establecimientos se articulan al mercado global es de vital importancia en la generación de dinámicas locales tendientes al desarrollo de la comunidad, así como en la sostenibilidad de la inserción. Por ello, hemos realizado una caracterización de las cuatro principales cadenas de comercialización en que están implicados los establecimientos microempresariales turísticos fortuneños, los cuales son:

- Comercialización directa: donde la relación se da entre el cliente y el-la microempresario-a directamente.
- A través de agencias de viajes externas que venden paquetes turísticos que incluyen participación de microempresarios-as fortuneños-as.
- A través de hoteles grandes de la zona. Se trata fundamentalmente de excursiones que incluyen una estación en La Fortuna.
- Cadenas conformadas por hoteles pequeños y *tour* operadores, ambos ubicados en La Fortuna.

De seguido, realizaremos una caracterización de la dinámica que se da a lo interno de estas cadenas de comercialización, en procura de enfatizar en las relaciones entre los distintos agentes de participan de la cadena, así como en el agente que posee el "control" de esta. La importancia de este ejercicio es que nos permitirá señalar en cuáles arreglos comerciales está el control en La Fortuna, y en esa medida inciden en el desarrollo local, y en cuales el control se ejerce "desde afuera". En el modelo de turismo integrado o turismo social en la mayoría de arreglos comerciales el control debería ejercerse dentro de la comunidad, mientras que en el modelo de turismo segregado se ejerce fuera de la localidad (Cordero, 2000).

Comercialización directa

Los primeros años de desarrollo turístico en La Fortuna se distinguieron por el predominio de arreglos comerciales directos entre el cliente y el propietario-a. En muchas cabinas, hoteles pequeños y restaurantes de la zona sigue predominando este tipo de relación en que no existen intermediarios. El cliente se beneficia porque el precio no incluye la proporción que el intermediario obtendría y el propietario-a también se beneficia porque no hay terceros que distorsionen la relación. Adicionalmente, a juicio de quienes comercializan directamente, los-as clientes reciben un servicio personalizado, sobre todo en cuanto a hospedaje se refiere.

La promoción en los establecimientos que comercializan directamente se da "boca a boca"; es decir, a través de recomendaciones. Hay quienes también distribuyen desplegados o tienen un sitio en la red Internet que les permite acercarse al turista extranjero-a, pero la mayoría coincide en que son las recomendaciones las que promueven en mayor medida en la afluencia de turistas a su establecimiento.¹¹

A partir de la consolidación de empresas medianas o grandes en los alrededores de La Fortuna, así como de la incursión de agencias de viajes, muchos establecimientos combinan este tipo de comercialización con otras. Tal es el caso de restaurantes que se insertan en cadenas a través de hoteles grandes de la zona. Es por ello que es entre hoteles pequeños y cabinas que predomina la comercialización directa como único mecanismo para obtener clientela.

En este sentido, los establecimientos que van adquiriendo antigüedad y experiencia en el desarrollo del turismo, prefieren diversificar las opciones comerciales con el objetivo de no depender de la estacionalidad de la actividad.

A través de agencias de viajes

Los atractivos de La Fortuna como destino turístico se vinculan, en lo fundamental, a sus bellezas naturales: el volcán Arenal, activo y de forma cónica; las cataratas; el Cerro Chato; Caño Negro, etc. Es por ello que la presencia de operadores de *tours* o visitas guiadas a estas atracciones es prácticamente indispensable para el florecimiento de la actividad turística en esta localidad.

Algunos establecimientos de hospedaje también se han vinculado con agencias de viajes externas, pero esta comercialización predomina entre operadores de *tour*. Aunque todos los operadores de *tours* comercializan directamente, la mayoría no obtiene de este arreglo la

11. Cabe destacar que el 41% de los-as propietarios-as de establecimientos encuestados-as señaló que obtiene su clientela a través de recomendaciones boca a boca. Asimismo, un 29% señaló que promociona su establecimiento a través de esta modalidad.

mayoría de los-as clientes. Es el vínculo con agencias de viajes externas el que alimenta la clientela de algunos operadores de *tour*s locales:

"Nosotros nacimos como una compañía de transporte acuático. Llevábamos gente al río, hacíamos *rafting* y así abrimos el mercado aquí en Fortuna. Luego dimos un vuelco y decidimos pagar una comisión por cada *tour* que hacemos. Es decir, nos llaman y nos dicen tengo un grupo para *rafting* y nosotros decimos sí lo hacemos, la comisión es tanto." (Entrevista colectiva, propietarios-as Aventuras Arenal)

De hecho, a juicio de los entrevistados, ha sido este vínculo con agencias externas el que ha promovido un verdadero desarrollo turístico en La Fortuna, de tal manera que se exploten todas las potencialidades con que cuenta la zona.

En términos muy esquemáticos, la cadena funciona así: el operador de *tour* local ofrece a diversas agencias de viajes extra-locales, que manejan turismo nacional y extranjero, varios paquetes turísticos por los cuales cobra una comisión. En algunos casos, el paquete incluye transporte desde el hotel en donde se hospeda el turista (en San José o en otros puntos del país) o desde el aeropuerto. Los operadores de *tour* locales ofrecen su servicio mediante visitas reiteradas y distribución de papelería a las agencias de viajes externas. Estas últimas cumplen un papel un poco más pasivo, pues no requieren estarse promocionando entre los operadores locales. En otras palabras, la iniciativa viene del operador local aunque la agencia debe conseguir al turista. En contadas ocasiones existen convenios –de palabra– de exclusividad entre alguna agencia y un operador de *tour* local, pero predominan las relaciones de mercado abierto en que la comisión y la calidad del servicio son determinantes.

A juicio tanto de los operadores locales como de las agencias de viajes, la distribución de los beneficios a lo interno de la cadena es justa:

"En esta relación todos nos beneficiamos: las agencias obtienen una comisión por cada pasajero que nos consigan y ellos buscan

al turista afuera. La distribución de ganancias anda parecida para cada uno, según lo que aporta, aunque depende mucho del *tour* que se haga. Es cierto que nosotros tenemos la iniciativa y andamos tras las agencias, pero ellas invierten consiguiendo los turistas." (Entrevista colectiva, propietarios-as Aventuras Arenal)

Este tipo de arreglo comercial compite en La Fortuna con los operadores locales que comercializan directamente y con los hoteles grandes que le venden al turista un paquete completo. Los operadores de *tour* vinculados a agencias de viajes consideran que sus costos se elevan considerablemente en razón de los estándares de calidad que se les exigen, así como el mercadeo. En cambio, quienes comercializan directamente pueden ofrecer precios bajos al turista "a costa de la calidad":

"Nuestra competencia podría ser el operador local, que consigue al turista aquí mismo y le vende un servicio tal vez más barato, pero de otra calidad. Nosotros lo traemos de donde sea en el país hasta las atracciones de La Fortuna en buses de lujo, con aire acondicionado, bebidas... en fin." (Entrevista colectiva propietarios-as Aventuras Arenal)

Sin embargo, esta modalidad de comercialización tiene un inconveniente para el desarrollo de la localidad, cual es el corto lapso que permanecen los-as turistas en La Fortuna, en virtud de que se les traslada exclusivamente para gozar de los atractivos de la zona. Este factor incide negativamente en el desarrollo de la localidad en vista de que el-la turista tiene un escaso contacto con la población y su cultura y tiene pocas oportunidades de dinamizar el mercado de la localidad. Asimismo, el ingreso incontrolado de visitantes a la zona podría redundar en un deterioro del medio ambiente tanto por la abundancia de desechos como por el volumen de personas que alteran las condiciones naturales.

La presencia de hoteles grandes en la actividad microempresarial turística es objeto de controversias entre los-as microempresarios-as fortuneños-as, particularmente cuando se refieren a Tabacón, la empresa turística de mayor envergadura ubicada en esta localidad:

"Pero Tabacón aunque es una gran empresa a nosotros nos beneficia montones. La gente que viene a La Fortuna no cabe en Tabacón (...) Ellos traen su gente, desde el hotel Presidente a Tabacón, ellos saben que si Tabacón no tiene campo ellos están colocando gente en hotel Villa Fortuna, en hotel San Bosco, en hotel Las Colinas, en todo lado están colocando gente, más bien "Tabacón" apoya el desarrollo turístico de La Fortuna." (Arturo Solís, restaurante La Choza del Laurel).

Tabacón perteneció a una familia fortuneña que vendió la propiedad a un personaje judío justo a inicios de la década de los ochenta y del *boom* del turismo en Costa Rica. Fue este extranjero quien construyó las instalaciones con que cuenta hoy Tabacón: piscinas con aguas termales, *spa* y hotel. Pero, además, frente a Tabacón se ubica una propiedad que también está atravesada por aguas termales y que se ha denominado "Tabaconcito", pues no cuenta con las lujosas instalaciones del primero, por lo que el costo de ingreso es sensiblemente menor. Esta propiedad también pertenece a los-as dueños-as de Tabacón, lo que es percibido por algunos-as microempresarios-as como una suerte de monopolio.¹³ Debe aclararse que, hasta hace unos tres años los *tour* que se ofrecen para observar el volcán Arenal incluían una visita de una hora en Tabacón o Tabaconcito, a elección

12. Para todas las cadenas de comercialización se procuró entrevistar a los agentes implicados-as. Solamente en este caso no fue posible entrevistar a un representante de Tabacón que, si bien no es el único hotel que participa de este arreglo comercial, sí es el principal.

13. El extranjero que compró Tabacón murió hace algunos años, por lo que el complejo turístico pasó a manos de sus hijos. Cabe destacar que este relato en torno a Tabacón está basado en entrevistas y conversaciones informales con fortuneños-as.

del cliente (el costo de esta visita no se incluía en el *tour*). Actualmente, existen otras empresas, propiedad de fortuneños-as, que también cuentan con piscinas de aguas termales y otras instalaciones, por lo que forman parte del "menú" por el que puede optar el-la turista en esta visita al volcán. Sin embargo, Tabacón sigue contando con las instalaciones más lujosas, la mayor cantidad de servicios y el precio por ingreso más elevado.

En virtud del atractivo que representan hoteles como Tabacón, algunos establecimientos turísticos –fundamentalmente de alimentación– se han vinculado a ellos ofreciendo un paquete para grupos de turistas que incluye una estación en La Fortuna para desayunar o almorzar y una visita al hotel-*spa* en cuestión.

Este tipo de arreglo comercial surgió a la par del *boom* turístico de La Fortuna, pues una empresa como Tabacón tiene ya varios años de estar instalada en esta zona y algunos fortuneños-as aprovecharon la oportunidad de invertir en restaurantes que permitieran a grupos de turistas comer en el pueblo a un costo menor que el del hotel.

Actualmente, este arreglo comercial subsiste en razón de la gran cantidad de excursiones de un solo día que realizan turistas nacionales o extranjeros-as hacia Tabacón, fundamentalmente. Sin embargo, es importante aclarar que, aunque el propietario-a del restaurante y el hotel son los agentes fundamentales de la cadena, las agencias externas de viajes también juegan un papel importante pues son las que surten la clientela. De hecho, tanto el hotel grande como el microempresario deben promocionarse con la agencia, pero existe también una relación de lealtad entre ambos que le otorga sostén de la negociación.

En cuanto a la distribución de beneficios a lo interno de la cadena, la mecánica es que tanto el microempresario-a como el hotel grande le pagan una comisión a la agencia en retribución por la clientela obtenida. Entre el hotel y el microempresario-a existen otro tipo de retribuciones no monetarias como el disfrute de las instalaciones, invitaciones a comer, etc.

El propietario-a del restaurante, sin embargo, debe realizar una inversión extra destinada a recibir grupos de clientes: resulta indispensable contar con el espacio y el mobiliario para estos efectos, de tal forma que resulta evidente, a los ojos del visitante, cuáles son

los restaurantes que se dedican a recibir grupos. Adicionalmente, la calidad del servicio debe estar "a la altura del extranjero", aunque esto implique un incremento en los precios.

Por todo lo anterior, quien tiene una cuota menor de control en esta cadena es el microempresario-a, pues requiere 1) de la atracción que representa el hotel grande para contar con grupos de turistas, 2) de una buena relación con la agencia que les transporta y hace la parada en La Fortuna y 3) debe realizar inversiones proporcionalmente mayores para tener el espacio y mobiliario que le permitan mantener la relación. En cambio, el hotel grande no "necesita" que los grupos de turistas tengan una parada en La Fortuna para que visiten sus instalaciones, y las agencias pueden optar por varios restaurantes *dentro o fuera* de La Fortuna en donde realizar la estación.

A pesar de lo anterior, los-as microempresarios-as vinculados a este tipo de arreglo comercial tienen grandes expectativas en torno a la instalación de otras empresas hoteleras en la zona, pues a su juicio los-as turistas no van a quedarse "encerrados" en el hotel. Además, consideran que la explotación comercial de La Fortuna como destino turístico por parte de cadenas transnacionales va a generar un acelerado incremento de la demanda en servicios como la alimentación.

Hoteles pequeños y operadores de tour locales

Para todos los establecimientos turísticos de La Fortuna, ha resultado fundamental diversificar la oferta de manera que los-as turistas permanezcan lapsos cada vez mayores en la zona. Así, aunque el volcán es la atracción principal, los-as microempresarios-as insisten en que "La Fortuna es algo más que el volcán". En este juego de oferta de atractivos, los operadores de *tour* juegan un papel crucial, pues le muestran al turista la gran variedad de opciones a que puede acceder. Sin duda alguna quienes brindan el servicio de hospedaje son los más interesados en que, para poder visitar todos los atractivos, el turista necesite pernoctar varios días en La Fortuna.¹⁴

14. Los-as microempresarios-as fortuneños-as estiman que el-la turista necesita pernoctar al menos tres noches en La Fortuna para disfrutar de sus atractivos. Sin

Es por lo anterior que casi todos los hoteles o cabinas, micro, pequeños o medianos, cuentan con papelería y "buró turístico" a través de los cuales se promocionan los diversos *tour*s que el-la huésped puede contratar desde el hotel. Con contadas excepciones, este servicio lo brinda el-la propietario-a del hotel o cabina, sino un operador de *tour* local con quien se ha establecido un arreglo comercial: por cada turista que se "apunta" , el-la hotelero-a recibe una comisión que varía según el tipo *tour*.

Son varios los obstáculos que impiden al propietario-a brindar directamente el *tour*:

1. Muchos-as tienen conocimientos muy básicos de inglés o del todo no los tienen. La visita guiada requiere, necesariamente, de un-a guía al menos bilingüe (inglés-español) porque la afluencia de extranjeros-as es mayoritaria.
2. Los-as propietarios-as de hoteles y cabinas no necesariamente conocen la historia de las erupciones del volcán, por ejemplo, o los orígenes geológicos del Cerro Chato. Es decir, carecen del conocimiento técnico con que cuenta un guía turístico.
3. No todos los-as propietarios-as cuentan con el medio de transporte necesario o adecuado para movilizar grupos de turistas.
4. Un *tour* para una o dos personas no es rentable; en cambio, los operadores de *tour* llevan grupos un poco más grandes porque se ofrecen en diferentes establecimientos de hospedaje y directamente.

A la vez, los operadores de *tour* que establecen estas cadenas de comercialización consideran que muchos-as turistas prefieren consultar sobre las visitas guiadas en los hoteles en que se han hospedado (por seguridad y comodidad) que salir a la calle y tener arreglos directos:

embargo, la estadía en esta zona es de 2.2 noches en promedio durante la temporada alta y 2.4 durante la temporada baja. En ambas temporadas, la zona Arenal-San Carlos presenta uno de los promedios de estadía más bajos del país, mientras que Guanacaste es la zona con estadía más alta (6.5 noches durante la temporada alta) (Dirección de Microempresas del ICT, 1998).

"Lo que pasa es que es mucho más cómodo y seguro para el cliente contratar el *tour* desde el hotel en que se hospeda que andar buscando por la calle. El turista establece como una confianza con la persona que atiende en el hotel y prefiere no salir a preguntar." (Humberto Mora, Jacamar Tours)

Adicionalmente, la necesidad de contar con grupos de regular tamaño para que el *tour* sea rentable, presiona a los operadores de *tour* a promocionarse a través de hoteles y cabinas, pues "de turista en turista se va haciendo el grupo" (Humberto Mora, Jacamar Tours).

Quien toma la iniciativa en este tipo de arreglo comercial es el operador de *tour* que visita a los-as hoteleros-as y les ofrece que, por cada cliente, se les retribuye a través de una comisión. En este sentido, el-a propietario-a del hotel invierte muy poco (intenta convencer al turista) mientras que el operador de *tour* corre con los gastos de promoción (papelería, cuadros, fotografías), con los de la operación del *tour* (transporte, guías, alimentación o bebidas, otros materiales, según el caso) y se esmera por tratar bien a los-as hoteleros-as para mantener la lealtad. Además, la competencia entre operadores de *tour* beneficia al propietario-a del hotel o cabinas que intenta obtener comisiones mayores.

Dos modalidades de comercialización constituyen la competencia de este arreglo comercial: por una parte las agencias de viajes externas que realizan *tours* de un día ("One day tour"), de los que, como vimos, se benefician otros-as microempresarios-as, fundamentalmente restaurantes. Por otra parte, abunda en La Fortuna el comercio informal de *tours*:

"Con el callejero, o sea el que vende barato y hace el mismo *tour* bajando costos, bajando la operación. Él maneja, él compra el fresco, vende el *tour*. Es un microempresario de veras. El tiene un carro o alquila un taxi, usted lo ve con una hielera, busca focos." (Juan Carlos Alvarado, Paraíso Tropical).

Una de las grandes ventajas que tienen los arreglos comerciales entre establecimientos de hospedaje y operadores de *tour* locales es que toda la ganancia generada se queda en La Fortuna:

"Yo no estoy de acuerdo con el "One day tour" desde San José, porque no le queda nada al pueblo. Las agencias mandan a la gente en paquete a ver el volcán y muchas veces ni siquiera paran aquí, ¿eso en qué nos beneficia? Por eso yo prefiero no trabajar con agencias de viajes, porque uno puede ganar, pero el pueblo no. Los ingresos son parecidos que lo que uno gana con hoteles, pero tiene sus desventajas también: algunas agencias no son buena paga, hay problemas de desinformación, descoordinación de horarios y eso que le digo, solo ellos y uno ganan." (Humberto Mora, Jacamar Tours).

En conclusión, en dos de estos cuatro arreglos comerciales el control está en manos de los agentes ubicados en La Fortuna: la comercialización directa y la que se efectúa entre operadores de *tour* locales y hoteles pequeños. Además, estas cadenas tienden a generar enlaces con otros agentes locales en vista de que la localidad constituye el único espacio de relaciones económicas. Asimismo, el hecho de que los agentes se localicen en La Fortuna y requieran de los atractivos naturales de la zona para reproducir el negocio, facilita la consolidación de prácticas tendientes a proteger el medio ambiente. Los agentes extralocales, en cambio, tienen a su haber todo un menú de atractivos que ofrecerle al-la turista. Lo anterior, no implica, necesariamente, que unos protejan y otros destruyan el medio ambiente, pero, sin duda alguna, para los-as fortuneños-as el desarrollo del turismo pasa por la conservación de los atractivos naturales de la zona.

Sin embargo, el problema que presentan estas cadenas de comercialización es que se desarrollan a partir de la llegada del-a turista a la localidad, en otras palabras, no hay agentes dentro de la cadena que se encarguen de hacer llegar al-a visitante a La Fortuna. El bajo volumen de clientes implicados en el encadenamiento es, sin duda alguna, otra de las limitaciones que presenta este arreglo comercial, el cual deviene justamente del hecho de que todos los agentes son microempresarios-as.

Las otras dos cadenas no tienen las limitaciones apuntadas, amén de que logran vincularse con agentes externos (en todos los casos, nacionales), quienes, empero, tiene el control del arreglo comercial.

Adicionalmente, se trata de encadenamientos productivos que no tienden a promover otros vínculos con agentes económicos locales, pues los-as turistas adquieren un "paquete" que limita su accionar en la comunidad.

Una vez que hemos caracterizado la actividad microempresarial turística en La Fortuna, centraremos nuestra atención en el impacto del turismo en la localidad, partiendo de que una actividad económica promueve el desarrollo de una comunidad si los beneficios son compartidos –directa o indirectamente– por la mayoría de hogares. En otras palabras, el éxito de los-as propietarios-as no garantiza en modo alguno el "desarrollo" de la localidad, se requiere de decisiones que promuevan la consecución de bienestar (equidad) y de una acción organizada que tienda hacia la elaboración de un proyecto de desarrollo local.

LOS HOGARES Y EL TURISMO EN LA FORTUNA

En este apartado realizaremos una caracterización de los hogares fortuneños según la actividad en que se ocupan sus miembros-as, esta distinción nos permitirá establecer las principales diferencias que presentan los hogares que no se vinculan al turismo de aquellos que sí lo hacen. Entendemos por hogares vinculados al turismo aquellos en los que al menos uno de sus miembros labora en esta actividad. Esta información se puede apreciar en el cuadro 3.

En primer término, debe destacarse que el 37.7% de los hogares del casco urbano de La Fortuna tienen al menos un miembro que trabaja en turismo, lo cual evidencia el fuerte impacto de esta actividad en el distrito, que de hecho se constituye en la principal fuente de empleo en la localidad. Las otras actividades en que se emplea la población fortuneña son: servicios comunales, públicos y personales (15.2%), comercio (13.3%), agricultura y ganadería (9.2%), industria manufacturera (8.2%), construcción (6.3%), electricidad, agua y gas (2.8%), transporte (5.1%) y servicios a empresas (4.1%). Debe tenerse en cuenta que el turismo se vincula con algunas de las

actividades más dinámicas de la localidad, tales como el comercio, la construcción y los servicios.

Cuadro 3

**LA FORTUNA: PERFIL DE LOS HOGARES
SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD**

Variables	Actividad turística (n =66)	Actividad no turística (n =97)	Total** (n=163)	Sign.*
Sexo del jefe-a (%)				.019
Hombre	65.2	81.4	74.8	
Mujer	34.8	18.6	25.2	
Edad del jefe (promedio en años cumplidos)	40.8	40.6	42.0	.468
Escolaridad del jefe-a (Promedio en años)	6.4	7.9	7.0	.010
Tamaño del hogar (promedio)	5.2	4.4	4.6	.003
Relación de dependencia***	0.3	0.4	0.4	.076
Número de ocupados (promedio)	2.2	1.6	1.7	.000
Ingresos mensuales (promedio en colones)	320.457	208.637	239.813	.012

* Prueba t para variables de intervalo y chi cuadrado para variables de no intervalo.

** Este total corresponde a la suma de hogares vinculados a actividad turística y no vinculados a esta actividad, pues se encontraron 12 hogares sin personas económicamente activas (desempleados-as o pensionados-as).

*** Cociente del número de niños-as y el de mayores de 64 años, entre el resto de personas del hogar.

Fuente: Investigación realizada.

En cuanto al perfil de los hogares, cinco variables presentan una diferencia estadísticamente significativa, lo que nos permite establecer algunas características que distinguen a los hogares vinculados al turismo:

- Cuentan con una proporción mayor de jefaturas femeninas, que incluso triplica al promedio nacional, el cual ronda el 10.5%. Esto podría indicar que los hogares jefeados por mujeres encuentran en el turismo una oportunidad laboral que les permite obtener el sustento necesario. Asimismo, debe destacarse que la actividad microempresarial turística facilita la incorporación de mujeres al mercado laboral sin que requieran trasladarse de sus viviendas. Así, el alquiler de habitaciones adentro o adjuntas a la vivienda, podría ser asumido por muchas mujeres como una extensión de las actividades domésticas que, históricamente, han desarrollado.
- Los-as jefes de hogares vinculados al turismo presentan una escolaridad menor que la de los jefes-as de hogares articulados a otras actividades productivas. Cabe destacar que en ambos casos se trata de una escolaridad relativamente baja (7 años en promedio para el total), pero mientras los-as jefes-as de hogares no vinculados a la actividad turística tienen casi 8 años de escolaridad, los-as de hogares articulados al turismo tienen poco más de 6 años de escolaridad en promedio; es decir, la primaria completa. Cabe destacar que la escolaridad de los-as propietarios-as de establecimientos microempresariales turísticos es dos años mayor que la del promedio de personas que trabajan en esta actividad, lo cual evidencia la baja calificación de la mano de obra asalariada (*bartenders*, cocineras, personal de limpieza, etc.).
- Los hogares vinculados al turismo tienen un mayor número de miembros, a pesar de la ya anotada proporción de jefaturas femeninas. Asimismo, cuentan con una cantidad mayor de personas ocupadas, lo cual, sin duda, incide en el ingreso del hogar.

- Los hogares con al menos un miembro trabajando en turismo tienen ingresos sensiblemente mayores a los que perciben los otros hogares, lo cual implica que no solamente propietarios-as, sino también trabajadores-as, acceden a ingresos mayores vinculándose al turismo, a pesar de la baja escolaridad. Las propinas y el ingreso en dólares son factores que contribuyen a elevar el ingreso salarial de quienes trabajan en la actividad turística. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este ingreso también logra ascender gracias a la incorporación de un mayor número de miembros al mercado laboral.

Dos variables no presentan diferencias significativas entre los dos tipos de hogares, por lo que más bien permiten caracterizar el hogar promedio de La Fortuna. Se trata de la edad del-la jefe-a, que ronda los 42 años y la relación de dependencia que es 0.4 en promedio para el total de familias de la comunidad. La primera variable muestra que las familias fortuneñas cuentan con jefes-as relativamente jóvenes, en edad productiva. La segunda remite a la proporción de niños-as y personas mayores de 64 años entre el resto de miembros del hogar. Así, aunque los hogares vinculados a la actividad turística tienen un mayor número de miembros-as, no presentan una relación de dependencia que les distinga de los otros hogares, lo que indica que estos miembros se encuentran en edad productiva y por ello también cuentan con un mayor número de ocupados-as.

PERFIL OCUPACIONAL DE LA POBLACIÓN FORTUNEÑA: EL IMPACTO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA

Una simple mirada al casco urbano de La Fortuna evidencia el impacto del turismo en esta localidad; como se señaló anteriormente, en los alrededores del parque abundan los restaurantes, cabinas, hoteles, operadores de *tours*, ventas de *souvenirs*. De tal manera que, como era de esperar, más de la tercera parte de las personas ocupadas del distrito están vinculadas al turismo. En razón de lo anterior, a continuación se repasa la información sobre la población ocupada del

distrito en relación con su articulación o no a la actividad turística. (Véase cuadro 4).

Cuadro 4

**LA FORTUNA: CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS
DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR TIPO DE ACTIVIDAD**

Variable	Actividad turística (n = 101)	Actividad no turística (n = 203)	Total (n = 304)	Sign.*
Sexo (%)				.032
Hombres	55.4	68.0	63.8	
Mujeres	44.6	32.0	36.2	
Edad (promedio en años cumplidos)	30.3	35.5	33.8	.000
Escolaridad (promedio en años)	7.8	8.2	8.1	.374
Lugar de nacimiento (%)				.308
Costa Rica	82.2	87.5	85.7	
Nicaragua	17.8	12.0	14.0	
Otro país	0.0	0.5	0.3	

* Prueba t para variables de intervalo y chi cuadrado para variables de no intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Respecto a las características sociodemográficas de la población ocupada, cabe destacar primeramente las dos variables que presentan diferencias estadísticamente significativas: el sexo y la edad de la población ocupada. Así, casi el 45% de las personas que trabajan en turismo son mujeres, mientras que en actividades no turísticas ellas alcanzan menos de la tercera parte del total de ocupados-as. Por otra parte, la actividad turística ofrece también buenas posibilidades de inserción laboral para la población joven pues, según los datos generados por nuestra encuesta esta actividad cuenta con trabajadores-as más jóvenes que las otras actividades: el promedio de edad en turismo es de 30 años y en las otras actividades más de 35 años. Si a lo anterior agregamos que prácticamente la mitad de pro-

pietarios-as de microempresas turísticas son mujeres, se puede señalar que la actividad turística ofrece mayores posibilidades de inserción laboral para las mujeres y los-as jóvenes y, en ese sentido, muestra una mayor equidad de género y generacional que las otras actividades en que trabaja la población fortuneña. Probablemente, el peso de la actividad agrícola y ganadera incida en la presencia mayoritaria de hombres y personas de mayor edad en actividades no turísticas.

En cuanto a escolaridad y lugar de nacimiento, las diferencias entre ambas actividades no son significativas, por lo que podemos señalar que el promedio de escolaridad de los-as trabajadores-as fortuneños-as ronda los 8 años, con lo que supera al promedio de escolaridad de los-as jefes-as de hogar, lo cual podría deberse a que la población trabajadora joven tiene una escolaridad mayor que la que reportan los-as jefes-as de hogar. Sin embargo, los-as propietarios-as de microempresas turísticas tienen una escolaridad mayor.

En cuanto al lugar de nacimiento, la proporción de nicaragüenses incorporados-as a actividades productivas es un poco mayor que la proporción que representan respecto al total de la población (12.5%); así, los-as empleados-as de origen nicaragüense representan el 14% del total de la población ocupada en La Fortuna y, aunque la diferencia no es significativa, debe destacarse su incorporación en el turismo. En esta actividad los-as nicaragüenses se desempeñan en labores de limpieza y cocina, fundamentalmente. Además, los hombres nicaragüenses se emplean en construcción y las mujeres también se ocupan en el empleo doméstico. Es probable que se encuentre una presencia fuerte de nicaragüenses en actividades agrícolas en las zonas rurales del distrito.

La presencia de nicaragüenses en este distrito tiene orígenes de orden histórico, en virtud de que La Fortuna es zona fronteriza, pero también obedece al incremento de los flujos migratorios suscitados a partir de la década de los noventa en Costa Rica. Al respecto, hay que tener en cuenta que la agricultura de exportación adquiere gran dinamismo en la zona norte en el contexto del modelo de desarrollo adoptado a partir de la crisis de los años ochenta. El uso de la mano de obra inmigrante nicaragüense (supernumeraria y contratada en precarias condiciones) aporta significativamente al éxito de la agro-exportación en esta zona. En el caso del distrito de La Fortuna,

además, los-as nicaragüenses se ven atraídos por el dinamismo que presenta la actividad turística.

Cuadro 5

**LA FORTUNA: CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO
DE TRABAJO POR TIPO DE ACTIVIDAD**

Variable	Actividad turística (n = 101)	Actividad no turística (n = 203)	Total (n = 304)	Sign.*
Número de trabajadores del establecimiento (promedio)	65.7	11.1	28.2	.000
Localización del Establecimiento (%)				.000
Área urbana L.F.	57.4	79.8	72.4	
Área rural L.F.	40.6	14.3	23.0	
Otro lugar	2.0	5.9	4.6	
Jornada laboral (promedio de horas semanales)	52.6	50.3	51.1	.335
Cotización a CCSS (%)				.274
Sí cotizan	68.0	61.6	63.7	
No cotizan	32.0	38.4	36.3	
Ingresos mensuales (en colones)	165 543	125 812.9	139 528	.140

* Prueba t para variables de intervalo y chi cuadrado para variables de no intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Ahora bien, teniendo una caracterización de la población ocupada fortuneña, pasemos ahora a repasar las características de los puestos de trabajo a que accede la población según el tipo de actividad (turística o no turística). Este análisis nos permitirá completar el panorama de las posibilidades que ofrece el turismo como fuente de empleo en la localidad (Véase cuadro 5).

Lo primero que llama la atención es que el promedio de trabajadores-as en los establecimientos en que labora la población fortuneña

es de poco menos de 30 personas, pero entre los dos tipos de actividad hay una diferencia bastante significativa: mientras que los establecimientos turísticos cuentan con más de 65 empleados-as en promedio, en actividades no turísticas este número descende a 11 personas. Al respecto, debe aclararse que, evidentemente, la presencia de empresas turísticas de gran envergadura como Tabacón, que tiene 203 empleados-as, afecta el cálculo del promedio, aunque la mayoría de establecimientos turísticos en La Fortuna sean de carácter microempresarial y en ellos el número de trabajadores en promedio es 4,3 (Véase cuadro 2). Apartando a las 26 personas que trabajan en Tabacón, el número promedio de trabajadores-as de los establecimientos turísticos descende a 10.7, pero no podríamos dejar de lado a la empresa que capta a la cuarta parte de las personas ocupadas en turismo en esta localidad.¹⁵

Por otra parte, la gran mayoría de la población del distrito se ubica en trabajos que se localizan en el área urbana, que es donde se realizó nuestra encuesta. Sin embargo, cabe destacar que en la actividad turística el 40,6% puestos de trabajo se ubican en el área rural, lo cual también está relacionado con la presencia de empresas turísticas grandes que se han localizado más cerca del volcán Arenal. La incorporación laboral de fortuneños-as en el empleo público (escuela, colegio, banca) y los servicios privados inclina la balanza a favor de la localización en el área urbana en las actividades no turísticas.

La jornada semanal promedio de las personas ocupadas del distrito fortuneño es de 51 horas, 3 horas más que la que establece el Código de Trabajo. La actividad turística requiere de trabajo nocturno y en fines de semana, además, los-as microempresarios-as tienden a extender sus jornadas para incrementar el ingreso y las personas que trabajan con hoteles o restaurantes medianos o grandes prefieren laborar "horas extra" que también les generan propinas extra. En actividades no turísticas como la construcción y el comercio, también es común extender las jornadas para lograr ingresos mayores.

15. Incluso, al aplicar la prueba t excluyendo a estas 26 personas que laboran en Tabacón, la diferencia entre el número de trabajadores-as de establecimientos turísticos y no turístico no resulta significativa.

Más del 60% de la población ocupada cotiza al Seguro Social, a pesar de que subsiste una percepción –equivocada, según estos datos– de que los-as microempresarios-as se tienden a no asegurarse. Cabe destacar, al respecto, que según la información de la Sucursal de la CCSS en La Fortuna, la proporción de asegurados por cuenta propia ha disminuido en los últimos años, mientras que aumenta la proporción de asalariados. De hecho, la morosidad entre asegurados-as por cuenta propia es bastante mayor que la que presentan los-as patronos. La Directora de la Sucursal supone que son las obligaciones crediticias las que presionan a los-as patronos-as a estar al día con sus obligaciones con la CCSS.

Los ingresos mensuales promedio de la población ocupada ascienden a ¢139 528, que son casi dos veces el salario mínimo legal en nuestro país. Las personas que trabajan en turismo obtienen ingresos mayores: ¢165.543 frente a ¢125.812.9 en las otras actividades y, aunque esta variable no cuenta con una diferencia estadísticamente significativa, sin duda alguna influye en la elevación del promedio para el total de población.¹⁶ En este sentido, debe tomarse en cuenta que nuestros datos muestran una tendencia a la extensión de la jornada (sobretabajo) por parte de la población ocupada fortuneña, lo cual incide en la elevación de los ingresos. Asimismo, la presencia de turistas probablemente favorezca a otras actividades productivas (el comercio, por ejemplo) al realizar las transacciones en dólares, lo cual permite compensar la inflación a través de la devaluación del colón. En la actividad turística el acceso a propinas también incrementa sensiblemente los ingresos, sobre todo de los-as asalariados-as.

16. Se hizo la prueba de excluir el empleo público para calcular su peso en el promedio de ingresos, sin embargo, con esta exclusión el ingreso promedio en establecimientos no turísticos más bien ascendió a ¢127.443.

EQUIDAD Y MICROEMPRESA TURÍSTICA EN LA FORTUNA

El principal objetivo de este apartado es conocer la incidencia de la actividad turística en la equidad y los niveles de bienestar en La Fortuna. En otras palabras, podríamos plantear el siguiente cuestionamiento: además de constituir una importante fuente de empleo, ¿ha contribuido el turismo a elevar la calidad de vida de los-as fortuneños-as?

En primer término, hemos realizado un ejercicio que nos permite observar las potencialidades de la actividad turística para diferentes grupos poblacionales con el mismo capital humano, en términos de ingresos:¹⁷

Cuadro 6

LA FORTUNA: BRECHAS DE INGRESO POR TIPO DE ACTIVIDAD Y SEGÚN GRUPO DE TRABAJADORES (Porcentajes)

Variable	Actividad turística (n = 101)	Actividad no turística (n = 203)
Mujeres respecto a hombres	0	-19.5
Jóvenes respecto a no jóvenes*	-16.5	0
Nicaragüenses respecto a costarricenses	0	0
Trabajadores respecto a propietarios	-48.8	-36.7

* Jóvenes: menores de 25 años.

Fuente: Investigación realizada.

- Las mujeres obtienen ingresos casi un 20% más bajos que los hombres en actividades no turísticas, mientras que en el turismo no hay diferencias significativas entre ambos sexos. Aún hoy en día, las mujeres tienden a tener salarios menores que los hombres para el mismo puesto de trabajo, factor que probablemente afecte

17. En un anexo se encuentran las regresiones sobre las que se hizo el cuadro 6.

las disparidades de género en las actividades no turísticas, entre las que el trabajo asalariado tiene un importante peso. Por otra parte, sin duda la equidad que presenta el turismo en términos de la propiedad en las microempresas es un factor que incide positivamente en la paridad de ingresos.

- A pesar de que anteriormente habíamos señalado que los-as jóvenes tenían mayor participación en el turismo, en términos de ingresos tenemos que ganan 16,5% menos que los no jóvenes. El uso de mano de obra familiar no remunerada en la actividad turística es uno de los factores que explica esta desigualdad en términos de ingresos. En actividades no turísticas, en cambio, las diferencias entre grupos generacionales no son significativas.
- Ninguna de las dos actividades presenta diferencias de ingresos entre la población nicaragüense respecto a la costarricense, lo cual es un positivo indicador de equidad entre trabajadores-as con el mismo capital humano.
- Finalmente, como era de esperar, los-as trabajadores-as obtienen ingresos bastante menores que los-as propietarios-as en ambas actividades: en turismo casi un 50% menores y en actividades no turísticas poco más del 35% menores. Esto implica que los márgenes de ganancia del propietario-a turístico-a son mayores que los que generan otras actividades económicas en La Fortuna, excepto en el caso del sector público, en el que no hay generación de ganancias.

Estos datos permiten confirmar que la actividad turística ofrece posibilidades de integración equitativa en términos de género y nacionalidad, pero se mantiene una brecha en términos generacionales y, sobre todo, vinculada a la propiedad de los establecimientos. Este último elemento sin duda alguna está fuertemente relacionado con la presencia de empresas medianas y grandes que hacen un uso intensivo de la mano de obra del distrito y que amenazan con dominar el paisaje de la oferta turística. Cabe destacar también que, a pesar de que los ingresos salariales en el turismo tienden a ser superiores que en las otras actividades, estos no logran compensar la brecha que establece la propiedad.

Por otra parte, tenemos los niveles de bienestar de la población. En este estudio hemos considerado que el análisis de la pobreza debe superar las visiones dicotómicas (pobreza *versus* integración) integrando la problemática de la vulnerabilidad. Con ello hacemos referencia a las situaciones de riesgo de pobreza de hogares cuyos ingresos superan la línea de pobreza. Este riesgo puede provenir del deterioro abrupto de ingresos monetarios (hiperinflación) que no es el caso costarricense, o de la amenaza del desempleo. Este último fenómeno se expresa en tres modalidades: a) la búsqueda activa de empleo, b) el llamado desempleo desalentado; es decir, personas que buscaron trabajo en el pasado infructuosamente y ahora estarían dispuestas a incorporarse al mercado laboral, y c) el desempleo parcial involuntario o desempleo visible. En el contexto de la actividad turística, y particularmente tratándose de microempresas, consideramos que esta problemática adquiere una relevancia particular.

El cuadro 7 muestra que no existen diferencias significativas en las condiciones de pobreza de los hogares fortuneños-as respecto al tipo de actividad en que se desenvuelven sus miembros. Sin embargo, también evidencia que la proporción de hogares pobres en el distrito de La Fortuna es bastante menor al promedio nacional: solamente un 2,5% del total de hogares fortuneños está en condiciones de pobreza extrema; es decir, tiene ingresos que no le permiten llenar las necesidades alimentarias. A escala nacional se trata del 6,7% de los hogares. Un 9,4% de los hogares fortuneños se encuentran en condición de pobreza básica, llenan sus necesidades alimentarias básicas pero sus ingresos no les permiten cubrir otras necesidades. A escala nacional, en esta situación se encuentra el 13,9% de los hogares. De manera que en total, casi un 12% de los hogares fortuneños están en condición de pobreza, mientras que a escala nacional se trata de del 20,6% de los hogares.¹⁸

En otro rango se ubican los hogares en condición de vulnerabilidad: se trata de aquellos con ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, pero que en cualquier momento podrían caer

18. Todas las cifras de pobreza a escala nacional se basan en los datos de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples y fueron tomados de la página del Instituto Nacional de Estadística y Censos en Internet.

Cuadro 7

**LA FORTUNA: HOGARES POR TIPO DE ACTIVIDAD
SEGÚN CONDICIÓN DE POBREZA
(porcentajes)**

Condición de pobreza	Actividad turística (n = 65)	Actividad no turística (n = 96)	Total** (n = 161)	Sign.*
				.344
Pobreza extrema	1.5	3.1	2.5	
Pobreza básica	4.6	12.5	9.3	
Vulnerabilidad	33.8	29.2	31.1	
Integración	60.0	55.2	57.1	
Total	100.0	100.0	100.0	

* Prueba chi cuadrado.

** Este total corresponde al número de hogares que declararon sus ingresos y que, además, tienen al menos un miembro vinculado al mercado laboral.

Fuente: Investigación realizada.

bajo la línea de pobreza por el riesgo de desempleo que amenaza a sus miembros. Si esta probabilidad de desocupación se hiciera efectiva, un 30% de los hogares verían descender sus ingresos bajo la línea de pobreza. Esta alta vulnerabilidad probablemente está ligada a la dependencia del turismo como actividad estacional y que, además, genera empleos con condiciones sumamente flexibles. Este es el caso también de otras actividades dinámicas del distrito, tales como la construcción y el comercio. Finalmente, el 56.9% de los hogares fortuneños tienen ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas y no se encuentran en riesgo de pobreza, por lo que se consideran integrados.

Aunque no se hayan encontrado diferencias significativas entre los hogares con algún miembro vinculado a la actividad turística y aquellos en que esto no sucede, consideramos que el microempresariado turístico podría estar incidiendo de manera indirecta en los niveles de bienestar de la población. Por una parte, ya habíamos

señalado el fuerte vínculo entre el turismo y las actividades que completan –junto con el turismo– fuentes de empleo en la localidad: los servicios, la construcción y el comercio. Asimismo, el desarrollo del turismo ha atraído a gran cantidad de empresas e instituciones –como se verá en el próximo apartado– que proveen de servicios y empleo a la población. Adicionalmente, el éxito de la microempresa es un elemento que indiscutiblemente ha incidido en el mejoramiento de las condiciones de vida de una comunidad rural, como es La Fortuna, en primer término por la distribución de la propiedad (aunque no necesariamente de la riqueza) que, como hemos visto, es una de las principales fuentes de desigualdad en esta localidad.

DENSIDAD INSTITUCIONAL EN LA FORTUNA

Una visión amplia del desarrollo considera no solamente el crecimiento económico, sino también las potencialidades de carácter social, político, ecológico, etc. En este sentido, el desarrollo local no depende solamente de las actividades económicas con que una comunidad logra satisfacer las necesidades de su población y vincularse a otros espacios; sino que también requiere de un tejido institucional fuerte y comprometido con el desarrollo de la localidad. Es por ello que, además de caracterizar a la principal actividad económica de La Fortuna (el turismo), hemos incluido un apartado que nos permita acercarnos a la dinámica institucional del distrito enfatizando en tres aspectos: la localidad o extralocalidad de las instituciones, la interrelación entre instituciones y la relación entre la acción institucional y el desarrollo de la localidad. Adjunto se encuentra un mapa institucional con el que se pretenden ilustrar estos elementos.

Aunque La Fortuna cuenta con una gran cantidad de instituciones, la mayoría de ellas dependen de directrices generadas fuera de la localidad. Tal es el caso de las instituciones financieras, las instituciones educativas, la Iglesia, la Clínica, etc.¹⁹ Nótese, además,

19. Entre las instituciones financieras, La Fortuna cuenta con agencias del Banco Nacional, Banco Popular y Banco de Costa Rica (todos estatales); asimismo, desde

que el gobierno local aparece fuera de las coordenadas de este mapa por cuanto no tiene ninguna incidencia en la dinámica de la localidad. Debe tenerse en cuenta que esta tendencia a la centralización en la toma de decisiones en realidad es una característica del sector público costarricense, por lo que afecta a casi todas las comunidades y La Fortuna no es una excepción.

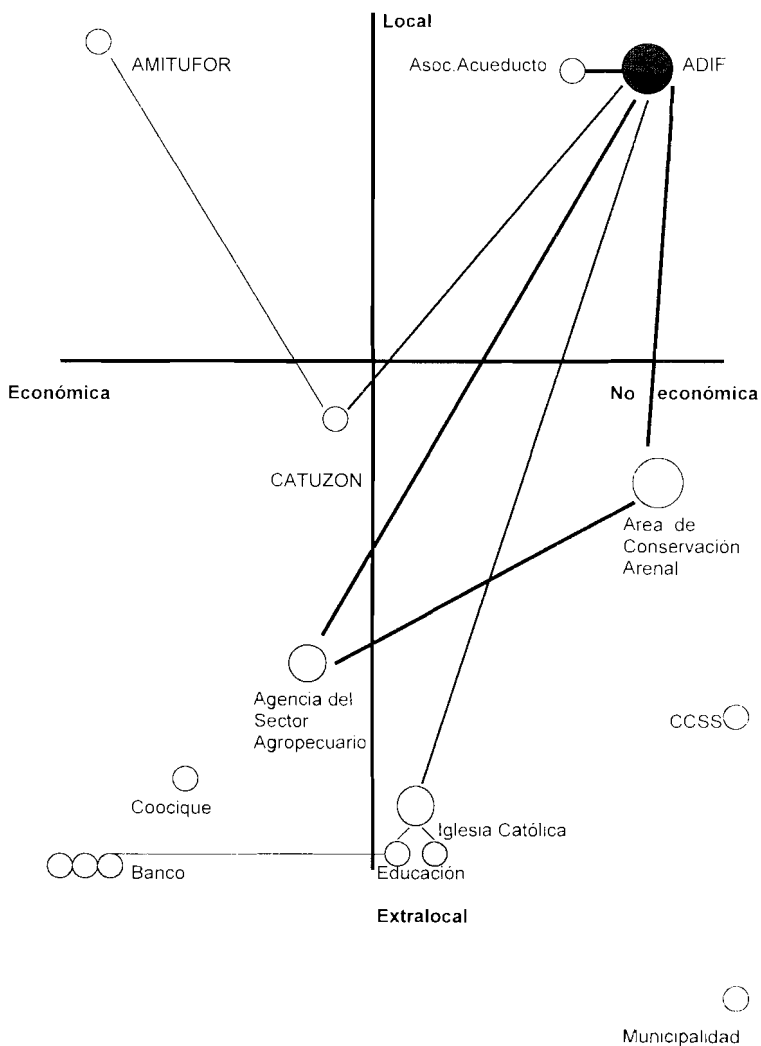
Este centralismo tiene efectos no solamente sobre la toma de decisiones, sino también en la disposición y presencia física de los-as jerarcas en La Fortuna: constantemente estos-as deben acudir a reuniones en Ciudad Quesada –que es la cabecera del cantón– lo que limita las posibilidades de interacción institucional. A este elemento debe sumarse que varios-as de estos-as jerarcas no son originarios de La Fortuna por lo que, o viajan diariamente a sus viviendas en otras localidades, o solamente durante los días laborales pernoctan en el distrito. Este elemento también incide negativamente en la acción interinstitucional y en el compromiso con el desarrollo de la localidad.

Las relaciones interinstitucionales se han representado con líneas que varían en su grosor de acuerdo con la intensidad de las relaciones. Al respecto, queda claro, primero, que la Asociación de Desarrollo Integral de La Fortuna (ADIF) es la entidad clave en la vinculación interinstitucional en la localidad.²⁰ Se trata de la organización que

hace 20 años cuenta con una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Zona Norte (COOCIQUE) cuya población meta ha sido el sector agropecuario, pero que, en el caso de esta localidad, ha ampliado su oferta de servicios hacia el turismo. Las dos instituciones educativas con presencia en La Fortuna son la Escuela y el Colegio Técnico Agropecuario. La primera se fundó en 1949 y el segundo en 1973. El Colegio cuenta con una especialidad en turismo desde 1997, pero solamente se ha egresado un grupo (en 1998) porque se abre bianualmente.

20. La ADIF fue fundada en 1969 por un grupo de vecinos-as de La Fortuna con el objetivo de construir las obras de las que el Gobierno Central y local no se hacían cargo. Hasta la fecha, la ADIF tiene a su haber obras de infraestructura como el Complejo de Fiestas Cívicas, el salón comunal "El Burío", la construcción y asfaltado de caminos, el alcantarillado comunal y la construcción de aceras. Los ingresos de la ADIF provienen de la realización de las Fiestas Cívicas y los que genera la Reserva Ecológica Catarata Río Fortuna, inaugurada en 1995. El gobierno central brinda una pequeña suma a las asociaciones de desarrollo del país, que, a juicio del Presidente de ADIF, no cubre siquiera los costos de planilla. En torno a ADIF existen además la Asociación Cívica (encargada de las Fiestas Cívicas), la Asociación Deportiva, Asociación de Salud, la Junta Administradora del Acueducto y el Comité Local de Emergencias.

MAPA INSTITUCIONAL LA FORTUNA, SAN CARLOS



mantiene relación con mayor cantidad y variedad de instituciones, pero además, tiene relaciones muy intensas con entidades como el Acueducto Rural (el cual administraba hasta hace pocos años), la Agencia del Sector Agropecuario²¹ (con el cual organiza, por ejemplo, las Ferias del Agricultor) y el Área de Conservación Arenal.²² De hecho, estas dos últimas entidades, junto con ADIF, conforman un triángulo en virtud de una experiencia de trabajo interinstitucional ensayada hace varios años en el marco de la Asociación Regional para el Desarrollo y la Conservación Agroecológica del Volcán Arenal (ARDEVA). Dicha asociación trabajó en la gestión, ante la municipalidad, de un plan ordenador para La Fortuna.

La Iglesia Católica también destaca como una de las instituciones que mantiene vínculos con varias entidades, pero se trata de relaciones menos intensas que están muy concentradas en el objetivo central de la parroquia, que es "la evangelización".²³ Las instituciones educativas tienen poca interrelación con otras instituciones. En términos generales, la dinámica gira en torno a colaboraciones más que relaciones recíprocas.

Es importante destacar que instituciones como COOCIQUE y la CCSS carecen de vínculos interinstitucionales. En el caso de COO-CIQUE, se observa una dependencia fuerte de las relaciones con Ciudad Quesada, además de que es una cooperativa surgida al calor de la actividad agrícola y ganadera, por lo que ha perdido beligerancia en La Fortuna. La CCSS cumple una importante labor en términos de salubridad pública, pero no se detectaron evidencias de interrelaciones con otras instituciones.

21. En 1998 las agencias del Consejo Nacional de Producción y del Ministerio de Agricultura y Ganadería se fusionaron en lo que hoy se conoce como Agencias del Sector Agropecuario (A.S.A.). En La Fortuna, el Ministerio de Agricultura y Ganadería abrió sus oficinas desde hace 15 años en razón de su alta producción de tubérculos, raíces y ganado.

22. El Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE) cuenta con sectores territoriales de planificación y acción, denominados Áreas de Conservación. El Área de Conservación Arenal, por tanto, pertenece a este ministerio y ejecuta las tareas vinculadas a la protección del medio ambiente de la zona.

23. Así lo señaló Víctor Julio Cubero, párroco de la iglesia de La Fortuna.

Finalmente, en cuanto a la relación entre el desarrollo local y la acción institucional, en el mapa institucional se ha querido resaltar este elemento mediante el uso de diferentes tonalidades. Las instituciones que aparecen en gris oscuro son aquellas que tienen una mayor incidencia en el desarrollo local y en cuanto esa relación descenden las tonalidades son más claras.

Resulta necesario aclarar que la Asociación de Microempresarios Turísticos de La Fortuna (AMITUFOR) aparece sin color porque, según nuestras entrevistas recientes, prácticamente ha desaparecido. Recuérdese que casi el 60% de los-as microempresarios-as turísticos manifestaron no pertenecer a asociaciones gremiales en 1998, cuando AMITUFOR aún funcionaba (Véase cuadro 2), lo que da cuenta tanto de la escasa asociatividad que caracteriza a este gremio, como del bajo perfil de organizaciones turísticas en la zona. Del mismo modo, la Municipalidad de Ciudad Quesada no pareciera tener incidencia alguna en el desarrollo de La Fortuna y muchas de sus competencias han sido asumidas por la Asociación de Desarrollo (recolección de basura, mantenimiento y construcción de caminos, aceras, centros recreativos, etc.).

La Asociación de Desarrollo, por el contrario, aparece como la entidad con mayor incidencia en el desarrollo de la localidad en virtud de sus múltiples e intensos vínculos institucionales. Además, ADIF ha emprendido una serie de proyectos comunales como la recolección de basura, la organización de las Fiestas Cívicas, el asfaltado de caminos, la construcción y reparación de aceras. ADIF cuenta también con un salón comunal, una sala de reuniones y administra la Reserva Ecológica Catarata Río Fortuna. Entre los proyectos futuros de ADIF se encuentra la conclusión de un Parque Recreativo, el cementado del camino a la catarata, la elaboración de senderos en las cataratas y la construcción de nuevas aceras en la comunidad.

El Área de Conservación Arenal, las Oficinas del Sector Agropecuario y la Iglesia Católica son otras tres entidades que trabajan por el desarrollo de La Fortuna. Las dos primeras, como se ha señalado, tienen experiencia de trabajo compartida en el marco de proyectos conservacionistas. En el caso de la Iglesia, hemos considerado importante destacar su potencial como aglutinadora de gran cantidad de población, además de la labor pastoral que realizan

muchos-as feligreses. Esta es una institución que cuenta con relaciones con varias entidades locales, aunque la intensidad de estas no sea muy alta.

Los bancos estatales tienen poca relación interinstitucional, pero cuentan con un gran peso para el desarrollo de la localidad merced al crédito. La mayoría de microempresarios-as turísticos, así como el sector agropecuario, han surgido y dependen todavía de los créditos otorgados por el Sistema Bancario Nacional, por lo que constituyen entidades cruciales en el desarrollo económico y productivo. Lo anterior a pesar de que la mayoría de la población se queja de las altas tasas de interés y los excesivos trámites burocráticos.

Tomando en cuenta que el turismo es actualmente la principal actividad económica de La Fortuna, es notable la ausencia de instituciones vinculadas a esta actividad. En este sentido, la institucionalidad fortuneña obedece al modelo de desarrollo agropecuario que dominaba el paisaje del distrito previo al *boom* turístico, lo cual, sin duda alguna, incide en las escasas articulaciones que encontramos entre las instituciones que, hoy en día, parecieran verse obligadas a reestructurarse para responder a las nuevas demandas de la población y del turismo. Así, entidades como COOCIQUE, instalada en La Fortuna en el contexto del desarrollo agropecuario, actualmente se esfuerza por ofrecer una amplia variedad de servicios al turista, lo que, a criterio de la gerencia, establece una diferencia radical con las agencias de esta cooperativa instaladas en otras localidades. Sin embargo, la presencia de instituciones de corte agropecuario, como la Agencia del Sector Agropecuario, podrían ser potenciadas en la generación de iniciativas tendientes a promover vínculos entre esta actividad y el turismo, como otro atractivo de la zona.²⁴ Asimismo, estas entidades podrían promover en ambos sectores las prácticas conservacionista en virtud de que tanto el turismo como la agricultura requieren de la protección de los recursos naturales. En este sentido, la presencia del Área de Conservación Arenal podría generar dinámicas virtuosas en torno a la conservación del medio ambiente que

24. Cabe destacar que hace algunos años se celebraba la Feria de la Yuca en La Fortuna, actividad que constituía una atracción para nacionales y extranjeros-as. Actualmente se está realizando una Feria del Palmito.

resulta vital para el desarrollo de ambas actividades, y por lo tanto, de La Fortuna.

En el mismo sentido, el centralismo en la toma de decisiones fue una de las características principales de la expansión del Estado costarricense durante las décadas de los sesenta y setenta. Es por ello que algunas de las entidades que brindan servicios clave a la comunidad (Instituto Costarricense de Electricidad, para el caso de la telefonía o Ministerio de Obras Públicas y Transporte, para el caso de las vías públicas) no tienen presencia física en La Fortuna. Se trata de instituciones que indudablemente han favorecido el desarrollo de la localidad, brindando servicios indispensables para el turismo, pero que se han caracterizado por el centralismo, que obliga a los-as usuarios-as a trasladarse a Ciudad Quesada o hasta a San José, para realizar algunos trámites.

En otras palabras, la institucionalidad fortuneña obedece al modelo centralista y de desarrollo agropecuario, factor que se ha constituido en obstáculo para la elaboración de una agenda mínima de desarrollo local en el contexto de las nuevas condiciones del distrito. Sin embargo, organizaciones locales (principalmente ADIF) han logrado generar dinámicas virtuosas de desarrollo estableciendo vínculos con instituciones instaladas en La Fortuna. La elaboración de una agenda de desarrollo local requeriría, empero, de la participación de más instituciones y agrupaciones de pobladores-as que se planteen los retos actuales de comunidad.

MICROEMPRESA TURÍSTICA Y DESARROLLO LOCAL EN LA FORTUNA: ALGUNAS CONCLUSIONES

La Fortuna es un distrito con grandes potencialidades no solamente por su riqueza natural, que facilitó, primero, el desarrollo agropecuario y luego, el florecimiento de la actividad turística. Además de lo anterior, este distrito cuenta con potencialidades importantes en términos de capital social y humano, entre las cuales, sin duda alguna, el predominio de la microempresa en manos de fortuneños-as es una de las más importantes. Asimismo, la población

fortuneña presenta altos niveles de bienestar social y cuenta con una gran cantidad y variedad de servicios básicos instalados en el casco urbano del distrito.

Actualmente, la tercera parte de las personas ocupadas de La Fortuna están vinculadas directamente a la actividad turística, lo que la ha convertido en la principal fuente de empleo en la localidad, sea por la vía de la propiedad –que incluye la autogeneración de empleo– o del empleo asalariado. El turismo presenta una distribución laboral equitativa en términos de género; en cambio, entre las personas que se ocupan en otras actividades, las mujeres alcanzan apenas la tercera parte de los puestos. Asimismo, quienes trabajan en turismo obtienen ingresos mayores que quienes se ocupan en otras actividades. Estos elementos demuestran por qué el turismo sigue erigiéndose como una actividad económica promisoría para diversos sectores de la población fortuneña.

Una de las características que ha distinguido el desarrollo turístico de La Fortuna es el predominio de establecimientos microempresariales, aunque recientemente han surgido empresas medianas y grandes y se rumora que en el corto plazo empresas transnacionales se ubicarán en la zona. La futura instalación de compañías transnacionales turísticas se constituye en una nueva amenaza para los-as microempresarios-as y para el equilibrio ecológico de la zona. La desorganización del microempresariado fortuneño podría acrecentar esta amenaza si, como algunos-as suponen, se empieza a dar un proceso de competencia "desleal" entre los establecimientos turísticos, en donde los más pequeños cuentan con menos posibilidades de éxito. Sin embargo, esta amenaza podría también desencadenar una reacción organizativa del microempresariado fortuneño frente al hostigamiento externo (solidaridad confinada).

A nuestro criterio, la diversidad de prácticas colaborativas y las autorrepresentaciones en torno al carácter cooperativo, y no competitivo, de la actividad microempresarial turística en La Fortuna, así como la extendida práctica de las redes, evidencian la presencia de dos modalidades de capital social: la introyección de valores y la reciprocidad. En este sentido, la movilización de estas modalidades de capital social también podría mitigar los efectos de la instalación de empresas transnacionales de la localidad, así como fortalecer las

autorrepresentaciones que han hecho de La Fortuna un destino en donde el pueblo también es un atractivo.

Por otra parte, los-as microempresarios-as muestran altos niveles de satisfacción con la actividad, tienen un excedente relativamente alto y han desarrollado diversos mecanismos de cooperación, pero su mayor debilidad es la escasa articulación a organizaciones gremiales. La organización podría facilitar la gestión de capacitación, créditos e incluso el ofrecimiento de diversos servicios a través de una agencia turística local con vínculos en el exterior del país.

Es por ello que la desarticulación de la organización del microempresariado turístico constituye, en sí misma, una debilidad del sector en tanto obstaculiza la acción coordinada y la institucionalización de diversos mecanismos de cooperación. La presencia de la Cámara de Turismo de la Zona Norte podría ser una alternativa a corto plazo para solventar la ausencia de una organización de carácter gremial-local que permita definir una estrategia de desarrollo de las microempresas fortuneñas, sobre todo de cara a la futura instalación de compañías transnacionales.

El desarrollo local no depende exclusivamente de las actividades económicas con que una comunidad logra satisfacer las necesidades de su población y vincularse a otros espacios, sino que requiere también de un tejido institucional fuerte y comprometido con el desarrollo de la localidad. En el caso que nos ocupa, La Fortuna cuenta con una gran cantidad y variedad de instituciones, pero la mayoría se ven afectadas por el centralismo en la toma de decisiones que caracteriza a la función pública en nuestro país. Adicionalmente, por tratarse de un distrito, el papel del municipio en esta localidad es sumamente débil o nulo. A pesar de lo anterior, entidades como la Asociación de Desarrollo Integral (ADIF) —que sí tiene un carácter local-territorial— se han constituido en pieza clave para la generación de vínculos interinstitucionales. En el mismo sentido, existe una experiencia de trabajo coordinado alrededor del tema de la conservación del volcán Arenal, liderada por la ADIF, el Área de Conservación Arenal y la Agencia del Sector Agropecuario, se trata de la Asociación Regional para el Desarrollo y Conservación Agroecológica del volcán Arenal. La divulgación de esta experiencia y la incorporación de nuevos actores serían fundamentales para iniciar un

proceso tendiente a la elaboración de un plan de desarrollo para La Fortuna. Lo anterior, por cuanto el desarrollo (turístico y agropecuario) de esta comunidad está íntimamente vinculado con la riqueza ecológica que deriva de la cercanía con el volcán Arenal.

Distinguimos tres grandes retos en términos de la orientación de políticas hacia el desarrollo local en esta comunidad. El primero refiere a algunas desigualdades que presenta el mercado laboral fortuneño y que afectan a tres sectores de población: a las mujeres ocupadas en actividades no turísticas, a los-as jóvenes que laboran en turismo y a los-as trabajadores-as –frente a propietarios-as– en ambos grupos. La Fortuna es una localidad que ha avanzado mucho en términos de integración de las familias, pero políticas tendientes a mitigar estas desigualdades resultan necesarias si se quiere que el desarrollo de la localidad brinde frutos a todos los sectores de población.

El segundo reto remite a los arreglos comerciales mediante los que el microempresariado turístico fortuneño se inserta en el mercado. Al respecto, urge plantear medidas tendientes a consolidar los arreglos comerciales en que los agentes locales tienen mayor control y beneficios. Sin embargo, también es necesario generar encaadenamientos que permitan que las microempresas locales se articulen al mercado del turismo global. La comercialización vía Internet es una alternativa que está tomando fuerza, pero se requiere también de opciones que ofrezcan los diversos servicios a que el-la turista puede acceder en La Fortuna. Para ello es indispensable articular estos esfuerzos en una organización que facilite el mercadeo y la distribución de beneficios.

El fortalecimiento de la acción institucional coordinada constituye el tercer gran reto, pues permitiría que la gran cantidad de instituciones que tienen presencia en La Fortuna orienten su accionar hacia el desarrollo integral de la comunidad. Existen experiencias en este sentido, pero se requiere consolidarlas y, sobre todo, integrar a otros actores locales.

La debilidad organizativa del sector turístico es uno de los obstáculos que deben ser superados si se quiere fortalecer la coordinación interinstitucional, por dos razones: 1) siendo el turismo la principal actividad económica de La Fortuna, debería liderar las

iniciativas de desarrollo, y 2) la amenaza de la instalación de transnacionales turísticas podría tener efectos menores si existiese una organización que potencie las cualidades de la microempresa mediante la gestión de capacitación, facilidades de crédito, mercadeo, etc. La Fortuna cuenta con las instituciones que brindan estos servicios, lo que se requiere es reorientar su accionar en aras del desarrollo integral de la comunidad.

A lo largo de este capítulo, hemos planteado que en La Fortuna se ha desarrollado un modelo de turismo integrado o social. Este modelo se distingue porque prevalecen los pequeños negocios, la apropiación de los beneficios turísticos se queda en la localidad y existe una escasa intervención del Estado y de grandes empresas turísticas. En efecto, en La Fortuna actualmente predomina la micro y pequeña empresa. Sin embargo, un breve vistazo a las cadenas de comercialización a través de las cuales estas empresas se insertan en el mercado, nos muestra que en dos de ellas el control es ejercido por un agente externo (a través de agencias de viajes externas y a través de hoteles grandes de la zona). Se trata justamente de los arreglos comerciales que implican una relación activa con agentes extra-locales, pues en el caso de la comercialización directa y de las cadenas conformadas por hoteles pequeños y operadores de *tour* locales, todos los agentes implicados están en La Fortuna. Adicionalmente, los dos primeros arreglos comerciales son los que menos beneficios dejan a la comunidad, ya que los-as visitantes muchas veces solamente realizan una breve estación en La Fortuna. Por ello, consideramos que en esta localidad estamos a las puertas de una involución en términos del desarrollo turístico, en donde la incursión de transnacionales hoteleras afincaría el modelo de integración relativa. Esta involución tendría también consecuencias en el deterioro del medio ambiente merced al incremento del volumen de visitantes a las zonas protegidas, que además redundaría en un incremento del volumen de desechos, así como la pérdida de zonas verdes que pasarían a ser construcciones.

Por otra parte, el análisis de la densidad institucional del distrito evidencia que, en efecto, existe una débil presencia del Estado pues aunque abundan instituciones que le representen, estas tienen una escasa articulación con el desarrollo de la comunidad. Asimismo, la

ausencia del gobierno local ha dado paso al 'empoderamiento' de la Asociación de Desarrollo que pareciera erigirse en el principal interlocutor de la localidad.

El previsible ingreso de transnacionales turísticas a La Fortuna avizora un acercamiento al modelo de integración relativa. Curiosamente este modelo pareciera avanzar –históricamente– a partir del turismo de enclave por la evolución de los gustos turísticos o la intervención estatal. En este caso, sin embargo, consideramos que la inserción en el mercado global estaría siendo determinante de esta transposición de modelos de desarrollo turístico. Lo anterior, por cuanto elementos como la desorganización del microempresariado y la carencia de un plan de desarrollo local se constituyen en escollos para fortalecer un modelo integrado que permita potenciar algunas de las cualidades del desarrollo microempresarial en La Fortuna, tales como la introyección de valores como la solidaridad y la cooperación, la práctica de redes, el impacto en los niveles de bienestar, entre otros.

Para terminar, queremos señalar que la sostenibilidad del éxito de la inserción de La Fortuna a través del turismo depende fundamentalmente de la habilidad de los actores locales para articular acciones que permitan la subsistencia y desarrollo de la actividad microempresarial, así como para plantearse el desarrollo local desde las potencialidades y limitaciones de la propia comunidad.

ANEXO

Cuadro A.1

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN
ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN LA
FORTUNA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Mujeres	-0.032	.067	.637
Jóvenes	-.165	.071	.022
Extranjeros	-0.09	.085	.289
Trabajadores	-.488	.125	.000
Escolaridad	-0.012	.011	.348
Experiencia	-0.015	.017	.388
(Experiencia) ²	-0.000	.001	.511
Constante	5.466	.172	.000
R ² ajustado	.299		
N	101		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.2

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN
ACTIVIDADES NO TURÍSTICAS EN LA FORTUNA
A PARTIR DE PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Mujeres	-.195	.082	.000
Jóvenes	-0.047	.051	.383
Extranjeros	-0.207	.061	.737
Trabajadores	-.367	.062	.000
Escolaridad	-0.024	.005	.000
Experiencia	-0.020	.008	.013
(Experiencia) ²	-0.001	.000	.016
Constante	5.086	.082	.000
R ² ajustado	.382		
N	203		

Fuente: Investigación realizada.

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

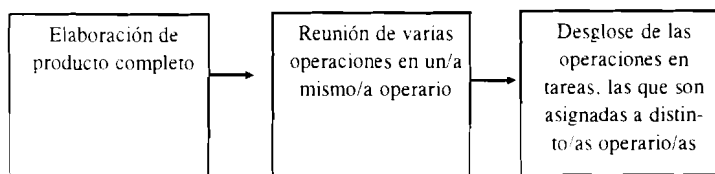
la maquila del vestuario tienen la posibilidad de una demanda continua durante el año, sus altibajos dependerán más bien de otros aspectos más globales del desarrollo del sector a escala nacional, pero, en general, cuentan con una demanda más segura. Mientras que la producción que se realice como "propia", 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

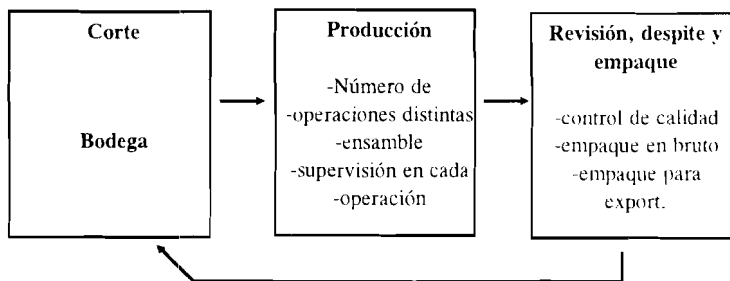
aspectos desde los cuales se podrá encontrar diferentes grados de complejidad en la división del trabajo, y por tanto, una expresión más de la heterogeneidad de los establecimientos.

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"

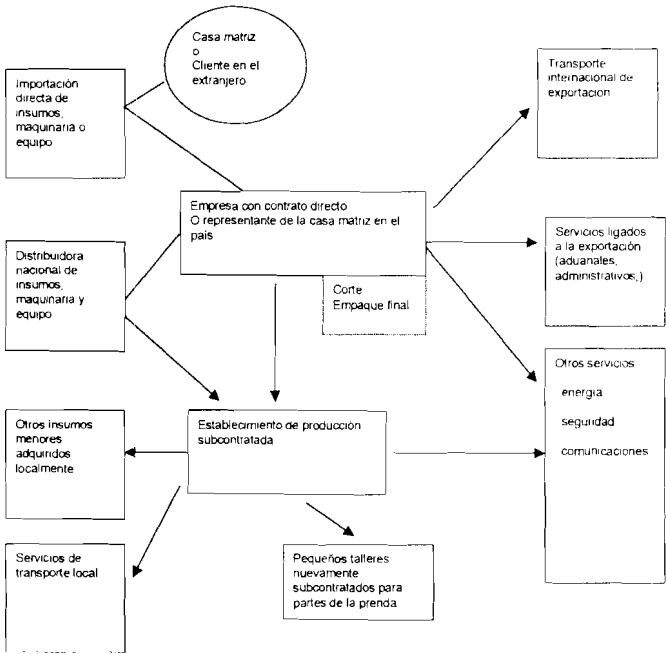
Se trata de producción con destino también a terceros mercados, con la diferencia que este es mediado por la empresa representante de la casa matriz, quien se hace cargo de la exportación, a veces del empaque final y, por supuesto, de la auditoría. Los establecimientos subcontratados solo producen, no 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

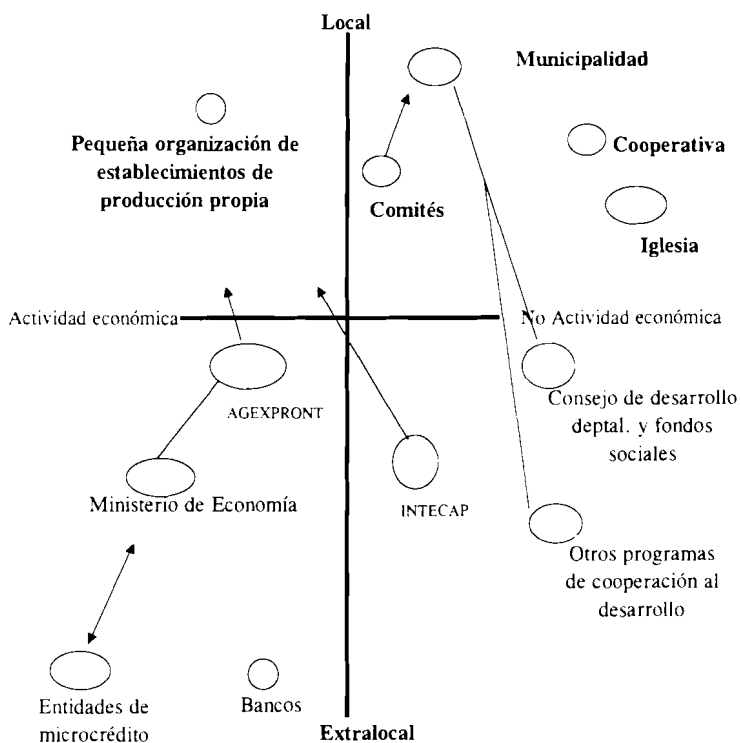
Después de referirnos a las características de los establecimientos, al tipo de vínculos e inserción al mercado, y en el entorno social y organizativo de la aglomeración económica, conviene referirnos también a su entorno institucional; es decir, a cómo se configura el mapa institucional en la localidad, 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.

III

DINÁMICAS ECONÓMICAS LOCALES Y LA GLOBALIZACION: ELEMENTOS DE ANÁLISIS DESDE LA PALMA, CHALATENANGO

Katharine Andrade-Eekhoff

INTRODUCCIÓN

En El Salvador uno de los temas que genera actualmente más debate y preocupación tiene que ver con el desarrollo económico local. Pero son más bien las dinámicas económicas locales¹ las que deben de analizarse para buscar formas de generación de empleo en las localidades. Estas dinámicas tienen que ver con una multiplicidad de elementos y actores, resultando en diferentes conformaciones en cada lugar. Y como lo define la misma palabra, los procesos no son estáticos los procesos, sino constantemente cambiantes. Entonces, la atención se centra en cómo entender estas dinámicas para tratar de influir en el tipo de empleo que se genera en la localidad, buscando el bienestar de los hogares y trabajadores, además de cierto nivel de estabilidad en el mercado local, especialmente frente a mercados insertados en la globalización.

1. El último capítulo de este libro aborda en más detalle lo que se entiende por dinámicas locales.

Las dinámicas económicas de La Palma, Chalatenango, ofrecen una oportunidad para entender las múltiples relaciones e interacciones en un contexto específico. Se puede decir que este municipio es considerado exitoso en su inserción en el mercado globalizado. El diseño colorido de los productos artesanales elaborados en la comunidad de cierta forma se ha convertido en un "logo" de El Salvador. Esa artesanía es exportada a múltiples países del mundo, presentada en ferias internacionales, y exhibida en distintas páginas web. Es una fuente importante de trabajo para muchas personas en la comunidad. Pero ese relativo éxito económico en esa comunidad tan pequeña y aislada en el norte de El Salvador es producto de múltiples factores; y su futura viabilidad dependerá no solo de la capacidad competitiva de los productores locales en el mercado internacional, sino de un conjunto de factores locales y no locales, algunas cosas directamente relacionadas con el proceso de producción de la artesanía y otras que tienen que ver con las interrelaciones de los distintos actores de La Palma.

Lo que se presenta aquí es producto de distintos estudios realizados en La Palma por FLACSO a partir de 1997. En el primer trabajo se indagó sobre el funcionamiento de los talleres en la comunidad, enfocando en los temas de capital social y artesanía, levantando una encuesta con alrededor de 50 propietarios, además de entrevistas en profundidad para conocer la génesis y evolución de la actividad artesanal. En 1998 se llevó a cabo más entrevistas para conocer el papel de los diferentes actores locales en las dinámicas económicas de la comunidad. Durante el año 2000 se realizó una encuesta con 226 hogares para conocer su composición, así como las características del empleo y el ingreso de sus miembros. Además, se entrevistó a los distintos actores presentes en La Palma, tanto los que tienen que ver con la actividad artesanal como los que se dedican a otras iniciativas. En este sentido, se habló con actores locales y extralocales, gubernamentales y no gubernamentales, económicos y no económicos. Por otra parte, fueron realizadas entrevistas con productores e intermediarios para indagar sobre las cadenas comerciales. En todo este proceso, se han compartido inquietudes y resultados con los residentes del municipio y otros interlocutores importantes, trabajando con los artesanos o preocupados por el

bienestar de la comunidad. En diferentes momentos se realizaron talleres en La Palma para entregar los resultados y abrir espacios de discusión sobre las diversas problemáticas de las dinámicas locales. Estos talleres han servido también como fuente de información para avanzar en el análisis. Es este conjunto de información colectado desde 1997 que sirve de base a las reflexiones de este capítulo.

Las siguientes páginas examinarán las dinámicas económicas de La Palma para entender cuáles son los puntos claves de acción para buscar procesos más equitativos y duraderos incrustados en la historia específica de la comunidad. Esto implica conocer la interrelación entre la historia del desarrollo de la actividad y otros acontecimientos, la situación de bienestar de los hogares, las dinámicas de los talleres artesanales, y el papel de los distintos actores presentes. Entonces, la primera parte contextualiza la actividad artesanal de La Palma describiendo brevemente su génesis, y los hitos más importantes en su desarrollo. La segunda parte analiza los temas de bienestar en los hogares, enfocando en la composición del hogar, el empleo de sus miembros, y los ingresos que sus actividades generan, siempre a la luz de la artesanía como una de las principales actividades económicas en la comunidad. El tercer apartado es una reflexión sobre la heterogeneidad entre los talleres artesanales y su inserción en el mercado que analiza las cadenas comerciales. La cuarta sección incorpora un análisis sobre los diversos actores presentes en La Palma y su papel en la actividad artesanal. Una reflexión sobre el conjunto de estos factores (hogares y bienestar, talleres e inserción en el mercado, y la densidad institucional) formará la última sección de este capítulo, donde se identifican los retos claves para promover dinámicas económicas locales que pueden contribuir al bienestar futuro de los hogares, e iluminar caminos para el análisis de estos procesos en otras localidades. Al fin y al cabo, La Palma es una comunidad pequeña insertada en las dinámicas globalizadoras y lo que se ha estudiado sirve para evaluar estos procesos en distintos lugares.

La Palma está ubicada a unos 85 kilómetros al norte de San Salvador cerca de la frontera con Honduras, sobre la carretera conocida como la Troncal del Norte. Esa carretera es una de las principales arterias internacionales que conecta El Salvador con Honduras.³ La zona es montañosa, con tierras poco aptas para cultivar productos tradicionales como maíz y frijol. Sin embargo, la agricultura ha sido durante mucho tiempo el sostenimiento principal en el área, y actualmente es una importante zona para la producción de café y hortalizas.

Pero la interrelación entre La Palma y otras partes del globo no se debe esencialmente a la exportación de esos productos, sino que principalmente a través de la producción de artesanías en madera que ha incursionado en el mundo globalizado.⁴ Esta actividad es relativamente nueva, desarrollándose a partir de la incursión de varios artistas jóvenes de San Salvador, incluyendo el ahora famoso pintor Fernando Llort. Ellos llegaron a La Palma a principios de los años 70 en busca de inspiración en la tranquilidad de los pinos de la zona. Formaron una comuna, y empezaron a desarrollar sus habilidades artísticas, tallando primero en madera y luego en la semilla de copinol. Esto dio inicio a la actividad artesanal. Se formó el primer taller llamado "La Semilla de Dios", que sirvió como fuente de empleo y

-
2. Otras descripciones más completas de la génesis y desarrollo de la actividad artesanal en La Palma pueden encontrarse en Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (1998), Pérez Sáinz (1999) y Andrade-Eekhoff (2000).
 3. La carretera está en pésimas condiciones. Existe un proyecto de reparación y pavimentación que avanza lentamente desde 1997 y a ese ritmo tardará otros 3 ó 4 años en concluir. Pero es la vía que conecta La Palma con el resto del país y el mundo.
 4. Hay que notar que la artesanía no es el único ámbito de inserción en el mundo global. La exportación de café de las zonas aledañas y la mano de obra que viaja principalmente a los Estados Unidos son otros vínculos entre La Palma y la globalización. Sin embargo, la artesanía es lo que más ha vinculado a la comunidad con el mundo exterior.

centro de capacitación artística para un buen grupo de jóvenes de La Palma.

"La Semilla de Dios", que se legalizó como cooperativa en 1977, era el esfuerzo inicial y principal que ha transformado dramáticamente la actividad económica de La Palma.⁵ Fue a mediados de los 70 que varios de los jóvenes socios de la cooperativa que aprendieron las destrezas artesanales y empresariales comenzaron a formar poco a poco sus propios talleres, cada uno aportando algo nuevo al entorno artístico; para 1980 había alrededor de 14 talleres.

Ese fue el momento en que la guerra civil estalló en el país, impactando fuertemente en la zona norte de Chalatenango. Irónicamente en ese mismo periodo la producción de artesanías de La Palma creció rápidamente. Varios artesanos y habitantes de La Palma atribuyen el crecimiento a la solidaridad internacional con El Salvador. Es posible que esto haya sido un factor importante, pero no el único. En los años 80 convergieron varios acontecimientos importantes para los artesanos de La Palma. En primer lugar, el mercado internacional de artesanías cercano a la Feria Internacional en San Salvador, establecido en los años 70, se consolida en los años 80, y varios de los comerciantes de ese mercado establecieron vínculos con otros países de Centroamérica y Panamá para la exportación de artesanías, especialmente las de La Palma. En segundo lugar, en 1980 Fernando Llort y su familia regresaron a San Salvador, y abrieron una galería y taller de arte llamado el "Árbol de Dios", empresa que ha servido como lugar de exposición y venta de artesanías de La Palma además de abrir más mercados a escala internacional. Y en tercer lugar, la Casa de las Artesanías, un proyecto no lucrativo de una organización no-gubernamental, se formó para apoyar la comercialización de estos productos, siendo hasta finales de los años 80 que logró un equilibrio económico y establece varios contactos para la exportación. Por otra parte, varios organismos internacionales iniciaron relaciones directas con algunos productores, especialmente a través de la Semilla de Dios, para enfocar sus programas de ayuda

5. La Semilla de Dios no es la única cooperativa en La Palma. Existen otros esfuerzos, pero es definitivamente la más consolidada y completa en el concepto de una empresa cooperativa.

humanitaria hacia el apoyo a micro y pequeñas empresas y cooperativas con la idea de generar empleo e ingresos más justos para los productores. Estos esfuerzos de expansión en el mercado internacional, por supuesto, han ayudado no solo a los artesanos de La Palma, sino también a los de otras partes del país que elaboran ese tipo de productos. Son factores importantes, ya que estos y otros esfuerzos particulares identifican nuevos mercados para la venta de las artesanías, logrando un beneficio en cadena.

Mientras tanto, en La Palma esto generó mayor demanda de productos artesanales, lo cual se tradujo en los años 80 en una expansión de los talleres. Esa expansión produjo más competencia entre los productores. Muchos consideran que esa competencia ha sido desleal sobre la base de la imitación de productos, bajando precios, e incluso hubo esfuerzos por formar una comercializadora de los artesanos para tratar de eliminar los intermediarios. Sin embargo, el proyecto fracasó poco después de iniciarse.

En ese mismo periodo la situación se complicó por la dificultad de conseguir la materia prima, el pinobete. Frente a esta situación, La Semilla de Dios fue el único taller en responder de una forma proactiva, comprando un terreno y cultivando un bosque para producir su propia madera. A pesar de la necesidad, los demás talleres no tenían el capital suficiente para hacer este tipo de inversión. Esto es actualmente uno de los problemas más críticos que enfrentan los talleres –conseguir madera, aunque dicen que si tienen dinero no hay problema– por lo que el flujo de capital es muchas veces el factor que más les afecta.

Como ya se mencionó, la guerra era un buen tiempo para la artesanía de La Palma. Entre 1986 y 1990, el número de talleres creció de unos 20 hasta más de 100. Fue su apogeo con talleres de diversos tamaños y variedad de productos y calidad. Después de 1990, la producción de artesanías en La Palma y su venta a escala nacional e internacional ha cambiado. Algunos artesanos consideran que se debe a la falta de publicidad de El Salvador en el exterior y la poca solidaridad internacional. Pero también hay competencia de afuera con artesanos que han puesto talleres en otros lugares. Otro factor tiene que ver con una expansión relativamente rápida en el mercado internacional en los años 80, lo cual disminuye en los 90. Y mientras

hay algunos esfuerzos por identificar nuevos clientes y mercados, estos no han tenido el éxito que esperan los artesanos o los intermediarios.

Pero el entorno político sigue jugando un papel importante en la actividad artesanal de La Palma; a pesar de haber sido la ubicación del primer esfuerzo por lograr una solución negociada al conflicto,⁶ y de haber transcurrido ocho años desde la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, todavía existen divisiones muy palpables entre los pobladores. Durante un tiempo, el sacerdote de La Palma inició un esfuerzo por tratar de juntar a las dos partes (ARENA/FMLN) con la idea de la reconciliación después de la guerra (este esfuerzo iba mucho más allá de la artesanía), pero el padre murió en 1996 sin haber podido consolidar esa reconciliación. Esta división está todavía presente y afecta las relaciones entre diferentes esfuerzos por promover la artesanía y el desarrollo local, en general.

Los talleres han servido como la principal fuente de aprendizaje: ha habido capacitaciones para mejorar la calidad de los productos, el diseño artístico, la administración de empresas, etc., pero la mayoría de gente ha desarrollado sus talentos a través de los años aprendiendo en los talleres, principalmente familiares. La actividad artesanal, que nació como iniciativa de varios artistas de San Salvador, es ahora considerada como patrimonio de La Palma. Fernando Llort, como se dijo, es un eslabón de este patrimonio y lo que más ofreció a La Palma fue un producto comercializable y una estrategia de comercialización, además de hacer crecer las habilidades artísticas de la población.; dio su aporte en cuanto a diseño, pero cada artesano ha ido poniendo su propio aporte y así se ha evolucionado. Han sido múltiples factores tanto internos como externos los que han ubicado a esa población en el proceso globalizador. En la siguiente sección se analiza precisamente el impacto de la actividad en La Palma, en particular desde la generación de empleo e ingresos para los pobladores.

6. El entonces Presidente Duarte y miembros de la comandancia del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) tuvieron las primeras pláticas de negociación en 1984 en La Palma.

En la discusión sobre las dinámicas económicas locales, el principal enfoque central en la generación de empleo e ingresos. En esta sección se analiza la cantidad y calidad de trabajo, elementos claves para evaluar y calificar el desarrollo local, así como su impacto en la generación de los ingresos para los hogares, tomando en cuenta la importancia de la artesanía.

La inserción laboral de la población de La Palma

El bienestar de la población y los hogares pasa desde luego por la generación de ingresos, y éstos se generan principalmente a través del empleo. En el Cuadro 1 se puede observar las características generales de la población urbana de La Palma. Lo que se destaca es la diferencia entre los hombres y mujeres en tanto a su condición de actividad. Al respecto, hay un mayor porcentaje de hombres ocupados comparado con las mujeres; un cuarto de estas se dedica a los quehaceres domésticos. No se observa diferencia por edad ni escolaridad entre los hombres y las mujeres.

Pero son los aspectos más directamente relacionadas a la población económicamente activa que presenta un mejor análisis de la situación de los habitantes de La Palma. Se pueden observar en el Cuadro 2 diferencias importantes entre los hombres y mujeres al tomar en cuenta distintas situaciones de la PEAD.⁷ Pese a que encontramos tasas muy semejantes en tanto a ocupados, la de subempleo visible y de desempleo de los hombres es prácticamente el doble de la de las mujeres. Sin embargo, casi el 20% de las mujeres se encuentran en una situación de disponibles. Es decir, a pesar de no estar buscando un trabajo, si tuvieran la oportunidad de trabajar, la tomarían. La tasa para los hombres es tres veces inferior. Lo que esto

7. La PEAD en este caso se define por las personas ocupadas (tiempo completo o parcial), los desempleados, y los que no están actualmente trabajando ni buscando trabajo, pero si fuera a salir una oportunidad, lo tomarían de inmediato. Estos últimos se han designado como disponibles.

muestra es que entre la población económicamente activa, definida en la manera amplia en que está utilizada aquí, hay una cantidad significativa de personas que están dispuestos a trabajar. En un dado momento, esto puede ser importante si se logra un crecimiento en la oferta de empleo ya que no parece que haga falta mano de obra. A la vez, solo una parte de la mano de obra está en una situación de desempleo abierto y estos son principalmente hombres. Las mujeres, en particular las disponibles, podrían entrar al empleo en el momento en que se les presente la oportunidad; es decir, en los momentos de expansión de la oferta; a la vez, en el momento de enfrentar una situación más restringida de empleo, de nuevo es probable que serán las mujeres las que perderían su trabajo quedando de nuevo en la situación de disponibles. Como muchas veces sucede, son las mujeres las que son obligadas a responder con mayor flexibilidad al mercado laboral, cambiando entre sus labores dentro y fuera del hogar.

Cuadro 1

**ASPECTOS GENERALES DE LA POBLACIÓN DE LA
PALMA SEGÚN GÉNERO**

	Hombres n=405	Mujeres n=501	Total N=906	p < *
Condición de actividad (%)				.000
Ocupado	57.0	37.5	46.2	
Busca trabajo	5.4	2.0	3.5	
Solo quehaceres domésticos	1.0	25.7	14.7	
Solo estudia	31.4	32.1	31.8	
Pensionado	0.7	0.0	0.3	
Otro	4.4	2.6	3.4	
Edad (promedio)	24.8	25.8	25.4	.378
Escolaridad (promedio)	5.1	5.1	5.1	.862

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro 2

ASPECTOS DE LA PEAD SEGÚN GÉNERO

	Hombres n=247	Mujeres n=270	Total n=517	p < *
PEA (%)				.000
Ocupado	77.4	72.1	74.9	
Subempleado visible ⁸	8.1	4.0	6.2	
Desempleado	8.1	4.0	6.2	
Disponible	6.3	19.8	12.8	
Categoría ocupacional de los ocupados y subempleados (%)				.000
Empleado en empresa privada	43.7	23.7	34.7	
Empleado público	9.2	9.7	9.4	
Cuenta propia	26.6	41.9	33.5	
Patrono	11.8	8.1	10.1	
Trabajador familiar no remunerado	6.6	12.9	9.4	
Empleada doméstica	0.0	3.2	1.4	
Otro	2.2	0.5	1.4	
Horas de trabajo en semana de los ocupados y subempleados visibles (promedio)	45.0	44.3	44.7	.764
Rama de actividad (%)				.000
Artesanía	32.0	42.5	36.7	
Agricultura	23.7	2.2	14.0	
Comercio	9.2	30.1	18.6	
Servicios	11.8	14.0	12.8	
Otro	23.3	11.2	17.9	

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

8. El subempleo visible son las personas que trabajan menos de 40 horas a la semana y quieren trabajar más pero no lo hacen porque no encuentran más trabajo. Se puede considera esta categoría como un desempleo parcial.

y las mujeres. En primer lugar, los hombres se ubican principalmente en la empresa privada como trabajadores. Pero para las mujeres, la primera categoría es cuenta propia. Generalmente, este tipo de auto-empleo se realiza a partir de la casa, vendiendo o elaborando algún tipo de producto. Por otra parte, el porcentaje de patronos⁹ es mayor entre los hombres comparado con el de las mujeres. En cuanto a trabajador familiar no remunerado, las mujeres tienen más probabilidades que los hombres de laborar en esa condición. Lo que estos datos indican es que las mujeres tienden a trabajar en situaciones menos estables, o, analizados desde otra óptica, son empleos que les permiten mayor flexibilidad comparado con los hombres. Esto es indicativo de la mezcla de responsabilidades que cargan algunas mujeres en cuanto a proveer ingresos para su hogar junto con las tareas de cuidar niños y mantener la casa. Por otra parte, es más difícil imaginar que un hombre aceptaría un empleo no remunerado, mientras las mujeres laboran en el hogar todo el tiempo sin esperar una compensación económica.

En cuanto al promedio de horas trabajadas en la semana, no se notan diferencias entre los hombres y las mujeres. El resultado muestra un promedio de jornada normal en la semana. Por otra parte, un poco más del 30% de los ocupados, respondió que les gustaría trabajar más horas pero no lo hace. Con respecto a las razones por las cuales no laboran más horas a la semana, las respuestas sí difieren por género. Los hombres explican que tiene que ver principalmente porque no consiguen más trabajo. Para las mujeres, este es un factor importante al igual que las responsabilidades familiares.

En cuanto a la estructura de empleo de La Palma, se nota cómo la artesanía predomina al ser la principal rama de actividad tanto para los hombres como para las mujeres. Sin embargo, es importante destacar que hay mayor porcentaje de mujeres laborando en la artesanía comparado con los hombres. De nuevo, muchas de las tareas de la artesanía son actividades que se pueden realizar en el hogar en horarios flexibles y no requieren desplazarse a otra parte durante una

9. La diferencia entre patrono y cuenta propia es en tanto a trabajadores. Los cuentapropistas no tienen trabajadores remunerados bajo su cargo. Los patronos sí.

jornada fija. La otra actividad de importancia para las mujeres es el comercio seguido por servicios. Mientras que para los hombres se concentran en la agricultura y en menor medida en servicios.

Este conjunto de resultados nos da un perfil de empleo diferenciado por género. En primer lugar, los hombres tienen tasas mayores de ocupado, subempleado visible y desocupado en comparación con las mujeres. Los que trabajan están principalmente en la empresa privada. El segundo grupo de importancia es como cuenta propia seguido por los patronos. La rama de actividad que predomina es la actividad artesanal, seguida por la agricultura y servicios. Con respecto a las mujeres, lo más notable es que casi una quinta parte están disponibles para trabajar si se les fuera a presentar la oportunidad. De las que están ocupadas, muchas de ellas han creado sus propios empleos (cuenta propia) seguido por empleo en la empresa privada, o como trabajadoras no remuneradas. La rama de actividad que predomina es la artesanía seguida por el comercio. El conjunto de resultados para las mujeres indica empleos que se combinan con sus otras responsabilidades tradicionales del hogar. Son la principal fuerza de trabajo disponible en La Palma en el momento en que se pueden expandir las oportunidades, y las que trabajan lo hacen en una forma que les facilite cumplir con las tareas domésticas. El perfil de empleo de los hombres indica que sus actividades son más formales y menos flexibles en comparación con las mujeres.

Por otra parte, se nota la clara preeminencia de la artesanía como la actividad más importante para la población de La Palma, tanto para los hombres como para las mujeres. En este sentido, vale la pena indagar un poco más sobre las dinámicas de esta actividad económica comparada con las otras presentes en La Palma.

El cuadro 3 resume los aspectos sociodemográficos de la población que labora en la actividad artesanal comparado con las otras actividades en el casco urbano del municipio. En primer lugar, como ya se ha señalado arriba, hay una mayor participación de las mujeres que de los hombres en las actividades de artesanía. Esto se explica en parte por la división de trabajo que se observa en la elaboración de las artesanías. Mucho del trabajo, especialmente el de pintar y acabar los productos, se realiza en casa y por las manos de las mujeres. No es así en todas las actividades relacionadas con la artesanía ya que

la elaboración de las piezas en blanco, que es un trabajo de carpintería, es casi exclusivo dominio de los hombres.

Por otra parte, las personas que laboran en la artesanía son un poco más jóvenes comparadas con las que trabajan en otras actividades. Esto se debe a dos factores principales. En primer lugar, hay más jóvenes involucrados en la producción artesanal, habiendo mayor proporción de personas menores de 18 años empleados en la artesanía que en otras actividades productivas. Dado que es un trabajo que los niños y jóvenes realizan en su hogar, antes o después del colegio, ayuda en la generación de ingresos de toda la familia. En segundo lugar, casi no hay personas mayores de 55 años de edad trabajando en la artesanía. Esto remite a la historia de la propia actividad artesanal que nació en La Palma a principios de los años 70. Eran pocas las personas mayores en esa época que se insertaron en el trabajo incipiente de artesanía aprendiendo no solo las destrezas artísticas, sino también todo lo que tiene que ver con la formación de un taller y la comercialización. En la medida en que la artesanía resultaba viable como actividad para generar ingresos, más y más personas jóvenes empezaron a aprender el oficio. La gente mayor, en general, no aprendió estas habilidades y por lo tanto trabajan actualmente en otras actividades no relacionadas con la artesanía.

El último aspecto a comentar del cuadro 3 tiene que ver con la escolaridad. Al respecto, mientras se observa un promedio de escolaridad levemente más alto entre los que trabajan en la artesanía, el resultado no es estadísticamente significativo. Sin embargo, vale la pena comentar un poco más sobre el indicador. Los que trabajan en actividades artesanales se agrupan más en la escolaridad primaria y de tercer ciclo. Entre las personas que trabajan en otras actividades no relacionadas con la artesanía, hay mayor presencia de personas que no han cursado siquiera primer grado o, al otro extremo, que han cursado más de bachillerato. Esa brecha no se observa en el promedio de escolaridad, pero indica que las cualificaciones para los distintos trabajos en las actividades no artesanales oscilan entre nada de escolaridad y mayor escolaridad. Por otra parte, las cualificaciones en tanto a escolaridad para los que laboran en la artesanía indican que no hay brechas tan diferenciadas. Estas diferencias entre los tipos de actividad sí son estadísticamente significativas.

El conjunto de estos resultados indica que las personas que trabajan en la artesanía tienden a ser mujeres, un poco más jóvenes y con la educación básica completada. Entre los trabajadores en actividades no artesanales hay más hombres, un poco mayor de edad, y una escolaridad más dispersa, pero cuyo promedio llega casi a la primaria completa.

Cuadro 3

**ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS DE LOS
OCUPADOS SEGÚN ACTIVIDAD**

	Artesanía n=152	No Artesanía n=263	Total n=415	p < *
Sexo (%)				.026
Hombre	48.0	59.3	55.2	
Mujer	52.0	40.7	44.8	
Edad (promedio)	30.2	38.5	35.4	.000
Escolaridad (promedio)	6.3	5.9	6.1	.379
Escolaridad (%)				.001
Ninguno	10.1	21.9	17.5	
1 a 6 años	47.7	38.7	42.0	
7 a 9 años	22.1	14.8	17.5	
10 a 12 años	18.1	16.0	16.8	
Más de 12 años	2.0	8.6	6.2	

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

En cuanto a las condiciones de trabajo, el cuadro 4 presenta algunos datos sobre los establecimientos donde labora la población de La Palma. En primer lugar, la ubicación del establecimiento se concentra casi exclusivamente en el área urbana para las personas que trabajan en la artesanía. Esto no quiere decir que no haya talleres en las zonas rurales, pero que la población que trabaja en la artesanía y vive en el casco urbano no se desplaza a otra parte para realizar sus labores. Sin embargo, solo el 66% de los que trabajan en otras actividades permanecen en el casco urbano. El resto trabaja en la zona rural del municipio y un 13% tiene que viajar a otras partes fuera del

municipio. De los que trabajan en la zona rural, en su gran mayoría son actividades de tipo agrícolas.

Cuadro 4

CONDICIONES DE TRABAJO SEGÚN ACTIVIDAD

	Artesanía n=152	No Artesanía n=263	Total n=415	p < *
Localización de establecimiento (%)				.000
Área urbana de La Palma	98.7	66.3	78.2	
Área rural de La Palma	1.3	20.7	13.6	
Otro lugar fuera de La Palma	0.0	13.0	8.3	
Número de empleados (promedio)	8.9	7.0	7.7	.483
Número de horas trabajadas en semana (promedio)	44.3	44.9	44.7	.767
Cotiza al seguro social (%)	2.7	13.0	9.2	.001
Salario mensual en colones (promedio)	1,144	1,559	1,407	.063
Salario por hora trabajada en colones (promedio)	6.45	10.85	9.24	.015

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Tanto el promedio del tamaño de los establecimientos reflejado en el número de trabajadores, como el promedio de número de horas trabajadas en la semana, no muestran diferencias significativas. Son, en su promedio, establecimientos con 7 a 9 empleados y el promedio de la jornada semanal es de tiempo completo. Sin embargo, en cuanto a aspectos relacionados con la remuneración y beneficios, se perciben diferencias importantes. En cuanto a la cotización al seguro social, casi nadie que labore en la artesanía cotiza al seguro; sin embargo, hay un porcentaje mayor de asegurados entre los que trabajan en actividades no artesanales. Se supone que estos están más vinculados a los empleados públicos. Pero, de todas formas, solo el 9% de la población ocupada recibe este beneficio, supuestamente garantizado

por ley. De todas formas, es posible que no está visto como un beneficio tan importante para los residentes de La Palma ya que no hay cerca del municipio un establecimiento del seguro social, y la unidad de salud del municipio es bastante completa y muy reconocida por la calidad de los servicios que brinda a la población.¹⁰

Sin embargo, el indicador que más relevancia tiene para la población es referente sus ingresos. Los datos revelan una brecha mensual de alrededor de 415 colones entre los que trabajan en la artesanía y los que trabajan en otras actividades. Por otra parte, la compensación económica por hora laborada es bastante inferior en el trabajo de artesanía comparado con el trabajo no artesanal. En la artesanía, ganan alrededor del 40% menos por hora comparado con los que trabajan en otras actividades. Esto, por supuesto, puede depender mucho entre la ocupación de la persona y el sector en que labora. Pero, en principio, se nota una clara diferencia en cuanto a remuneración entre los que trabajan en la artesanía comparado con los que laboran en otras actividades. A pesar de esta diferencia notable, la artesanía se ha mantenido como una actividad importante para la población de La Palma ya que genera empleo, aunque no de todo del mejor remunerado.

Para indagar más al fondo sobre diferencias por salario, se ha realizado un análisis multivariado. De esta manera, se puede controlar por diferentes factores simultáneamente para conocer cuáles son los aspectos predominantes en determinar el salario de una persona. En este ejercicio se han preparado dos modelos.¹¹ El primero toma en

10. Entrevista con Director de la Unidad de Salud de La Palma.

11. Con respecto a las variables construidas para los dos modelos, en primer lugar la variable dependiente (salario mensual) se ha convertido logarítmicamente para obtener una distribución más normalizada. De esta forma, se permite interpretar a los coeficientes de las variables "dummies" en términos porcentuales. Al respecto, hay tres variables "dummies" o dicotómicos con valores cero y uno: el sexo donde los hombres tienen valor uno y las mujeres cero; categoría ocupacional donde los trabajadores (que incluyen las personas que son cuenta propia o autoempleo) tienen valor uno y los patronos tiene valor cero; y artesanía donde los que trabajan en artesanía tienen valor uno y los demás cero. Por otra parte, la variable de antigüedad en el establecimiento se ha utilizado junto con el cuadrado de la misma variable para ver el comportamiento del ingreso en el tiempo. La de antigüedad capta la relación entre experiencia donde se supone que las personas con más tiempo laborando en un establecimiento tendrán mejores salarios, pero

cuenta factores socio-demográficos, de experiencia, y de inserción en el trabajo. El segundo modelo agrega la variable relacionada con la artesanía para ver el impacto del tipo de actividad. Los resultados de estos dos modelos se presentan en el cuadro 5.

Cuadro 5

**REGRESIÓN MÚLTIPLE DE LOGARITMO NATURAL
DE SALARIO MENSUAL DE LOS OCUPADOS**

Variables	Modelo I		Modelo II	
	B S. E. B	Sig.	B S. E. B	Sig.
Hombre	.235 (.042)	.000	.194 (.041)	.000
Edad	.005 (.002)	.014	.001 (.002)	.533
Escolaridad	.031 (.005)	.000	.023 (.005)	.000
Horas trabajadas en semana	.003 (.001)	.000	.003 (.001)	.000
Antigüedad en establecimiento	.018 (.005)	.000	.022 (.005)	.000
Antigüedad cuadrado	-.0005 (.000)	.000	-.0006 (.000)	.000
Trabajador	-.326 (.067)	.000	-.384 (.065)	.000
Actividad artesanía			-.236 (.045)	.000
Constante	2.606 (.118)	.000	2.894 (.126)	.000
R ² Ajustado	.336		.389	
Número de casos	315		315	

Fuente: Investigación realizada.

esta relación empieza a disminuir con el tiempo. Esta última relación es lo que capta la variable cuadrada. Las demás variables son continuas.

En primer lugar, los dos modelos presentan resultados muy semejantes, aunque hay cambios graduales entre los dos. Pero, lo más importante, al incorporar la variable de artesanía se nota una mejora en la explicación del segundo modelo sobre el primero observado en el resultado del R cuadrado ajustado que aumenta de 33.6% al 38.9%. Esto implica que al agregar la variable con respecto a la inserción laboral de la persona, se aumenta el porcentaje de la varianza explicada de la variable dependiente.

En cuanto a los aspectos sociodemográficos de los ocupados y su importancia en el salario, se observa que los hombres ganan más que las mujeres en las dos ecuaciones y la brecha es sustancial.¹² La brecha que se observa en el primer modelo es mayor que la del segundo, indicando que una parte de la brecha de ingresos entre los hombres y mujeres se explica por su inserción laboral. Sin embargo, la diferencia de ingresos entre hombres y mujeres sigue siendo grande indicando un sesgo de género en la remuneración.

Por otra parte, en el primer modelo la mayor edad está asociada a salarios mayores, indicando que la experiencia de las personas mayores es compensada, aunque sea mínimamente. Sin embargo, en la segunda ecuación esta variable disminuye en su impacto y pierde significancia estadística. Esto implica que la inserción laboral de la persona es más importante que su edad.

Siempre revisando los resultados de los dos modelos, observamos que la escolaridad es un factor importante en la generación de mejores ingresos para los ocupados. Las personas con mayores niveles académicos perciben mejores salarios, aunque esta mejora disminuye un poco entre el primer y segundo modelo, pero no pierde su significancia estadística.

En cuanto a la jornada laboral se nota lo obvio: más horas trabajadas en la semana están vinculadas a mejoras en el salario. No hay diferencias entre los dos modelos y esta variable es significativa estadísticamente.

12. Al utilizar el logaritmo de la variable dependiente, las variables dummies pueden ser interpretadas en términos porcentuales. En el caso específico, las brechas entre hombres y mujeres son 23.5% y 19.4% entre el primero y segundo modelo respectivamente.

Las variables para tomar en cuenta experiencia (antigüedad en el trabajo y antigüedad cuadrado) muestran que las personas con más tiempo laborando en el mismo establecimiento perciben salarios más elevados, pero esto empieza a disminuir con el tiempo evidenciado con el resultado negativo de antigüedad cuadrado. Al tomar en cuenta la inserción laboral de la persona, se nota que el resultado de antigüedad en el establecimiento aumenta levemente entre el primer y segundo modelo, indicando de nuevo diferencias entre tipos de actividades laborales y remuneración. También son estadísticamente significativos los resultados.

Con respecto a la categoría ocupacional, se observa diferencias sustanciales donde los trabajadores ganan mucho menos frente a los patronos,¹³ y esta brecha aumenta al tomar en cuenta la actividad de inserción. Los resultados están estadísticamente significativos.

La última variable a considerar es la referida a la artesanía. Lo que se observa es que las personas ocupadas en las actividades artesanales perciben salarios menores comparados con los que laboran en otras actividades, siendo significativo el resultado. La brecha es casi 24%.

Lo que indican los modelos, y en particular el segundo, es que las personas que reciben mejor remuneración por su trabajo son los hombres, con mayor nivel de escolaridad, trabajando más horas en la semana, con mayor experiencia en el establecimiento donde laboran, dueños de su empresa, e insertado en actividades no relacionadas con la artesanía. Son las mujeres, con menor escolaridad, menos horas de trabajo y experiencia en el establecimiento, trabajadores, y laborando en la artesanía quienes generan menores ingresos.

Este ejercicio presenta un panorama preocupante para un grupo importante de las personas ocupadas en La Palma. Las mujeres, los trabajadores y las personas empleadas en la artesanía son los que menos ingresos perciben. La mayor escolaridad y antigüedad en el trabajo, junto con jornadas laborales más largas pueden amortiguar estas brechas, pero no lo suficiente para compensar por completo las diferencias observadas.

13. Recordamos que en los trabajadores se ha incluido a los de cuenta propia.

Esta relación con el empleo tiene obvias consecuencias en el hogar ya que es a través de los ingresos provenientes del trabajo que en gran medida se determinan los niveles de bienestar y pobreza de los demás miembros del hogar. En la siguiente sección se analiza concretamente la situación de los hogares de La Palma y sus niveles de bienestar.

Bienestar entre los hogares de La Palma

En la sección anterior se vio claras diferencias con respecto a salarios dependiendo de las características socio-demográficas de las personas, sus cualificaciones y experiencia, la categoría ocupacional y el tipo de actividad en que está insertada la persona. Esta heterogeneidad es presente también entre los hogares. No todos los hogares en La Palma enfrentan las mismas circunstancias porque no todos sus miembros tienen las mismas oportunidades. Esta heterogeneidad entre los hogares se puede analizar en un principio a partir de la pobreza. El cuadro 6 muestra los resultados al respecto. Alrededor del 35% de los hogares del casco urbano de La Palma se encuentran en una situación de pobreza.¹⁴ Para un 11.4% de los hogares, esta situación es extrema ya que ni cuentan con los ingresos suficientes para comprar la canasta básica alimentaria para sus miembros. Aproximadamente una quinta parte de los hogares de La Palma enfrenta una situación de pobreza relativa. El resto, aproximadamente el 65% de los hogares, no está en situación de pobreza. Sin embargo, se ha calculado una línea de riesgo o vulnerabilidad para estimar la

14. El cálculo de la pobreza se ha hecho en la siguiente forma. Según la Dirección General de Estadística y Censo (DIGESTYC) de El Salvador, el costo per cápita de la canasta básica rural para febrero de 2000 fue 5.72 colones. Se ha utilizado la canasta rural y no la urbana dado que las características de La Palma, aún en el casco urbano, corresponden más a dinámicas rurales y no a las urbanas. De todas formas, al utilizar la canasta urbana, las tasas de pobreza extrema y relativa serían aún más altas. La pobreza extrema existe cuando los ingresos mensuales per cápita de la familia no llegan al equivalente de lo que se requiere para comprar la canasta básica para cada persona. En el caso concreto de pobreza extrema, esto equivale a 175 colones mensuales per cápita. La pobreza relativa se estima a partir del doble del costo de la canasta básica (350 colones mensuales per cápita).

precariedad de los hogares que no se encuentren en situación de pobreza. La línea de vulnerabilidad se ha calculado tomando en cuenta la proporción de la población que enfrenta el desempleo compuesto (los desempleados, la población disponible a trabajar,¹⁵ y los subempleados visibles equivalentes).¹⁶ Esto se ha considerado como el riesgo al desempleo que enfrenta la población de La Palma y, como consecuencia, la posibilidad de perder parte de sus ingresos. Los ingresos que podrían estar en riesgo si un miembro del hogar pierde su empleo es lo que se ha designado como la línea de vulnerabilidad. En el caso concreto de La Palma, esto implica que los hogares deben contar con 120 colones per cápita arriba de la línea de pobreza, o sea 470 colones por persona. Los resultados muestran que el 10% de los

-
15. Los que no están activamente buscando un trabajo que empezarían a trabajar de inmediato si tuvieran la oportunidad.
 16. El primer paso en calcular la línea de riesgo o vulnerabilidad es calcular el desempleo compuesto en la comunidad. Por desempleo compuesto se entiende la tasa de desempleo abierto, la tasa de disponibles (personas que no están activamente buscando trabajo actualmente pero al tener la oportunidad empezarían inmediatamente a trabajar), y los subempleados equivalentes. En este último se ha calculado el número de personas que no trabajan una jornada completa y quieren hacerlo pero no encuentran más trabajo, dándoles un peso equivalente a los que se encuentran en una situación de desempleo abierto y no trabajan ni una hora. Se resta 40 horas de la jornada laborada en la semana para saber cuántas horas a la semana le falta para llegar a una jornada completa. Se calcula el promedio de todas las horas no trabajadas y se multiplica este resultado con la tasa de subempleo visible haciéndolo en esta forma equivalente al desempleo abierto. Luego se suman las tres tasas (desempleo abierto, disponibles, y subempleados equivalentes) calculando su proporción en relación con los ocupados para tener la tasa de desempleo compuesto. Esta tasa indica la inseguridad que enfrentan los hogares en La Palma en que uno o más de sus miembros pueda perder una parte o todos sus ingresos por el desempleo. Esto implica que el hogar pierde ingresos generados por empleo y por lo tanto existe un riesgo en encontrarse en una situación de pobreza por la falta de estos ingresos. Para calcular la línea de riesgo, se calcula el promedio de ocupados por hogar en los hogares no pobres sustrayendo el porcentaje que puede enfrentar el desempleo (la tasa de desempleo calculado anteriormente). Se multiplica entonces el promedio de ingresos por empleo generado en los hogares no pobres con el cociente del promedio de empleados no afectados por el riesgo y el promedio de empleados por hogar. Esto nos da el promedio del ingreso no afectado por el desempleo. Se resta la diferencia entre el promedio de ingresos de empleo en hogares no pobres con el monto no afectado por el desempleo. Este resultado se agrega al cálculo de la línea de pobreza para tener la línea de riesgo o vulnerabilidad. Hogares no pobres pero con ingresos inferiores a la línea de riesgo, son los que se encuentran en ese estado.

hogares de La Palma se encuentren en una situación de vulnerabilidad; es decir, que si fueron a perder parte de sus ingresos de acuerdo con el riesgo de desempleo en La Palma, estos hogares enfrentarían una situación de pobreza. Esto deja al resto de los hogares de La Palma en la categoría de no pobres.

Cuadro 6

HOGARES EN POBREZA EN LA PALMA¹⁷

Hogares	Porcentaje
Pobreza extrema	11.4
Pobreza relativa	22.9
Vulnerable	10.0
No pobre	55.7

Fuente: Investigación realizada.

17. Hay 16 hogares que no reportaron ingresos. Ellos no están incluidos en estas tabulaciones.

Cuadro 7

**CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES DE LA PALMA
SEGÚN POBREZA**

	No Pobre n=138	Pobre n=72	Total n=210	$p < *$
CARACTERÍSTICAS DE JEFATURA DE HOGAR				
Sexo (%)				.558
Mujer sin cónyuge	30.4	30.6	30.5	
Mujer con cónyuge	8.7	11.1	9.5	
Hombre sin cónyuge	9.4	4.2	7.6	
Hombre con cónyuge	51.4	54.2	52.4	
Edad del jefe (promedio)	44.4	43.7	44.1	.763
Escolaridad del jefe (promedio)	5.0	3.5	4.5	.014
Tamaño del hogar (promedio)	4.4	5.5	4.8	.000
Número de menores de 10 años (promedio)	0.9	1.6	1.1	.000
Relación de dependencia demográfica (promedio)	.518	.753	.599	.025
Número de ocupados en hogar (promedio)	1.9	1.9	1.9	.685
Relación de dependencia laboral (promedio)	.477	.364	.438	.002
PROCEDENCIA DE LOS INGRESOS DEL HOGAR				
Recibe remesas (%)	21.7	4.2	15.7	.001
Monto mensual de remesas ¹⁸ (promedio en colones)	1,782	534	1,668	.236
Tiene ingresos de artesanía (%)	39.1	51.4	43.3	.088
% del ingreso total que proviene de la artesanía ¹⁹ (promedio)	55.5	80.8	65.8	.001

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

18. Solo los hogares que reciben remesas.

19. Solo los hogares que tienen ingresos de la artesanía.

Analizando un poco más a fondo, se puede ver si existen otras relaciones que ayudan a explicar la pobreza entre los hogares de La Palma. El cuadro 7 presenta los resultados de este análisis donde se ha distinguido entre los hogares pobres (pobreza extrema y relativa) y los hogares no pobres (vulnerable y no pobre).

Las primeras variables del cuadro tienen que ver con características del jefe de hogar. Es importante analizar no solo el género de la jefatura de hogar, pero también incorporar la presencia o no de su pareja. Con demasiada frecuencia se asume que los hogares con jefatura femenina son hogares sin pareja y los hogares con jefatura masculina son hogares con pareja. Por otra parte, casi siempre se habla de los mayores niveles de pobreza entre los hogares con jefatura femenina. Los resultados de La Palma muestran claramente que no hay diferencias en jefatura y pareja entre hogares en situación de pobreza y lo no pobres. El 40% de los hogares de La Palma reportan jefatura femenina y el 60% jefatura masculina. Entre los hogares con jefatura femenina, el 76% no tienen un cónyuge. De los hogares con jefatura masculina, solo el 14% no tienen cónyuge. En total, los resultados muestran que un poco más que el 60% de los hogares cuentan con la pareja. El resto de los hogares (el 40%) solo cuenta con su jefe pero sin el cónyuge. De estos, la mayoría son hogares con jefatura femenina, pero es importante señalar que también hay hogares monoparentales con jefatura masculina. Lo que resaltan los datos es que no se puede establecer una relación entre el tipo de jefatura del hogar y la pobreza, como es frecuente afirmar. Las proporciones de hogares con diferentes estructuras de jefatura son prácticamente iguales entre los hogares en situación de pobreza y no pobreza.

Con respecto a los otros datos relacionados con la jefatura del hogar, en cuanto a la edad del jefe, no hay diferencias significativas entre hogares pobres y no pobres. Pero al analizar la escolaridad del jefe, sí se nota una diferencia donde la escolaridad de los jefes de los hogares no pobres es mayor en comparación con los pobres, y resulta ser estadísticamente significativa.

En lo que respecta a las variables referidas a la composición del hogar, hay algunas diferencias importantes. En primer lugar, el promedio de miembros del hogar es superior en el caso de los hogares pobres. Encontramos una situación semejante en cuanto al número de menores. La relación de dependencia demográfica²⁰ refleja una relación similar. Hay una relación de dependencia menor en los hogares no pobres comparado con los hogares pobres.

En cuanto al número de personas ocupadas en el hogar, los promedios resultan ser iguales entre los hogares pobres y no pobres. Sin embargo, al tomar en cuenta la relación de dependencia laboral,²¹ el resultado es mayor entre los hogares no pobres comparado con los hogares pobres. Obviamente, se espera menos incidencia de pobreza de los hogares con una mejor relación entre el número de ocupados y no ocupados. En este sentido, parece que los indicadores sobre la composición de la familia más vinculados a la pobreza tienen que ver con el tamaño y número de menores, la relación de dependencia demográfica y la relación entre ocupados y no ocupados. En cuanto a composición, los hogares pobres se diferencian de los hogares no pobres en tener más personas que no están en edad de trabajo o no trabajando.

Al analizar algunos indicadores con respecto al origen de los ingresos, encontramos algunas pistas importantes (cuadro 7). En primer lugar, se nota que alrededor del 15% de los hogares reportaron remesas como parte de sus ingresos, y que el monto promedio en colones es alrededor de 1,668 colones por hogar que las recibe. Esta cifra es más del salario mínimo urbano de 1,200 colones mensuales. Encontramos diferencias sumamente interesantes entre los hogares pobres comparado con los hogares no pobres. De los hogares pobres, muy pocos reciben remesas, y el promedio del monto recibido es un poco menos de la mitad de un salario mínimo urbano. En cambio, entre los hogares no pobres, alrededor de una quinta parte reciben

20. La dependencia demográfica se calcula a partir de la suma del número de niños menores de 10 años (de 10 años en adelante se considera que la persona está en edad de trabajo) y personas mayores de 64 años de edad entre el resto de personas del hogar.

21. La relación de dependencia laboral es el cociente del total de ocupados entre el total de miembros del hogar.

remesas, y el promedio mensual es 150% del salario mínimo mensual. Aunque el monto promedio entre los hogares pobres y no pobres no resulta ser estadísticamente significativa, la diferencia es notable.²² Por otra parte, la recepción de remesas y su monto marca una diferenciación entre los hogares pobres y no pobres. Se supone que la recepción de remesas alivia la pobreza; sin embargo, hay que mencionar que por lo general no son los hogares más pobres que tienen familiares viviendo en el exterior, ya que costear los gastos relacionados con la migración implica la liberación de recursos financieros que los hogares más pobres del país difícilmente pueden proporcionar.²³ Puede ser que los hogares que reciben remesas han estado en una situación un poco más favorable económicamente aun antes de contar con ingresos provenientes del exterior. Lo que sí es claro es que la recepción de remesas y la no pobreza están interrelacionadas, y frente las incertidumbres del mercado de trabajo local y nacional, la migración puede ser una opción más segura para la generación de ingresos.

Por otra parte, en cuanto a ingresos generados a partir de la artesanía, un poco más del 40% de los hogares dependen en alguna medida de la artesanía. Mientras no hay diferencias entre los hogares en términos de niveles de pobreza, sí las hay en términos de niveles de dependencia de la artesanía. Aquí vale la pena describir un poco más los niveles de importancia que la artesanía tiene para los hogares de La Palma. En primer lugar hay que recordar que alrededor del 37% de los ocupados trabajan en actividades relacionadas con la artesanía, pero estos trabajos no son de los mejor pagados en La Palma, especialmente para las mujeres y los trabajadores. Sin embargo, una cuarta parte de los hogares en La Palma dependen en gran medida de estos ingresos. Es decir que más del 50% de sus ingresos totales provienen de la artesanía, y un 17% de los hogares dependen

22. A pesar de presentar una brecha grande entre los dos grupos, se supone que el resultado no es estadísticamente significativo por el número de casos.

23. En la medida en que más y más salvadoreños han dejado el país, esto abre nuevas oportunidades de migración incluso para los hogares más pobres. En muchos casos, amigos u otros familiares ya viviendo en el exterior prestan el dinero para pagar los gastos del viaje en una forma indocumentada, que actualmente son de unos \$3,000.

en un 100% de la artesanía. El resto de los hogares (un 14.6%) tienen ingresos más diversificados y dependen en menor medida de la artesanía (entre el 4% y el 48% de sus ingresos provienen de la artesanía). A pesar de que los resultados del análisis multivariado (cuadro 5) mostraron que las personas que trabajan en la artesanía ganan menos que personas que trabajan en otras actividades, la artesanía ha sido una importante alternativa para la población, dando empleo a la población y generando ingresos para sus hogares. Sin embargo, para los hogares de La Palma, es mejor tener ingresos más diversificados. Los hogares pobres tienen una tasa de mayor dependencia de la artesanía comparada con los hogares no pobres. Esto implica que entre los hogares donde hay ingresos provenientes principalmente de la artesanía, hay mayor probabilidad de enfrentar una situación de pobreza.

Estos indicadores nos presentan un perfil de los hogares. En primer lugar, los hogares no pobres se caracterizan por ser compuestos por jefaturas con mayor escolaridad, con menos miembros del hogar y menos niños menores de 10 años de edad. Tienen más probabilidades de recibir mayor cantidad de remesas y dependen en menor nivel de sus ingresos de la artesanía. Por otra parte, los hogares pobres son más grandes con mayor número de niños o personas mayores en el hogar y una relación de dependencia laboral menor. El jefe de los hogares pobres tienen menos escolaridad. Por otra parte, son pocas las familias pobres que reciben remesas, y su nivel de dependencia en la artesanía es mayor.

Hasta este punto se ha analizado la situación de empleo en La Palma y algunos aspectos sobre los hogares en torno a su situación de pobreza. Se perciben diferencias entre los hogares, pero en este análisis sólo se ha podido tomar en cuenta un factor a la vez y no las múltiples situaciones en que se encuentran los hogares, midiendo la importancia de cada uno de estos. Pero, ¿cuáles son entonces los factores que más influyen en los ingresos de los hogares y por ende su situación de pobreza? La regresión multivariable ayuda a esclarecer esto un poco y es lo que se presenta a continuación.

Se han construido dos modelos²⁴ para analizar diferencias entre los hogares con respecto al ingreso mensual per cápita. Los dos modelos incorporan variables que tienen que ver con el jefe o la jefa del

hogar, varios aspectos relacionados con los miembros del hogar, y unas variables sobre la procedencia de los ingresos que se incorporan sólo en el segundo modelo. Los resultados de las dos ecuaciones se presentan en el Cuadro 8.

En primer lugar los modelos indican que los factores relacionados con la jefatura y la composición del hogar explican parte de las diferencias que encontramos en los ingresos, pero al agregar las variables sobre su procedencia, la explicación mejora. El resultado del R cuadrado ajustado mejora de 18.6% a 25.8% entre las dos ecuaciones. Por otra parte, no hay cambios notables en el impacto de las variables individuales²⁵ entre las dos ecuaciones ni en su significado estadístico. Por lo tanto, el análisis al respecto se concentrará en el segundo modelo incorporando las variables de remesas e ingresos relacionados con la artesanía.

En cuanto a las variables vinculadas a la jefatura del hogar, se observa que tanto el sexo como la edad del jefe no son estadísticamente significativas. Una disminución de los ingresos del hogar no está necesariamente vinculada a los hogares de jefatura femenina, sino que son otras características del hogar las que tienen mayor peso. Sin embargo, la escolaridad del jefe sí tiene una relación positiva con los ingresos del hogar.

Las siguientes tres variables se relacionan con la composición del hogar. Tal como se observó en el cuadro 7, la relación de dependencia demográfica, a pesar de ser positiva, no es significativa. Sin embargo, la variable de relación de dependencia laboral (el

24. La variable dependiente es el logaritmo natural del ingreso per cápita del hogar. Las variables asociadas con el jefe o la jefa del hogar son: sexo del jefe (una dicotómica donde jefatura masculina tiene el valor 1 y jefatura femenina 0); edad y escolaridad del jefe. Las variables relacionadas con el hogar son: la relación de dependencia demográfica y laboral, y el número de niños menores de 10 años en el hogar. Las variables sobre procedencia de los ingresos son dos: una dicotómica con respecto a la recepción de remesas internacionales donde el valor 1 es que el hogar recibe remesas y 0 para los hogares que no reciben remesas. La última variable es el porcentaje del total de los ingresos que provienen de la actividad artesanal.

25. Al observar el signo positivo o negativo del coeficiente de B, se nota que cada una de las variables presentados en los dos modelos (con la excepción de edad del jefe que sí cambia su dirección pero no es estadísticamente significativo), mantienen su dirección, en indicar un aumento o disminución de los ingresos del hogar.

Cuadro 8

**REGRESIÓN MÚLTIPLE DE LOGARITMO NATURAL
DEL INGRESO PER CÁPITA MENSUAL DE LOS HOGARES**

Variables	Modelo I		Modelo II	
	B (S.E.)	Sig.	B (S.E.)	Sig.
Jefe hombre	.016 (.054)	.767	.071 (.052)	.180
Edad del jefe	.0003 (.002)	.870	-.0008 (.001)	.644
Escolaridad del jefe	.026 (.007)	.000	.024 (.006)	.000
Relación de dependencia demográfica	.020 (.047)	.667	.028 (.045)	.537
Relación de dependencia laboral	.300 (.119)	.013	.427 (.118)	.000
No. de menores de 10 años	-.093 (.031)	.003	-.081 (.030)	.008
Recibe remesas			.256 (.070)	.000
% de ingresos totales que proviene de artesanía			-.169 (.065)	.009
Constante	2.523 (.135)	.000	2.485 (.131)	.000
R ² Ajustado	.184		.258	
Número de casos	210		210	

Fuente: Investigación realizada.

número de personas ocupadas en relación con el total de miembros del hogar) resulta ser positiva y significativa. Lógicamente, con mayor proporción de personas trabajando en el hogar, debería ver un aumento en los ingresos. El cambio entre el primer y segundo modelo en esa variable es sustancial. Al estar controlados por los factores vinculados a la procedencia de los ingresos (en el segundo modelo), la variable de dependencia laboral cobra mayor impacto en la

generación de ingresos en el hogar. Por otra parte, el número de niños menores de 10 años tiene un impacto negativo en los ingresos y el resultado es estadísticamente significativo.

Las últimas dos variables sobre la procedencia de los ingresos del hogar tienen impactos opuestos. En primer lugar, los hogares que reciben remesas del exterior tienen alrededor de 26% más ingresos per cápita que los hogares que no reciben remesas. Este resultado muestra una vez más la importancia que la migración internacional tiene en solventar necesidades económicas para muchas familias salvadoreñas. Y aunque en La Palma la migración a los Estados Unidos no es un fenómeno tan fuerte como en otras comunidades salvadoreñas,²⁶ se ha percibido en los últimos años un aumento en el número de hogares que tienen familiares en el exterior. Un indicador de esto se refleja en nuevas oportunidades económicas que genera la migración. Concretamente, existe solo en el casco urbano de La Palma por lo menos cuatro encomenderos (tres de los cuales también son artesanos que exportan al exterior) y varias agencias nacionales de encomiendas que aseguran el intercambio de cartas, dinero y paquetes entre los miembros de las familias que viven en diferentes lugares.²⁷ Estos encomenderos tienen relativamente poco tiempo de estar viajando, y en el caso de uno de ellos, se dedica exclusivamente a esa actividad y es el único ingreso en su hogar.

La última variable por analizar en la ecuación tiene que ver con la artesanía. Lo que el resultado indica es que en la medida en que los hogares tienen mayor dependencia de la artesanía, perciben menos ingresos totales. Los hogares con ingresos más diversificados están en una mejor situación económica. Ya se ha visto que la artesanía es la actividad más importante para los ocupados y los hogares de La Palma. Seguramente solventa muchas necesidades económicas para familias que no tendrían otras opciones de trabajo. Incluso es probable

26. Véase por ejemplo los artículos en el libro de Lungo y Kandel (1999) o Lungo (1997).

27. Aunque no se ha averiguado en profundidad sobre la migración en La Palma, hay indicios de que no ha tomado el patrón común de la migración salvadoreña ya que dos de los encomenderos locales viajan a las ciudades de St. Paul y Mineápolis en los Estados Unidos, lugares que no han sido reconocidos por la aglomeración salvadoreña.

que el fomento de la artesanía ha sido una respuesta alternativa a la migración durante mucho tiempo, pero esto no significa que genera suficientes ingresos para cubrir las necesidades del hogar. Los resultados de la encuesta de hogares en La Palma muestran que la artesanía tiene importancia, pero no es una actividad que puede garantizar el bienestar para las familias de La Palma.

Sin embargo, no se puede decir que todos los que trabajan en la artesanía tienen malos ingresos. Hay mucha heterogeneidad entre los talleres de artesanía y este es precisamente el punto que se analiza en la siguiente sección.

LA AGLOMERACIÓN ECONÓMICA: TALLERES ARTESANALES E INSERCIÓN EN EL MERCADO

La descripción anterior sobre los hogares muestra la heterogeneidad entre los pobladores de La Palma y destaca la importancia de la artesanía como fuente de empleo e ingresos. En esta sección se pretende analizar en mayor profundidad la situación de los establecimientos artesanales para abordar las dinámicas locales desde el mercado y las cadenas de comercialización. No todos los talleres funcionan de la misma forma. Hay algunos que funcionan con dinámicas de subsistencia y no con una visión empresarial, en tanto otros demuestran dinámicas empresariales, pero no logran un proceso de acumulación suficiente para poder mejorar su funcionamiento. Y hay otros talleres que ciertamente generan una acumulación y procesos de administración que les permiten expandirse. Es esta heterogeneidad entre los establecimientos que se aborda en las siguientes páginas. En esta sección se analiza la heterogeneidad desde la óptica de los aspectos económicos y no económicos de los establecimientos, y luego a través de su inserción en el mercado.

Las dimensiones económicas de los establecimientos

El cuadro 9 resume algunas de las diferencias más importantes entre los talleres de La Palma, donde se pueden analizar las dinámicas entre los establecimientos a partir de la manera de organizar la contabilidad. Al respecto, no es la contabilidad en sí lo que marca la diferencia. Pero la contabilidad implica una distinción en la administración del taller, donde se supone que los que tienen contabilidad formal presentan características más empresariales de operación y los talleres sin contabilidad o con sistemas informales demuestran más bien dinámicas de subsistencia.²⁸

Lo primero que destacan los resultados del cuadro 9 es que el 83% de los talleres funciona con procesos contables inexistentes o informales, y solo el 17% utilizan sistemas formales de contabilidad.²⁹ Con respecto a diferencias sociodemográficas entre los propietarios, aunque hay proporciones disímiles en tanto a género del propietario o propietaria, y promedios distintos de edades, no son significativas estadísticamente. Se nota mayor diferencia en tanto a escolaridad de los propietarios, pero esto tampoco resulta ser significativo estadísticamente.

28. Véase a Briones (1998) y Pérez Sáinz (1999) para un análisis y descripción de diferencias entre formas de funcionar y procesos de acumulación en la micro y pequeña empresa en El Salvador y la región centroamericana.

29. Las respuestas de la pregunta ¿Qué tipo de contabilidad usa en su negocio?, que han sido calificadas como inexistente o informal son: "ninguna/en la cabeza" o "en un cuaderno". Las respuestas de "en un cuaderno contable" o "contrata servicios contables" son los que conforman el grupo de contabilidad formal.

Cuadro 9

**PERFIL DE LOS ESTABLECIMIENTOS ARTESANALES
SEGÚN FORMALIZACIÓN DE LA CONTABILIDAD**

Variable	Contabilidad informal n=40	Contabilidad formal n=8	Total n=48	p < *
Sexo del propietario (%)				.210
Hombre	72.5	50.0	68.8	
Mujer	27.5	50.0	31.2	
Edad del propietario (promedio)	37.5	40.4	38.0	.468
Escolaridad del propietario (promedio)	6.8	9.4	7.3	.092
Localización del establecimiento (%)				.038
En su vivienda	87.5	50.0	81.3	
Local aparte propio	7.5	37.5	12.5	
Local aparte alquilado	5.0	12.5	6.3	
Años de oficio (promedio)	13.8	18.9	14.6	.016
Antigüedad del estable- cimiento (promedio en años)	6.8	9.6	7.2	.143
Número de trabajadores (promedio)	8.1	25.6	11.1	.000
% de trabajadores remune- rados (promedio)	69.5	81.4	71.5	.331
Principal lugar de venta ³⁰ (%)				.101
En la comunidad	15.0	0.0	12.5	
En mercado nacional	67.5	50.0	64.6	
En mercado internacional	17.5	50.0	22.9	
Excedente de última venta en colones (promedio)	1,900	3,204	2,118	.278

* Chi cuadrado para variables nominales y ordinales; Prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

30. El principal lugar de venta no significa que es el único lugar de venta. Muchos talleres venden en múltiples mercados, pero, por lo general, hay un mercado que predomina.

Donde si se empieza a percibir diferencias es en la organización del trabajo y experiencia de los propietarios. Mientras que la mayoría de los talleres funcionan desde la casa, los que llevan una contabilidad formal tienen más probabilidades de realizar la actividad productiva en un local aparte. Por otra parte, estos propietarios tienden a tener mayor experiencia en el oficio (5 años más) y más tiempo al frente de su propio establecimiento. Pero la diferencia más importante tiene que ver con los trabajadores. El promedio de trabajadores en los talleres con contabilidad formal es tres veces mayor que el promedio de los establecimientos que no la tienen. Por otra parte, los primeros utilizan principalmente mano de obra remunerada; y en los segundos hay mayor presencia de mano de obra no remunerada. Esto implica que son hijos, hijas o cónyuges que participan en la producción artesanal, pero no se contabiliza su tiempo de trabajo. En esta forma, estos talleres ahorran parte de los costos asociados a la producción, pero a la vez no toman en cuenta los costos reales del producto.

Por otra parte, el principal lugar de venta de los productos indica la importancia de diferentes mercados para estos establecimientos. Lo que se nota claramente es que para los talleres más formales, el mercado local no es importante. Pero para los talleres con contabilidad informal, y en particular los talleres sin ningún mecanismo de contabilidad, el mercado local es mucho más importante. Y son los talleres con sistemas contables formales los que tienen más probabilidad de estar insertados en los mercados internacionales. Hay diferencias importantes entre estos mercados, pero lo más significativo son las exigencias de cada uno de ellos. La competencia en el mercado local y en gran medida el nacional es a base de la imitación, lo cual implica una competencia basada en precios. En cambio, el mercado internacional exige innovación y calidad. Esto no quiere decir que los precios no son importantes, pero no es el factor crítico para poder vender en ese mercado. Más adelante se desarrollan las implicaciones que esto tiene para los productores de La Palma.

El último elemento por analizar en el cuadro en cuestión tiene que ver con el excedente bruto. Se nota que los talleres sin contabilidad formal perciben una ganancia inferior a los que

mantienen un sistema contable.³¹ La brecha es amplia, pero la diferencia no es estadísticamente significativa.

En síntesis, estos resultados permiten distinguir dos perfiles de establecimientos. En primer lugar, la gran mayoría de los talleres funcionan con lógicas de subsistencia. En estos, no existen sistemas contables formales, los propietarios tienen menos experiencia, el taller está ubicado dentro de la vivienda, hay menos trabajadores y mayor proporción de personas trabajando sin remuneración. Estos propietarios venden en mercados donde predomina una competencia a base de la imitación y por lo tanto lo más importante es controlar los precios. Por otra parte, hay un pequeño grupo de establecimientos que muestran lógicas empresariales. Estos se caracterizan por implementar sistemas formales de contabilidad, realizar la actividad productiva en un local fuera de la casa, utilizar mayor número de trabajadores y mayor proporción de empleados remunerados. Los propietarios tienen más experiencia en el oficio y en el manejo de negocio, y esto tiende a generar mayor ganancia. Además, hay mayor vinculación a mercados que exigen innovación y calidad como los principales retos de la competencia.

Las dimensiones no económicas de los establecimientos

Pero las diferencias entre los establecimientos no se reflejan solamente en las dinámicas económicas de los talleres. Hay varios aspectos no económicos que pueden tener impacto en el éxito o no del taller. El cuadro 10 presenta algunos de los resultados rela-

31. Hay que ejercer cierta precaución al analizar la información sobre excedente ya que se deriva de la información proporcionada por los propietarios con respecto a sus costos y ventas. Es muy probable que la información proporcionada no sea la más confiable. Primero, porque los que no utilizan ningún mecanismo para reportar gastos y ingresos, no necesariamente tengan la información. En segundo lugar, los propietarios que sí implementan sistemas contables son más propensos a guardar información que consideran pueden ser utilizado por un competidor o ser reportado al fisco. Por otro parte, ese excedente puede corresponder a diferentes periodos y no debe ser considerado como el excedente generado en una semana o un mes.

cionados con estos aspectos. En primer lugar, se preguntó a los propietarios de los talleres si prestaban de vez en cuando materias primas (pintura, madera, etc.), o si compartían información sobre la compra de insumos o la venta de productos con otros artesanos. Estos tipos de intercambios muestran cierto nivel de colaboración entre los artesanos, y reflejan la cooperación a la par de la competencia empresarial. Lo que revelan los datos es que entre los talleres sin contabilidad formal, hay más tendencias de intercambios informales en términos de insumos o información. Esto implica que entre estos talleres más pequeños y precarios, una manera importante de competir es a través de la colaboración. Este no es el caso entre los talleres más formales donde no se reporta este tipo de colaboración en redes.

Cuadro 10

**DIMENSIONES NO ECONÓMICAS DEL ESTABLECIMIENTO
SEGÚN FORMALIZACIÓN DE LA CONTABILIDAD**

Variable	Contabilidad informal n=40	Contabilidad formal n=8	Total n=48	p < *
Participación en redes (%)				.047
Sí	35.0	0.0	29.2	
No	65.0	100.0	70.8	
Asociación temporal con otros establecimientos artesanales (%)				.026
Sí	15.0	50.0	20.8	
No	85.0	50.0	79.2	
Pertenencia a organizaciones gremiales (%)				.003
Sí	15.0	62.5	22.9	
No	85.0	37.5	77.1	

* Chi cuadrado

Fuente: Investigación realizada.

Hay otros aspectos de cooperación que se dan entre los artesanos, como es la asociación temporal con otros establecimientos para poder cumplir un pedido. Como revelan los datos del cuadro 10, la asociación temporal se da con mucha mayor frecuencia entre los talleres con contabilidad formal. Muchas veces son estos talleres formales y de mayor dimensión los que tienen pedidos grandes. Generalmente pueden llenarlos pero cuando no alcanzan a cubrirlos tienen que asociarse para asegurar el cumplimiento de los pedidos. La mitad de los talleres con contabilidad formal dijeron haberse asociado con otro taller y solo el 15% de los talleres sin contabilidad los hicieron. Por otra parte, la tendencia de pertenecer a un gremio es mayor entre los talleres con contabilidad formal. El número de asociaciones y gremios artesanales en La Palma es bastante alto, especialmente comparado con otras comunidades artesanales. La historia de la actividad artesanal revela un alto número de distintos esfuerzos en formar cooperativas, asociaciones y gremios, algunos con más éxito que otros. El taller La Semilla de Dios no es la única cooperativa en La Palma, aunque sí es la más grande y antigua.³² Esto implica que muchos de los artesanos han participado en algún momento en distintos esfuerzos que requieren diferentes formas de cooperación.

Estas formas de asociarse también parecen ser parte de estrategias que vinculan la competencia con la colaboración, y demuestra una vez más que las relaciones empresariales están también ligadas a relaciones comunitarias que pueden ser beneficiosas para los talleres que compiten en el mismo mercado. Estas relaciones de colaboración pueden servir para lograr contratos más grandes, buscar nuevos mercados, o enfrentar problemas o crisis que puedan afectar al conjunto de talleres. Y estos datos denotan diferentes estrategias de cooperación. Los talleres sin contabilidad formal utilizan principalmente mecanismos informales de cooperación; los talleres con contabilidad formal utilizan mecanismos más formales de cooperación como son la asociación temporal o pertenencia a un gremio.

Sin embargo, no se puede idealizar la cooperación entre los artesanos. Es importante entender que las diferencias interpersonales

32. Véase Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff, 1998, para una descripción más detallada de diferentes cooperativas, asociaciones y gremios artesanales en La Palma.

entre propietarios obstaculizan relaciones de cooperación más sólidas. Ha habido ejemplos de asociación entre talleres que terminan empeorando las relaciones entre los propietarios y debilitando los esfuerzos de colaboración. Hay experiencias en que un artesano se ha asociado con otro para cumplir un pedido, pero uno de los socios no termina su porción o la calidad es deficiente. Esto causa roces no solo entre los dos propietarios sino también problemas con la compañía que ha hecho el pedido, haciendo que el artesano quede mal. Pero hay experiencias de asociación y cooperación entre empresarios que sí funcionan. Esto suele suceder cuando las reglas de la cooperación son determinadas por algunos de los intermediarios en San Salvador, como en los casos de pedidos del Árbol de Dios o la Casa de las Artesanías. En estos casos, estos intermediarios nacionales reciben pedidos del exterior. Estos pedidos incorporan indicaciones sobre tiempos, materias primas, colores, tamaños, forma de empaque y envío, etc. El intermediario nacional contrata a varios talleres para que trabajen en el mismo pedido. Pero son estas empresas externas las que determinan cómo se reparte el pedido y si se acepta un producto o no. En esta forma, si hay problemas en cumplir con los estándares de calidad o tiempo, estos se resuelven entre el intermediario nacional y el propietario en La Palma, sin afectar las relaciones entre los propietarios en La Palma.

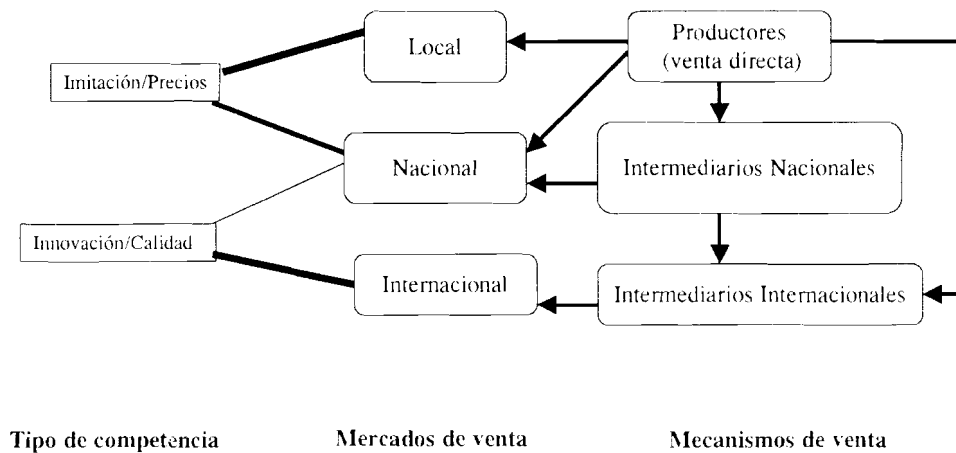
Esto nos lleva a analizar un poco los aspectos relacionados con la inserción en el mercado y sus dinámicas al interior de la comunidad.

Inserción en el mercado

La heterogeneidad de la actividad artesanal también se manifiesta en las cadenas comerciales. No todos los productores están compitiendo en los mismos mercados y se puede diferenciar entre estos mercados tanto por su ubicación como por los mecanismos de venta y el tipo de competencia que fomenta.

El diagrama 1 describe los principales mercados y mecanismos de venta de los productos finales,³³ junto con los tipos de competencia que predominan. El lado derecho del diagrama muestra los tres

DIAGRAMA 1



mecanismos o interlocutores de venta. En el centro están los principales mercados de venta de los productos artesanales de La Palma. Las flechas entre los mecanismos de venta y los mercados de venta indican la principal manera en que llegan los productos a ese mercado. Al lado izquierdo del diagrama se encuentran los dos principales tipos de competencia: la imitación y la innovación. El grosor de las líneas que vinculan la competencia con el mercado indica el peso de tal tipo de competencia relacionado con el mercado.

Los productores, como se ha visto arriba, venden sus productos en el mercado local, el mercado nacional o el mercado internacional. Pero hay diversos mecanismos para vender en cada uno de estos mercados e implican distintas formas de competencia. En primer lugar, el mercado local es abastecido principalmente por los productores en una forma directa. Hay un buen número de talleres que operan tiendas en La Palma, y varias de las cooperativas manejan salas de venta en La Palma para los socios. No hay que olvidar que no todos los que venden sus productos lo hacen a través de su propia tienda. Hay también artesanos que venden en el mercado local a través de otros intermediarios locales, la gran mayoría de los cuales son también productores. Como indica el cuadro a la izquierda del diagrama, el principal tipo de competencia es en base a la imitación.

El mercado nacional es abastecido en forma directa por unos pocos productores que también operan una tienda o sala de venta en San Salvador. Pero es principalmente a través de la intermediación que los productos llegan al mercado nacional. Aquí se incluye los intermediarios nacionales que venden en los mercados de artesanía (el excuartel y el internacional) y los que operan tiendas en varios centros comerciales en San Salvador.³⁴ En cuanto al tipo de competencia a escala nacional, predomina la imitación, especialmente en los dos mercados de artesanía, pero algunas de las tiendas de artesanía más grandes buscan productos de mayor calidad.

33. Véase Andrade-Eekhoff (2000) para una descripción de los procesos de producción y la división de tareas al interior de La Palma.

34. Hay productos artesanales de La Palma que se vende en varias ferias en el interior del país también. Por lo general, esto es una venta directa (el productor lleva sus productos a cada feria en los pueblos y ciudades en el interior), pero es una venta mucho menor comparada con la venta de productos en San Salvador.

Los intermediarios internacionales son los que obviamente comercializan el producto en el mercado internacional. Pero hay diferentes mecanismos para que los productores lleguen a estos intermediarios internacionales. En primer lugar, los talleres locales venden los productos a los intermediarios nacionales quienes los trasladan a los intermediarios internacionales, los que a su vez colocan el producto en el mercado final. El segundo mecanismo elimina los intermediarios nacionales, y los productores venden directamente a los intermediarios internacionales. Los productos de La Palma son exportados a Italia, Alemania, Francia, España, Panamá, Chile, Australia, Estados Unidos, y Canadá, entre otros lugares, y son de mucha mejor calidad y, por supuesto, más caros. Para la exportación se exige una alta calidad en todo el proceso, desde la selección de la madera y su procesamiento, la calidad y tipo de pintura y acabados, la combinación de colores, la forma de empacar, y los tiempos de entrega. En fin, una gran cantidad de requisitos vinculados a la calidad del producto que no todos los talleres pueden cumplir. Es en este sentido que predomina la competencia por calidad e innovación. Generalmente, los mejores y más interesantes productos solo se encuentran en el mercado internacional; no son exhibidos ni vendidos en La Palma ni en el mercado nacional.

En este punto vale la pena describir un poco la historia de la comercialización de los productos de La Palma, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. En los años 70, cuando se inicia la producción de artesanía en La Palma, la demanda era muy reducida en El Salvador en general. Había pocas tiendas y no existía el mercado internacional de artesanías que luego se formó con el apoyo del Gobierno Central, y se empezó a crear una mayor oferta acompañada con la creciente demanda de los productos artesanales. Esto, por supuesto, ha beneficiado no solo a los talleres que se estaban apenas iniciando en La Palma, sino a todos los artesanos en el país. Pero también es en los años 70 cuando se logró exportar estos productos a diferentes países, principalmente en la región centroamericana, siendo Costa Rica y Panamá los lugares de destino más importantes en ese momento (por lo menos para los productos de La Palma). En los años 80 esto se aumentó aún más por los vínculos establecidos por la solidaridad, la formación de nuevas empresas exportadoras y

de intermediación, y vínculos más directos con organismos internacionales de cooperación que buscaban nuevas formas de apoyar a las poblaciones de escasos recursos en el mundo. Este último es sumamente significativo para los talleres de La Palma, por dos razones. En primer lugar, la demanda internacional creció enormemente y bajo reglas que han procurado dar un precio justo a los productores de La Palma. En segundo lugar, con el aumento de la competencia internacional, estos organismos internacionales de cooperación empezaron a establecer vínculos directos con algunos de los talleres para la exportación, y eliminaron una de las capas de intermediación. En esta forma, algunos talleres comenzaron a incursionar directamente en el mercado internacional.

Pero la manera en que este proceso ha transcurrido es sumamente importante también. Por lo general, no ha resultado como iniciativa de los artesanos. Ha sido el resultado de la visita al país de un representante de la empresa extranjera u organismo internacional en procura de conocer directamente a los propietarios de los talleres.

Sin embargo, es importante destacar que la intermediación de empresas en San Salvador sigue siendo muy importante, incluso para el mercado de "comercio justo",³⁵ donde la mayoría de los que exportan lo hacen a través de relaciones con empresas de comercio justo, las cuales representan además los pedidos más grandes. La intermediación de las empresas nacionales, en muchos casos es necesario para garantizar calidad, cantidad y las entregas a tiempo. Además, como se describió arriba, muchas veces esta intermediación nacional es la que permite la cooperación entre establecimientos de La Palma.

Esto nos lleva a analizar otro punto: cómo se establecen los precios. En cuanto a los precios en los talleres, los propietarios de los más grandes y formales que están exportando y compitiendo en

35. El mercado de comercio justo se ha estado expandiendo y ha incluido esfuerzos como Pueblo to People (que se liquidó hace varios años), 10.000 pueblos, Oxfam, Catholic Relief Services, Traidcraft, SERRV Internacional, etc. Estas organizaciones/empresas procuran establecer relaciones más equitativas en el comercio internacional, fomentando una cultura de inversión de ética y relaciones de intercambio más justos. Muchas de estas empresas que han surgido en Europa o Estados Unidos lo han hecho a raíz de las tradiciones cristianas, e incorporan programas crediticios y de capacitación.

base a la calidad han aprendido a costear sus productos incluyendo los insumos, mano de obra, transporte y ganancia. Por lo general, la ganancia oscila entre el 15 % y 30 % arriba de los costos, que se agrega a cada unidad producida. Esto no es el caso entre los talleres más pequeños e informales, que venden principalmente en el mercado salvadoreño. Estos, por lo general, no tienen tan claro cómo sacar los precios, especialmente cuando tienen que ver con su mano de obra. Un artesano, propietario de un taller grande, opina que "en los talleres familiares, se confunden la mano de obra familiar con las ganancias" y terminan vendiendo productos mucho más baratos y de baja calidad.

Los intermediarios en San Salvador calculan sus costos agregando al precio de los talleres, los costos de control de calidad, empaque, papeleo de exportación, etc., y su ganancia que está generalmente alrededor del 25 % para la exportación. Para la venta en el mercado salvadoreño, la ganancia puede ser un poco más. Según algunos de los intermediarios, las empresas de comercio justo en el exterior multiplican por 4 el precio de venta a ellos (es decir, la producción en La Palma más la intermediación en San Salvador) para cubrir sus costos y alrededor de 15-25 % de ganancia. Con la ganancia, por lo general se invierte en los otros programas asociados a la empresa de comercio justo. Concretamente, la ganancia de un producto vendido al consumidor final en el exterior representa alrededor del 50 a 60 % de su costo y esta ganancia es dividida proporcionalmente entre el dueño del taller, el intermediario y la empresa en el exterior. En conversaciones con los dueños de los pocos talleres que están exportando directamente, el margen de ganancia puede llegar hasta un 70 % pero es muy raro este margen. Por otra parte, el mercado internacional es tan competitivo que incluso las empresas de comercio justo tienen que evaluar si pueden vender un producto o no, basándose en los costos de producción del producto y si pueden multiplicar estos costos por 4 y todavía venderlo. En gran medida eso es lo que motivó a muchas de estas organizaciones a buscar relaciones más directas con los productores de artesanías.

Esto introduce la discusión sobre la intermediación. Es común escuchar la queja de que son los intermediarios los que llevan la mayor parte de la ganancia en los productos. Esto es probablemente muy

cierto con los productores más pequeños que manejan talleres familiares y no calculan los costos de mano de obra. Pero el papel de los intermediarios es también importante. En muchos casos, sin la intermediación, no existirían los pedidos y la exportación. Los intermediarios son los que venden los productos de La Palma en el mercado nacional de El Salvador y juegan un papel importante en la exportación, que no tan fácilmente se ha podido sustituir. El control de calidad, seguir todas las especificaciones en los pedidos, el proceso de empaque y el papeleo de exportación son actividades importantes en la intermediación y son pocos los talleres que han podido cumplir con estos requisitos, sin mencionar el volumen del pedido. Al fallar en estas áreas, se puede echar a perder un mercado, y de hecho hay precedentes sobre esto en La Palma. Por otra parte, muchas veces los pedidos son grandes y no pueden ser satisfechos por un solo taller. Los intermediarios logran repartirlos entre varios talleres y cumplir sin crear mayores roces entre los propietarios de los talleres en La Palma. Muchos conflictos en La Palma han surgido entre talleres debido a cómo se ha repartido un pedido cuando la distribución ha sido controlada por un solo propietario, y esto deja rencores duraderos que dificultan la cooperación entre artesanos.

Adicionalmente, un comerciante en el mercado internacional de artesanías de San Salvador opina que los intermediarios son necesarios porque al realizar ese trabajo el artesano, este se convierte en comerciante y no en productor de artesanía. Dificilmente puede realizar las dos cosas y hacerlas bien. O está en su taller produciendo artesanía, o está comercializando los productos y ganándose la vida como comerciante pero no como artesano. Quizás no se debe ser tan tajante en esta división del trabajo, pero es importante el señalamiento. Lo que sí es necesario es que los productores tengan mayor conocimiento sobre cómo funciona la comercialización en todos sus momentos para poder saber, no solo cómo se reparten los costos y ganancias en la cadena de comercialización, sino también cuáles son las exigencias en los diferentes mercados en que se comercializa, para poder adaptar productos a esas exigencias. Obviamente, los mercados más exigentes donde la competencia es principalmente en base a la calidad son los espacios de comercialización que ofrecen mayor potencial de crecimiento y ganancia para los talleres de La Palma.

Pero no son solo los establecimientos artesanales en forma individual los que pueden incidir o influir en el rumbo que toma la aglomeración productiva. En la siguiente sección se analiza el papel de otros actores importantes en la comunidad de cara a las dinámicas económicas locales.

INSTITUCIONALIDAD EN LA PALMA

Como se ha desarrollado en el capítulo analítico, la institucionalidad es un aspecto sumamente importante en la discusión referente las dinámicas locales. Los actores presentes en un lugar pueden influir mucho en la calidad de vida de los residentes, y al analizar la aglomeración económica, pueden influir en el rumbo. Pero, al hablar de estos actores, hay que tomar en cuenta varios factores. Estos son:

- El número de actores locales y no locales
- Los ejes principales del trabajo de los actores
- La interrelación entre los actores
- El liderazgo con respecto a las iniciativas locales

Cualificando estos cuatro factores, uno puede decir más sobre el potencial para construir procesos económicos más equitativos, y el papel que pueden jugar estos actores. Antes de iniciar esta discusión con respecto a La Palma, se quiere explicar un poco más sobre estos factores.

En primer lugar, es importante tener actores físicamente presentes en la localidad para que se pueda decir que sí existe cierto nivel de densidad institucional. Pero no es solo la cantidad la que importa. También hay que saber quiénes son. Hay diferentes tipos de actores y aquí vale la pena diferenciar entre ellos a partir de su origen y accionar territorial. En primer lugar existen los actores locales que pertenecen y actúan solo en la localidad. Estos son los más com-

prometidos con la localidad dado que todo su accionar se enfoca en ese espacio y las decisiones que se toman emanan de las personas que son del lugar. Ejemplos de estos son los comités de desarrollo comunal (ADESCOS), comités de padres de familia, cooperativas, alcaldías, empresas de naturaleza local, etc. Por otra parte, hay actores no locales, pero físicamente presentes en la localidad. Estos actores establecen oficinas en la localidad, trabajan muy de cerca con la población en el lugar, pero, por lo general, laboran en otros lugares también y tienen una oficina central que coordina el trabajo en los distintos territorios. La diferencia primordial entre los actores locales y no locales es que las decisiones claves de estos no se toman en la localidad ni sobre la localidad sino en la oficina central. Esto implica una relación potencialmente menos comprometida con la localidad, e incluso con la posibilidad de que el actor pueda salir de ella. Ejemplos de este tipo de actor son entidades del Gobierno Central presentes en el municipio (escuelas, centros de salud, policía, juzgados), iglesias, organizaciones no gubernamentales (ONG) con oficinas y personal allá destacados, y empresas cuyos dueños no son de la localidad, entre otros. Hay también otros actores no locales sin presencia física en el poblado. Sus características en tanto a su forma de trabajo son semejantes a los actores no locales con presencia física, pero, en vez de trabajar desde una oficina en la localidad, hay empleados que viajan de otras partes para atender sus intereses en la localidad. Esa falta de presencia física implica un vínculo menos fuerte con la localidad. Esto no significa que su participación y acción no son importantes, pero su relación puede romperse con más facilidad. Ejemplos de estos actores tienden a ser instituciones del Gobierno Central (FISDL, ISDEM, Procuraduría de Derechos Humanos, etc.), y ONG nacionales o internacionales.

En la identificación de la cantidad y tipo de actores o instituciones presentes en una localidad hay también que tomar en cuenta los ejes de trabajo de los organismos. En este sentido, interesa saber si la organización enfoca su trabajo en los temas económicos o no, y en caso de hacerlo, si esto está relacionado con la aglomeración productiva. Concretamente, en una localidad se puede tener un buen número de diferentes actores trabajando, pero solo dedicados a la educación, salud, medio ambiente, etc. O se puede tener actores tra-

bajando en los temas económicos, pero no relacionados con la actividad principal de la localidad. Así que, es necesario también tomar en cuenta las prioridades y proyectos realizados por el actor.

El tercer factor tiene que ver con las relaciones entre los actores. No es lo mismo tener un buen número de organizaciones trabajando separadamente que tener pocas instituciones coordinando sus esfuerzos. La calidad de las relaciones entre los actores puede generar un conjunto más fuerte de actores y acciones en el momento de influir en las dinámicas locales.

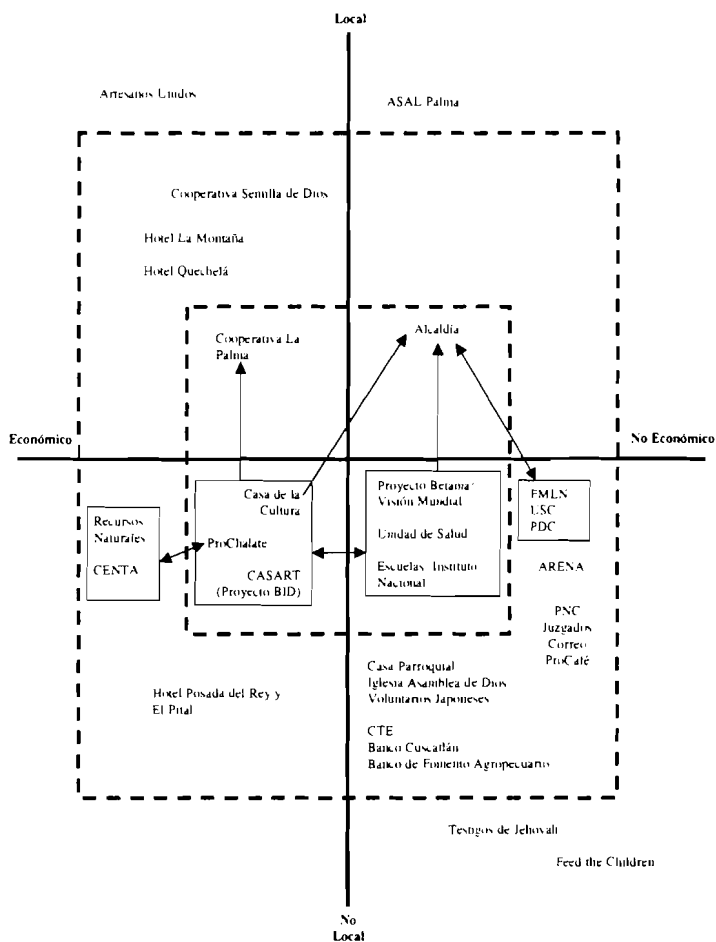
El último factor considerado se relaciona con origen del liderazgo en el desarrollo de las iniciativas. Es sumamente importante que las iniciativas sean lideradas por los actores locales. Si las iniciativas están motivadas por actores no locales, estas tienden a ser insostenibles, especialmente si el actor líder deja de trabajar en la comunidad. Pero si las actividades están motivadas y lideradas por actores locales, el riesgo de insostenibilidad por razones de falta de dirección es menor. Es probable que los actores locales necesiten el apoyo, consejo, asistencia técnica y dinero de actores no locales para lograr sus iniciativas, pero estas deben nacer *de y ser* dirigidas por los actores locales.

Entonces, la densidad institucional puede ser cualificada por la cantidad y tipo de actores en la localidad, sus ejes de trabajo, las relaciones entre los actores, y el liderazgo en los proyectos o iniciativas. Esto implica que la densidad institucional es dinámica con múltiples maneras de conformarse y reconfigurarse. Al analizar la densidad institucional presente en La Palma y cualificar su configuración de cara a la actividad artesanal, se encuentra una situación sumamente rica, la cual es representada por el diagrama 2.

En primer lugar, el diagrama está dividido en cuatro segmentos. La línea vertical distingue entre la territorialidad de los actores (local contra no local) y la línea horizontal divide entre el enfoque de acción de los actores (económico y no económico). En cuanto a la territorialidad de los actores, los actores locales están ubicados en la parte superior del cuadro y los no locales (pero físicamente presentes³⁶) en la parte inferior. Por otra parte, las entidades que trabajan

36. No se toma en cuenta los actores no locales sin presencia física en la localidad

DIAGRAMA 2



dado que se ha dado prioridad a los actores físicamente presentes en La Palma.

en los ejes económicos que nos concierne³⁷ están ubicadas al lado izquierdo del cuadro; en el lado derecho están las instituciones que trabajan en otros temas que no están necesariamente vinculados con la aglomeración productiva.

Entonces, los actores locales dedicados a la actividad artesanal están ubicados en la parte superior izquierda; los actores locales dedicados a otras actividades sin mucho vínculo a la actividad artesanal están ubicados en la parte superior derecha; en la parte inferior izquierda se encuentran los actores no locales trabajando en temas relacionados con la aglomeración productiva; y en la parte inferior derecha se encuentran los actores no locales dedicados a otras iniciativas.

Los actores ubicados más cerca del cruce de los dos ejes, se consideran los actores más importantes para la comunidad y con más relaciones entre sí. Esto no quiere decir que los otros no sean importantes, pero las actividades de estos actores tienen un impacto sustancial en la vida local. Los actores ubicados en la franja intermedia tienen menos impacto en la vida de La Palma y sus relaciones con los demás son menos frecuentes y fuertes. Los actores en la franja exterior del cuadro trabajan de una forma más aislada y con mucho menos impacto en la comunidad, en general. De nuevo, esto no quiere decir que no mantienen vínculos con otros actores, o que sus actividades no son importantes; sin embargo, su influencia relativa es menor.

Por otra parte, hay actores que mantienen distintos tipos de relación entre sí. Se puede notar que alrededor de varios actores hay un cuadro con línea sólida, lo cual indica que hay mucha colaboración entre estos, o una relación de coalición explícita. Las flechas indican relaciones más articuladas entre los distintos actores; una línea con una flecha en una sola dirección indica que la relación o las actividades surgen de un actor hacia el otro, en busca del apoyo del otro. Esto

37. En este caso se ha incluido actores trabajando directamente en las dinámicas de las artesanías, además del turismo ya que hay un importante proyecto vinculando la producción artesanal y la promoción turística de la zona. Es importante notar que los actores ubicados en ese cuadrante no necesariamente dedican todas sus energías a las actividades de la aglomeración productiva, pero sí se considera que sus esfuerzos en ese campo son importantes.

implica que la iniciativa y liderazgo de la acción nace de una de las partes y no de las dos. Las líneas con doble flecha indican una relación mutua donde acciones tienden a sugerir a partir de una relación más concertada con liderazgo compartido.

El diagrama no refleja todas las interacciones y relaciones existentes entre los actores de la comunidad pero sí las más importantes al analizar la densidad institucional. Como se puede observar del diagrama, La Palma cuenta con una cantidad considerable de actores, tanto locales como no locales.³⁸ En parte se debe a la propia historia de la actividad artesanal donde hay varias instancias de cooperación mutua entre artesanos que se ha formado en la comunidad. De hecho, comparado con otras comunidades artesanales, La Palma cuenta con el mayor número de cooperativas o iniciativas de cooperación productiva (Pérez Sáinz y Andrade Eekhoff, 1998). Por otra parte, el impacto de la guerra civil en la zona, tanto en La Palma como en todo el departamento de Chalatenango, ha generado esfuerzos organizativos importantes. Esto, como veremos un poco más adelante, es uno de los elementos más positivos y a la vez negativos en cuanto al reto de buscar colectivamente relaciones económicas más equitativas al interior de La Palma y con los intermediarios nacionales e internacionales.

Además de la gran cantidad de instituciones presentes, fácilmente se nota que la mayoría son actores no locales.³⁹ Aunque la mayoría

38. Para un resumen de cada actor, incluyendo información sobre su génesis y historia en La Palma, sus objetivos y finalidades, los programas que implementa actualmente, los impactos sobre la población y nivel de aceptación en la comunidad, y la interacción con otras instituciones en La Palma, se puede ver el anexo en Andrade-Eekhoff, K. (2000).

39. La ubicación específica de cada actor en los cuatro segmentos del cuadro no es una asignación al azar; sin embargo hay ciertas instituciones que podrían estar ubicadas en diferentes cuadrantes. Por ejemplo, el Hotel La Montaña está ubicado como un actor local económico porque el propietario del hotel es residente de La Palma pero el funcionamiento del mismo está en manos de un guatemalteco, el mismo dueño de los hoteles Posada del Rey y El Pital. Estos últimos están ubicados en el cuadrante no local debido a que el dueño no es de la Palma, ni vive en ella. Otra institución que podría pertenecer al cuadrante superior, pero está ubicado en la parte inferior, es el Proyecto Betania de Visión Mundial. El Proyecto Betania tiene personería jurídica de La Palma, pero todo su accionar depende de Visión Mundial.

de gente involucrada en una buena parte de las instituciones no locales son residentes de La Palma, muchas decisiones tomadas con respecto al trabajo de la institución, no consideran las dinámicas específicas de la localidad. Por otra parte, la interrelación entre actores se encuentra principalmente con las instituciones no locales. Ellos son los que mantienen relaciones mutuas más productivas y duraderas. Además, los programas y proyectos tienden a ser impulsados por los actores no locales hacia los actores locales. Es decir, la iniciativa y liderazgo en los esfuerzos nacen de los actores no locales, con el involucramiento de los estos. Sin embargo, el liderazgo en las iniciativas generalmente no brota de las instituciones locales ni es asumido por estas.

Como se menciona arriba, estas dinámicas de liderazgo e interrelaciones entre los actores locales están incrustadas en las propias historias vividas por la población. Uno de los factores tiene que ver con malas experiencias entre los mismos artesanos. Esto se debe a los intentos poco fructíferos de formar cooperativas o instituciones de beneficio mutuo junto con la competencia "desleal" y en base a la imitación entre los artesanos. Estas pocas experiencias positivas no se borran de la memoria de los artesanos, y afectan los intentos en consolidar formas más colectivas de actuar. Un ejemplo de esto tiene que ver con un esfuerzo que nació de los artesanos locales para enfrentar una amenaza de un intermediario internacional. Durante los años 80, un intermediario norteamericano se frustró con los artesanos quienes no cumplían con los tiempos para los pedidos. Llegó a decirles que iba a abrir una fábrica de artesanías en Honduras. Los artesanos se preocuparon por las implicaciones que podría tener tal amenaza. Decidieron colectivamente que su mejor opción era buscar una manera de patentar sus diseños. Muchos entregaron sus diseños, algunos de los cuales no habían sido exhibidos en La Palma. El intermediario nunca llevó a cabo su amenaza, pero la iniciativa de juntarse para buscar una solución colectiva terminó dañando las relaciones entre los artesanos. En vez de lograr patentes y acuerdos entre los productores, varios artesanos empezaron a copiar y vender los productos con base en los diseños elaborados y presentados a la colectividad para la patente. Un final poco feliz para una iniciativa local de colaboración frente a una amenaza externa.

No obstante esta y otras experiencias negativas, los artesanos han podido lograr nuevos esfuerzos de cooperación. La Cooperativa La Palma es un actor local importante donde se han logrado juntar alrededor de 30 productores para iniciativas que benefician a la colectividad. Por otra parte, como ya hemos descrito, hay otras maneras informales en que los artesanos cooperan entre sí, a veces prestando insumos o compartiendo información, y a veces asociándose para la producción. Sin embargo, esfuerzos más globales siguen afectados por las experiencias anteriores.

Mientras que las relaciones económicas han afectado la capacidad de responder en una forma colectiva a los retos que enfrentan los artesanos, son las relaciones políticas las que más impacto tienen en la capacidad de trabajar en conjunto o no. Como ya se ha descrito, La Palma fue escenario de guerra. Hay diferencias de opinión muy fuertes que se dan debido a afiliación o asociación política. No son en sí las diferencias de opinión las que impiden esfuerzos más positivos de cooperación, sino la visión del otro como el "enemigo" que era durante la guerra. Posterior a los Acuerdos de Paz, el sacerdote intentó un proceso de conciliación entre los pobladores, pero murió antes de consolidar el proceso. Y en el taller en La Palma donde se compartieron los resultados de este estudio, uno de los puntos destacados fue la necesidad de emprender un proceso de reconciliación. Las elecciones de marzo 2000 para elegir al alcalde demostraron la enemistad existente principalmente entre los afiliados al partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) y los del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN). Hubo acusaciones de compra de votos y antes de la elección hubo preocupación de fraude electoral. El ganador de esa elección y actual alcalde surgió de una coalición entre el FMLN, el Partido Demócrata Cristiano (PDC) y el ahora inexistente Unión Social Cristiana⁴⁰ (USC). Separados, no hubieran ganado, pero en coalición sumaron suficientes votos para lograr mayoría y ganar las elecciones después de tres gestiones de ARENA.

40. El USC tuvo que disolverse porque ganó menos del 2% del voto total en el país aunque logró ganar unos puestos locales en varios municipios.

Pero no solo en momentos electorales es que los roces políticos afectan a las dinámicas locales. Las diferencias políticas penetran el tejido socio-productivo manifestándose de múltiples maneras. Lo más concreto, en lo que nos concierne aquí, tiene que ver con la capacidad de establecer relaciones horizontales entre los actores locales para llevar a cabo una iniciativa. Por ejemplo, el Presidente de la Cooperativa La Palma está también afiliado al FMLN, y la Presidenta de ASAL Palma es la esposa del ex-alcalde, afiliado a ARENA. Las dos instituciones no tienen vínculos con los partidos políticos pero tampoco mantienen relaciones entre sí. Es dudable que representantes de una de las organizaciones llegarían a reuniones donde están miembros de la otra. En las pocas ocasiones donde ha sucedido, ha sido evidente la poca confianza entre las partes. Son estas divisiones existentes en la comunidad las que afectan las interacciones entre las instituciones locales, resultando en poca densidad de relaciones entre ellas, y en donde la mayor densidad y liderazgo converge en los actores no locales, que no están necesariamente sujetos a estas historias comunitarias, aunque realizan sus actividades inmersas en sus dinámicas. E, irónicamente es por ser una zona exconflictiva que existen tantas instituciones tanto locales como no locales que funcionan en La Palma. Pero la conflictividad sigue debilitando la capacidad local para consolidar y tomar las riendas de un proyecto común.

Por otra parte, se supone que el papel de la alcaldía de cara a la densidad institucional debería ser importante, especialmente en cuanto a las dinámicas económicas locales. Pero la alcaldía, a pesar de ser un actor importante en las dinámicas locales, ha estado poco presente en las iniciativas con respecto a la producción artesanal. Pese a que los alcaldes en años más recientes han sido o son artesanos,⁴¹ no se concibe un papel para la alcaldía en fortalecer la aglomeración productiva. Esto no es un problema exclusivo de la municipalidad de La Palma. De hecho, es probable que la gran mayoría de alcaldías del país no visualizan un papel en el fortalecimiento de las dinámicas

41. Tanto el alcalde actual de la coalición como el ex-alcalde del partido ARENA fueron capacitados por Fernando Llort, siendo unos de los primeros artesanos locales. Cada uno ha manejado su propio taller aunque se dedican a otras actividades también.

económicas si no tiene que ver con la construcción de obras públicas o infraestructura. No es que las obras no sean importantes para lograr mejoras en las actividades productivas, sino que el papel de los funcionarios locales no debe reducirse a garantizar que se instale agua potable o se pavimente una carretera o la introducción de luz eléctrica. Pero la alcaldía ha tenido una débil relación con los demás actores en la localidad. Quizás esto cambie ahora, pero no todo se debe a la persona en el puesto. Si no existe una visión compartida entre los funcionarios locales sobre el papel que pueden jugar en el fomento de un mejor tejido socio-productivo, la persona en el puesto va a encontrar muchas dificultades en cambiar su rol en la gestión socio-económica. Por esto, no hay flechas de colaboración que emanen de la alcaldía en el diagrama (menos la que está vinculada con los partidos), ni relaciones más consolidadas entre la alcaldía y los actores locales económicos y no económicos. Esto es quizás uno de los retos más grandes para lograr una mejor acción desde los actores locales. La alcaldía podría ser el actor local que potencialmente pueda dirigir e incentivar iniciativas que fortalezcan el tejido socio-productivo.

La situación relativa de La Palma comparada con otras comunidades en tanto a la densidad institucional es realmente muy positiva. Hay muchos actores, y un buen número dedicados a fortalecer la aglomeración productiva. Hay interrelación entre ellos, especialmente los actores no locales. Pero la debilidad más fuerte tiene que ver con el liderazgo local. Las acciones realizadas en La Palma tienden a ser liderados por los actores no locales con el apoyo de los actores locales. Esas acciones no son retomadas como propias ni nacen de las iniciativas de los actores locales. En este sentido, hay un reto muy importante que podrían jugar los actores locales en el fortalecimiento de la densidad institucional: el actor idóneo para tales propósitos es la alcaldía.

Para poner en práctica ese reto hay que buscar un proyecto colectivo que genere un ámbito de acción local en función de la equidad, la sostenibilidad en el mercado (específicamente el mercado internacional), y el fortalecimiento de las relaciones y el liderazgo de los actores locales en La Palma. En la siguiente sección se presentan algunas ideas al respecto y por donde se pueden dirigir los enfoques. No son recetas; se pretende traer a la discusión las implicaciones de

la inserción en un mercado global, tomando en cuenta el bienestar de la población, las dinámicas de los productores y el papel de los actores locales en el análisis de las dinámicas económicas locales a partir de problemas muy pertinentes para los residentes de La Palma.

DINÁMICAS ECONÓMICAS LOCALES EN LA PALMA: RETOS Y POSIBILIDADES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

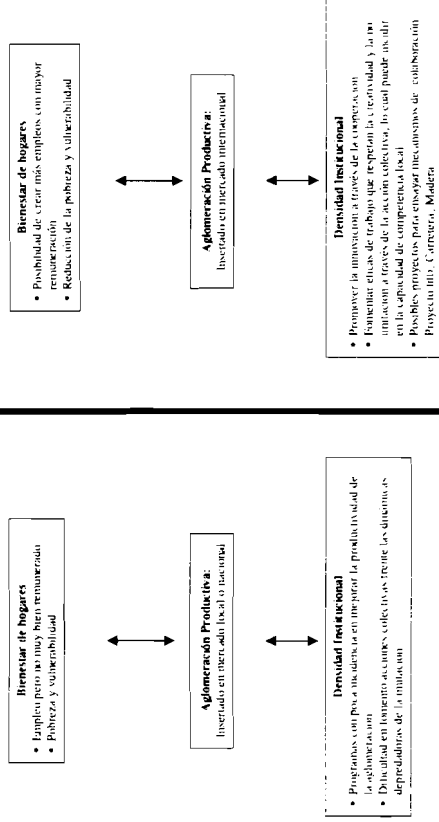
Lo que se ha analizado en este capítulo tiene que ver con las preocupaciones más básicas de la sociedad. ¿Cómo se puede garantizar una mejor calidad de vida para la población? ¿Cómo se puede crear más y mejores trabajos que influyan en el bienestar de los hogares? Frente a la globalización, ¿cuáles son algunos de los puntos claves para asegurar que los trabajos que se generan en la localidad no sean tan espurios? Y, ¿qué papel pueden y deben jugar los actores locales en estas dinámicas locales y globales? No hay recetas a estas inquietudes, pero el caso de La Palma presenta una serie de consideraciones y recomendaciones que en primer lugar se dirigen a los actores de esa comunidad, pero que en segundo lugar sirven para el análisis de otras localidades.

El diagrama 3 presenta una síntesis de los retos que implican distintas opciones con respecto a la inserción en el mercado de la aglomeración productiva tomando en cuenta el tipo de competencia que predomina y la relación que esto tiene con la institucionalidad en La Palma y los hogares.

En primer lugar, se considera que el punto de partida en este análisis tiene que ver con las cadenas comerciales tomando en cuenta la inserción en distintos mercados que implican diferentes mecanismos de competencia. Estas inserciones y sus formas de competir tienen un impacto en la generación de empleo e ingresos y hay diferencias importantes en términos de cantidad y calidad. Por otra parte, el papel que los actores locales puedan jugar varía según los diferentes escenarios.

DIAGRAMA 3

DIAGRAMA 3



Empezando por el lado izquierdo del diagrama, si la aglomeración productiva se concentra en la competencia en base a la imitación, lo que predominan son los mercados que se fijan más en los precios y no en la calidad o innovación de los productos. En el caso de La Palma, estos son los mercados locales y nacionales. Estos dos mercados están bastante saturados y no hay muchas posibilidades de expansión. En cuanto a lo que esto implica en la generación de empleo e ingresos para los hogares de La Palma, mientras que se garantiza cierta estabilidad en relación con el empleo, la presión siempre va a ser en términos de reducir costos y esto implica principalmente bajar o eliminar la remuneración. En esta forma, la artesanía continuará siendo una opción de empleo, pero con altos niveles de vulnerabilidad y pobreza. No se podrán generar mejores trabajos y más trabajos en esta forma, y los talleres dependerán en mayor medida de la mano de obra familiar no remunerada. Por otra parte, las instituciones presentes pueden seguir apoyando a los propietarios con cursos de administración y diseño, pero las dinámicas de imitación son tales que no fomentan mayores niveles de cooperación entre empresarios. En este estudio se ha visto cómo las formas de cooperación difieren entre talleres con mayores y menores niveles de formalidad empresarial. Los talleres menos formales que compiten en base a precios comparten información e insumos pero están menos propensos a asociarse para la producción o afiliarse a un gremio o cooperativa. Por otra parte, las dinámicas vinculadas a la imitación de los productos genera desconfianza y celos entre los productores. Esto implica que las instituciones presentes en La Palma no contarían con interlocutores colectivos más sólidos con quienes se puedan enfrentar los retos más grandes en La Palma. En fin, mientras que esta forma de competencia e inserción en el mercado es una opción, y ciertamente es la que predomina en La Palma, no ofrece escenarios muy alentadores para generar bienestar ni mecanismos colectivos para enfrentar problemas que afectan a todos.

El lado derecho del diagrama 3 describe otra posibilidad de competencia e inserción en el mercado. Ese escenario genera otras potenciales relaciones y dinámicas de cara a la aglomeración productiva, los hogares y el papel de los actores en La Palma. Ese escenario es obviamente una mejor opción, pero siempre tiene sus

riesgos y dificultades. Sin embargo, si el propósito es buscar mejores empleos para los residentes de La Palma a partir de la aglomeración productiva en la artesanía, hay que buscar alternativas a lo que implica la imitación y los mercados locales y nacionales. En este sentido, se considera que la competencia en base a la innovación ofrece posibilidades más alentadoras, y donde predominan las exigencias vinculadas a la innovación y mayor calidad, es en el mercado internacional. Esto no quiere decir que los precios no tienen importancia. Mantener los precios bajos sigue siendo un requisito; sin embargo, hay mayores márgenes con los que se puede jugar. Por otra parte, el mercado internacional no está saturado de productos de La Palma, aunque estos tienen que competir con productos artesanales producidos en todo el mundo. Aunque la expansión no va a ser tan rápida como lo que se experimentó en los años 80, todavía hay posibilidades de expansión. Por otra parte, como se dijo, los artesanos de La Palma y varios de los intermediarios nacionales están ya vinculados a lo que se conoce como el "comercio justo" a escala internacional. Estos intermediarios internacionales tienen un compromiso explícito en garantizar un pago justo para los productores, y muchos de ellos incorporan programas de crédito y una preocupación por el medio ambiente (algo que puede ser importante para La Palma al hablar sobre la sostenibilidad de la actividad tomando en cuenta el uso de madera como principal materia prima). Estos son otros factores importantes que deben ser tomados en cuenta al pretender incursionar en nuevos mercados internacionales.⁴²

El impacto que esto puede tener en el empleo e ingresos es importante. La competencia sobre la base de la calidad e innovación deja mejores márgenes de ganancia para el productor, y se espera mejor remuneración para los trabajadores ya que implica contar con los mejores talentos de La Palma elaborando los productos que se exportan. Por otra parte, si se logra expandir a nuevos mercados, existe la posibilidad de crear más empleos para la población local en condiciones un poco más favorables comparado con las dinámicas de la competencia que se basan en la imitación. Esto puede generar para

42. Para otras recomendaciones más específicas sobre cómo tratar de abrir nuevos mercados internacionales, véase Andrade-Eekhoff (2000).

los hogares más y mejores ingresos, o por los menos ingresos más estables, resultando en menores tasas de pobreza y vulnerabilidad.

Con respecto a los actores, la competencia por medio de la innovación ofrece otros escenarios de colaboración en base a dinámicas no tan depredadoras. En primer lugar, los artesanos más formales que están incursionando en mercados exigiendo calidad e innovación, están más propensos a asociarse en la producción o a afiliarse a un gremio o cooperativa. Estas son relaciones más formales de colaboración donde hay espacios no solo para aprovechar los intereses individuales, pero también para abordar problemas que requieren soluciones colectivas. Ejemplos de estos tienen que ver con la sostenibilidad de abastecimiento de la madera para los productos o la reconstrucción de la carretera que vincule La Palma con el resto del país. Estos dos retos tienen implicaciones importantes para el futuro, pero no pueden ser resueltos con la acción de un solo actor o individuo. Requieren de acciones colectivas.

En el caso de la madera, hasta el momento solo el taller Semilla de Dios tiene un terreno que se maneja de forma sostenible para proveer una parte de la madera. Pero parte del atractivo turístico de la zona son los bosques, tanto hondureños como salvadoreños: seguir acabando los bosques de forma no sostenible para producir los productos artesanales, tarde o temprano afectará a todos los residentes de La Palma. Sembrar árboles para su posterior cosecha en 10 a 20 años requiere acciones concretas ahora, no hasta en 10 ó 20 años. Se debe empezar a conocer cuán grande es el potencial problema para poder empezar a plantear soluciones más sostenibles. En La Palma existe un conjunto de actores que pueden trabajar en esto. ProChalate, CENTA, Recursos Forestales, ProCafé y Proyecto Betania de Visión Mundial tienen mucho trabajo en los temas agrícolas y forestales. Por otra parte, muchas de las empresas internacionales de comercio justo procuran fortalecer la sostenibilidad de las actividades económicas que apoyan, enfatizando técnicas que protegen el medio ambiente. Habría que explorar las posibilidades de que estos socios internacionales puedan respaldar a los artesanos y a la comunidad entera de La Palma en la evaluación de soluciones a esta problemática. Por otra parte, hay que buscar una forma de actuar en conjunto entre las entidades más vinculadas a la agricultura, el bosque y el medio

ambiente, y las organizaciones y gremios de artesanos, para proporcionar ideas de solución que fortalezcan la sostenibilidad de la artesanía para la comunidad. En este sentido, la alcaldía puede jugar un papel importante en guiar este proceso que fortalecerá el desarrollo económico local. Pero este esfuerzo implica la participación de múltiples actores trabajando en conjunto.

Otro tema de gran importancia para el futuro de La Palma tiene que ver con la reconstrucción de la carretera. Esa reconstrucción ya está en marcha y se ha debatido si la carretera pasará por La Palma o si se construirá un "by pass".⁴³ Las dos opciones tienen implicaciones importantes para el futuro del municipio. En primer lugar, todos reconocen la necesidad de reconstruir la carretera. Pero si la carretera pasa por el centro de La Palma, las posibilidades para desarrollar servicios turísticos en el casco urbano serán muy reducidas. Sin embargo, el "by pass" permitirá el acceso a La Palma sin el congestionamiento por el tráfico pesado que transita entre Honduras y El Salvador. El problema es que en la comunidad, no hay claridad sobre cuál opción el Ministerio de Obras Públicas ha adoptado y cada día se va acercando más el proceso de repavimentación. Solo con la acción colectiva de los actores locales y no locales de La Palma se va a poder asegurar la mejor opción para los habitantes.

Estos dos ejemplos de la madera y la carretera, son solo eso: ejemplos. Lo importante es encontrar iniciativas donde los residentes puedan trabajar en conjunto para lograr un beneficio colectivo. Pero estas iniciativas pueden ensayar maneras de colaborar, capaces, en primer lugar de mejorar las relaciones locales entre los actores por un lado, y por otro buscar los mecanismos para fomentar la innovación a través de la cooperación. Al fin y al cabo, si se resuelvan otros problemas colectivos sin tomar en cuenta las formas de competencia más depredadoras, la aglomeración productiva no va a poder insertarse de forma duradera en los mercados más dinámicos y generar mejores niveles de bienestar para los pobladores de La Palma. Esto implica que los actores locales deben buscar mecanismos que

43. El "by pass" implica que la carretera pasaría alrededor de La Palma con una conexión a esta.

puedan premiar la innovación y castigar la imitación. Esto no necesariamente significa sanciones. Se puede pensar en acciones para dirigir esfuerzos específicos a artesanos que tienen el potencial real de competir en los mercados más exigentes en cuanto a calidad e innovación y excluir a los que recurren a prácticas depredadoras.

Actualmente, la iniciativa más alentadora es lo que se conoce como el Proyecto BID. El Proyecto BID es una iniciativa financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para fortalecer el turismo y la artesanía en cuatro comunidades, de las que La Palma es una de las que tiene más potencial. Hay actores locales y no locales involucrados con tareas complementarias en la iniciativa. El conjunto de actores puede utilizar este espacio para impulsar la innovación a través de la cooperación. Esto implica la participación no solo de los actores no locales vinculados al proyecto, sino el involucramiento y liderazgo de los actores locales. Para que este esfuerzo sea sostenible e impulsado desde los actores de La Palma, requiere que sean ellos mismos quienes lo retoman como propio y no se quedan esperando a las instituciones no locales para realizar el proyecto. En torno a esto, no solo son las cooperativas o talleres de artesanos, los empresarios de turismo, u otros actores locales que deben tomar las riendas de la iniciativa, sino la alcaldía, ya que puede darle a la iniciativa un impulso que los otros actores locales no pueden generar. La participación de la alcaldía puede ser la semilla para visualizar un papel más protagónico de las autoridades municipales en determinar el rumbo de las dinámicas económicas locales.

Sin embargo, como ya se ha analizado, trabajar juntos no es fácil en La Palma. Las fisuras políticas en la institucionalidad de la comunidad son grandes y profundas y muestran como las diferencias nacionales afectan a la localidad. La Palma fue el primer escenario de negociaciones para finalizar el conflicto bélico que terminó en 1992, pero los conflictos políticos vividos en esa comunidad reflejan la prolongación de las divisiones de la guerra. Lograr la cooperación y colaboración frente estas fisuras implica retomar la tarea del fallecido sacerdote de La Palma, quien inició un proceso de reconciliación. La reconciliación no implica simplemente dejar el pasado atrás y olvidar las historias amargas de la guerra. Ya han pasado más de 8 años desde la finalización del conflicto bélico y

siguen muy vivos los roces y divisiones entre la población. La idea de "borrón y cuenta nueva" no ha logrado la reconciliación. Esto realmente implica un proceso más profundo de reconocimiento de las divisiones y el dolor sufrido entre los habitantes de La Palma para poder empezar a aprender a vivir con las diferencias y reconstruir nuevas maneras de convivir. Sin la reconciliación en las relaciones locales, los retos de hacer de La Palma una aglomeración artesanal más productiva y próspera van a ser todavía más difíciles.

Estos son retos sumamente complejos. Buscar los mecanismos para fomentar la competencia en base a la innovación no es simplemente crear acuerdos entre productores y buscar nuevos mercados en el exterior. Esto implica trascender las relaciones cotidianas entre los pobladores, incursionar en las prácticas productivas, y fomentar valores de ética profesional y artística. Requiere el compromiso de productores y actores locales y no locales. Por otra parte, la reconciliación local no es simplemente decir que el "otro" ya no es el enemigo, sino desarrollar acciones que generan confianza y reciprocidad local sin importar el color político. Los beneficios pueden generar lo que se busca en las dinámicas económicas locales: los círculos virtuosos de la cooperación y la competencia en base a la innovación para producir mejores niveles de bienestar para la población. La alternativa es continuar en la batalla perdida contra los círculos viciosos de la imitación y las fisuras políticas.

IV

GLOBALIZACIÓN, TERRITORIALIDAD Y COMUNIDAD: REFLEXIONES SOBRE LAS DINÁMICAS LOCALES EN CENTROAMÉRICA

Juan Pablo Pérez Sáinz

Se puede decir que Centroamérica se encuentra, históricamente, ante un nuevo momento modernizador. El primero correspondió a la diversificación agroexportadora de los años 50, donde algodón, caña de azúcar y carne vacuna complementaron los dos productos que habían signado la vida económica de la región durante la primera mitad del siglo XX: el café y el banano. La industrialización sustitutiva de importaciones, de alcance regional, supuso en la década de los 60 un segundo momento, el cual, debido a que no afectó los intereses de las oligarquías agroexportadoras, ha sido considerada como una redefinición híbrida del modelo primario-exportador que se había implantado en Centroamérica desde el siglo XIX (Bulmer-Thomas, 1989). La dinámica modernizadora, inducida por estos dos momentos encontró claros límites ya en los 70, pero la crisis de los 80, al contrario de otras latitudes latinoamericanas, tuvo un evidente signo político. De hecho, se dio la conjunción de dos procesos: por un lado, se manifestaba la vieja crisis oligárquica no superada por esos intentos modernizadores; y, por otro lado, se expresaba la propia crisis capitalista desatada por las luchas populares como respuesta al autoritarismo estatal (Torres-Rivas, 1987).

Dos hechos sugieren que se puede hablar de un nuevo momento modernizador. Primero, en términos políticos, los conflictos bélicos han sido resueltos y, en todos los países, existen gobiernos resultantes de elecciones competitivas. Y segundo, en toda la región se han aplicado programas de ajuste estructural, prerrequisito de inserción en el proceso globalizador. Esto ha supuesto que el Estado aparezca como el eje articulador de la transformación económica, siendo sometido a tendencias de signo opuesto: las exigencias de la globalización (aparato estatal reducido, confiable, financieramente equilibrado, etc.) y las demandas de integración nacional (equidad, participación ciudadana, etc.) (Sojo, 1998). Es, en este sentido, que se podría decir que se está inaugurando un nuevo momento modernizador en la región que se caracterizaría por tres fenómenos. Primero, habría –finalmente– modernización política expresada en la ya mencionada presencia generalizada de regímenes democráticos que implicaría la superación histórica del patrón de dominación oligárquico. Segundo, habría un nuevo intento de modernización económica pero que, al contrario de los dos precedentes, no se inscribirían dentro de la lógica del modelo primario-exportador. Como otras partes de América Latina, estaría emergiendo un nuevo modelo económico que se caracteriza por los siguientes rasgos básicos: reemplazo de la centralidad del Estado por el mercado; liberalización comercial; reformas y desregulación laborales; privatización de empresas estatales; y reorientación de dentro hacia fuera del crecimiento (Bulmer-Thomas, 1997). Y finalmente, persistirían los déficit sociales que hace que lo social siga siendo la gran cuenta pendiente de la modernización centroamericana (Pérez Sáinz, 1996). En términos generales, se puede argumentar que Centroamérica está entrando, como el resto de América Latina, en una nueva modernidad donde el Estado no es más el actor central y la construcción de la nación no representa más la finalidad del proyecto modernizador (Robinson, 1997). Por el contrario, el mercado se ha erigido en la instancia central signada por la dinámica globalizadora, y son actores económicos, empresarios y consumidores los que parecen devenir claves. Es decir, se está pasando de una modernización nacional a otra globalizada (Pérez Sáinz, 1999b).

La reorientación hacia afuera del crecimiento en Centroamérica se expresa, fundamentalmente, en el desarrollo de tres actividades: las nuevas agroexportaciones; la nueva industria orientada hacia la exportación; y el turismo. Cada una de ellas constituyen los principales escenarios de globalización a los que habría que añadir otro más que proviene de la propia sociedad y que constituye una de las principales inserciones de la región en este proceso: la migración laboral internacional. Los tres primeros se estructuran a base de encadenamientos globales de mercancías (y servicios) donde las empresas transnacionales juegan el papel preponderante. No obstante, pequeños establecimientos pueden insertarse en los mismos. Justamente, los tres casos considerados en este estudio muestran esa posibilidad: La Fortuna, en Costa Rica, en torno al turismo; La Palma, en el Salvador, el principal centro artesanal del país; y San Pedro Sacatepéquez, en Guatemala, una comunidad dinamizada por la subcontratación con la industria de exportación, en concreto de confección de ropa. Casos que además remiten no solo a inserciones de establecimientos individuales, sino también de las respectivas aglomeraciones en tanto que estas pertenecen a territorialidades de comunidades de residencia.¹

El presente capítulo complementa los anteriores proveyendo una visión comparativa regional y ha sido estructurado de la siguiente manera. En un primer apartado se plantea un marco interpretativo del fenómeno de aglomeraciones de pequeñas empresas en comunidades de residencia, insertas en procesos globalizadores, para entenderlas en términos de dinámicas locales. En el segundo acápite se rescata la descripción el proceso histórico de la configuración de la aglomeración de cada localidad,² pero se le complementa con sus modalidades actuales de inserción en el mercado global; o sea, en cadenas globales de mercancías. Por su parte, el tercer apartado

-
- t. El término de comunidad de residencia corresponde a la sociología clásica, en concreto a Tonnies (1996) quien la conceptualizó basada en la vecindad y con una territorialidad correspondiente al pueblo, pero que, en los tiempos presentes, no debería limitarse, como propuso en su época este autor, a la agricultura como actividad económica, sino abrirse a cualquier tipo de actividad.
 2. Recuérdese que este tipo de análisis, aunque con la inclusión de otras comunidades, se realizó en el estudio previo al presente (Pérez Sáinz, 1999a).

aborda el análisis del tejido de cada aglomeración para determinar el grado de cohesión de este. El siguiente acápite analiza la configuración institucional de cada comunidad para ver cómo esta puede interaccionar o no con las dinámicas económicas globalizadas. La equidad es la preocupación del siguiente apartado lo cual muestra la incidencia de estas dinámicas. Y se concluye presentando una visión de conjunto de las dinámicas locales de cada una de estas tres comunidades que va servir para explicitar tanto las oportunidades como los retos que afrontan estas comunidades insertas en la globalización. Estas síntesis servirán para identificar cuestiones que van ayudar a matizar y a enriquecer la propuesta analítica que se explicita a continuación.

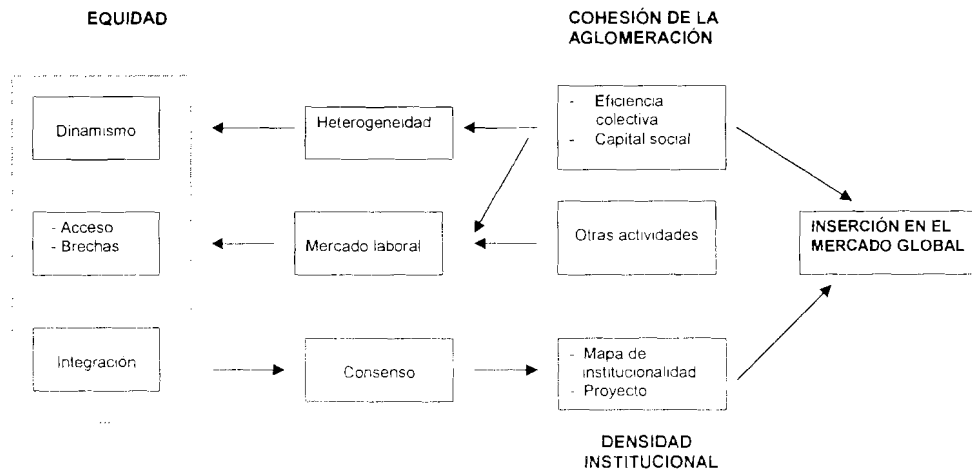
GLOBALIZACIÓN Y DINÁMICAS LOCALES: UNA PROPUESTA ANALÍTICA

Lo primero por aclarar de la propuesta analítica que se va a explicitar es que no se quiere utilizar el término desarrollo, en este caso local, ya que conlleva una fuerte connotación prescriptiva que condicionaría el ejercicio de elaboración de un marco interpretativo. De ahí que se prefiera el término dinámicas, en plural, que sugiere opciones múltiples de modelos de intervención. En este sentido, el ejercicio que se va realizar en los siguientes párrafos pretende únicamente identificar los factores que inciden en las dinámicas y cómo se interrelacionan entre ellos. Es la interacción entre los actores la que determina, en cada caso, cuál tipo de dinámica es la que se acaba por imponer.

Esta propuesta se plasma en el diagrama que se muestra a continuación y el cual contiene los conceptos claves para entender dinámicas locales de comunidades de vecindad con aglomeraciones de pequeñas empresas insertas en el proceso de globalización.

Queremos comenzar con la parte derecha del esquema en tanto que este marco remite a localidades insertas en la globalización. Obviamente, la cuestión clave al respecto es determinar la inserción o inserciones que tienen lugar en el mercado global. Esta problemática

DIAGRAMA



está determinada por dos elementos: por un lado, los retos que plantea el mercado globalizado; y, por otro lado, las respuestas de los actores locales a tales retos. El segundo elemento supone transitar por el resto del esquema, ejercicio que se realizará más adelante, pero el primero plantea una cuestión básica: la de la sostenibilidad en el mercado globalizado. Para analizarla es importante partir de la premisa que tal mercado está estructurado a base de encadenamientos globales.

Tales encadenamientos suponen la existencia de cuatro elementos: la producción de valor añadido a través de un conjunto de actividades económicas; la dispersión geográfica de redes productivas y comerciales que involucran empresas de distintos tipos y tamaños; la existencia de una estructura de poder entre las firmas que determina cómo los diferentes recursos (humanos, materiales, financieros, etc) se distribuyen y se asignan a lo largo de la cadena; y, la presencia de contextos institucionales que sirven para identificar las condiciones (locales, nacionales o internacionales) que posibilitan cada momento de la cadena. Las mismas pueden ser "guiadas por la producción" ("producer driven") o "guiadas por el consumo" ("buyer driven") (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1995; Gereffi y Hamilton, 1996).³ Estas últimas son las que tienen relevancia para el contexto centroamericano y el control de estos encadenamientos están del lado del consumo. La cuestión clave es cómo ganar poder en la cadena y esto lleva a la problemática por el "ascenso"⁴ en la misma.

-
3. En las guiadas por la producción predomina el capital industrial; se enfatiza las actividades de investigación y desarrollo; las economías de escala actúan como barreras de entrada; se concentra en sectores productores de bienes de consumo durable, intermedios o de capital (ejemplos al respecto serían las industrias de automóviles, computadoras o aviación); las empresas predominantes en la etapa de producción final (para el caso de países del Sur) suelen ser firmas foráneas; la lógica de articulación de las redes se sustenta en inversiones; y tales redes tienen una naturaleza vertical. Por el contrario, en las cadenas orientadas hacia el consumo prevalece el capital comercial; sus actividades se concentran en diseño y comercialización; las barreras de entrada la constituyen economías de variedad o de gama; producen bienes de consumo no durables tales como vestimenta, zapatos o juguetes; son las firmas locales las que predominan en la etapa terminal de la producción; las redes se basan en lazos de mercadeo; y estas tienen un carácter más bien horizontal.
 4. El término en inglés es "upgrading"; que no tiene muchas acepciones en castellano. La traducción no nos satisface plenamente, de ahí que utilizaremos comillas.

Esta cuestión conlleva varias dimensiones analíticas. La primera es a nivel de producto⁵ y supone pasar de la producción de bienes sencillos a más complejos. La segunda supone transitar de actividades económicas del ensamblaje hacia contratos especificados y, posteriormente, hacia la manufactura de marcas originales. Tercero, "ascenso" a nivel intrasectorial implica incrementar los enlaces hacia delante y hacia atrás en el encadenamiento. Y, finalmente, a nivel intersectorial supone el paso de actividades intensivas en mano de obra a las intensivas, no solo en tecnología, sino también en conocimiento (Bair y Gereffi, 1999). A su vez, "ascenso" está relacionado con aprendizaje organizacional que, en contextos como los que nos conciernen, remite a la acumulación de conocimiento a partir de la propia práctica empresarial basada en los elementos mismos de la organización (rutinas o procedimientos operativos, estructura organizativa, manejo de documentos, etc.) antes que en la generada por actividades de investigación y desarrollo. O sea, la base reside en la acumulación de conocimiento (incluyendo innovaciones menores, especializaciones y competencias, y conocimiento implícito que mejora la eficiencia). Es este aprendizaje el que va posibilitar el "ascenso" de la firma en el encadenamiento reforzando su posición en este (Gereffi y Tam, 1998).

Por consiguiente, el reto de la inserción en el mercado globalizado se plantea, fundamentalmente, en términos de aprendizaje organizacional como dinámica de "ascenso" en el respectivo encadenamiento para el logro de una integración sostenible en el mercado globalizado. Ahora, el análisis debe preguntarse por las respuestas posibles de los actores locales a este reto. Esto lleva a que comencemos a desplazarnos hacia la izquierda del diagrama y, en este primer lugar, hacia su parte superior.

En términos de incidencia sobre la inserción en el mercado globalizado, el término aglomeración⁶ conlleva, ineludiblemente, a plantearse la problemática de su cohesión. Es decir, se puede, razona-

5. La reflexión es en términos de "ascenso" industrial. No obstante, es necesario ampliar este concepto a actividades de servicios, como el turismo, que es uno de nuestros escenarios. Al respecto, véase la propuesta analítica de Clancy (1998).

6. Aglomeración es la traducción del término, tan en moda, de "cluster".

blemente, postular que cuanto mayor el grado de cohesión de una aglomeración, más sólida la inserción y viceversa. Pero, ¿de qué depende esa cohesión?

Una primera aproximación a esta problemática nos la facilita el concepto de eficiencia colectiva (Schmitz, 1995, 1999).⁷ Esta noción procura rescatar dos elementos básicos de una aglomeración de tipo sectorial y territorial. Por un lado, está la existencia de economías externas que, en la concepción original de Marshall, no dependen de factores internos al establecimiento, sino del desarrollo general del sector en cuestión y, por tanto, pueden beneficiar a toda la aglomeración. Para el tipo de realidades que nos concierne, se está hablando de fenómenos como la existencia de un mercado de trabajo local, donde la mano de obra puede circular, sin mayores problemas, de un establecimiento a otro. La posibilidad, que la aglomeración haya adquirido cierta reputación en la realización de la respectiva actividad es, en principio, algo que favorece a todas sus unidades económicas. La diseminación de información sobre posibilidades de mercados o de obtención de insumos sería otro ejemplo relevante de economía externa para el tipo de universo que se va a analizar. En términos más analíticos, siendo fieles al origen marshalliano de este concepto, se podría hablar de tres tipos de economías externas: las de especialización, resultado de la división del trabajo entre empresas productivas y las dedicadas a procesos complementarios; las de información y comunicación, fruto de la producción de bienes no normalizados que pueden minimizar los costos de transacción; y, las laborales como producto de la disponibilidad de una oferta considerable de mano de obra calificada (Zeitlin, 1993).⁸ Por otro lado, la acción conjunta, el otro elemento constitutivo de la eficiencia colectiva, remite a dos tipos de procesos: cooperación entre establecimientos para acciones económicas conjuntas y asociación corporativa.

7. En torno a esta propuesta hay una extensa bibliografía de la que destacaríamos los aportes, además de su autor central (Hubert Schmitz), a Rabelloti (1997) y Knorringa (1999).

8. A su vez, los efectos de este tipo de economías se han diferenciado entre estáticos, cuando inciden en la reducción de costos, y dinámicos cuando generan un cierto proceso de acumulación de conocimiento (Camagni, 1991).

No obstante, nos parece que este enfoque en términos de eficiencia colectiva tiende a privilegiar la dimensión sectorial de la aglomeración perdiéndose, en cierta manera, su otra dimensión: la territorial. Al respecto, es importante recordar que este concepto tiene su antecedente en la discusión sobre los distritos industriales en cuyas primeras formulaciones se enfatizaba más bien la idea de socio-territorialidad, que era central en la definición de este fenómeno (Becattini, 1992). Sin menospreciar, en absoluto, la importancia del concepto de eficiencia colectiva, en nuestro marco analítico queremos rescatar la dimensión territorial de la aglomeración porque hay elementos que inciden también en su cohesión, que es la cuestión que nos concierne. Estos elementos son de orden socio-cultural pero con efectos en los comportamientos económicos y, en este sentido, el concepto que puede ser útil es el de capital social.⁹

Al respecto, lo más apropiado es remitirse a las distintas modalidades de capital social que Portes y Sensenbrenner (1993) han postulado.¹⁰ La primera es la que definen como introyección de valores que, basada en el análisis durkheimiano de los elementos no contractuales del contrato y en el carácter moral de la acción económica de Weber, remite a la existencia de una cierta ética que puede ser compartida como recurso por los miembros de la misma colectividad. La segunda forma es denominada reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales, pero que no involucran mercancías. Tercero, solidaridad confinada expresaría la reacción de la comunidad ante un hostigamiento externo. Y confianza exigible, entendida como la subordinación de los deseos individuales a las expectativas colectivas, representaría la cuarta modalidad de capital social. No obstante, no hay que olvidar que también puede

9. Este concepto se ha convertido en una especie de término talismán y, por tanto, está sometido a (ab)uso demasiado extensivo que pone en peligro su poder heurístico. Al respecto, Portes (1998) ha criticado duramente la identificación entre capital social y civilidad y que confiere esa cualidad de talismán a este término. En este texto nos ubicamos en la concepción resultante del concepto de "embeddedness" (de traducción difícil en castellano) surgido de la sociología económica (Granovetter, 1985; Swedberg y Granovetter, 1992).

10. El referente empírico de la propuesta de estos autores son los enclaves étnicos de inmigrantes en Estados Unidos que no resultan tan ajeno a nuestros universos de estudio.

haber efectos negativos de alguna forma de capital. Así, el control social de la confianza exigible puede operar en el sentido de retraer la acción económica.¹¹

Por consiguiente, eficiencia colectiva y capital social pueden ser conceptos útiles para determinar el grado de cohesión de la aglomeración que, a su vez, debe incidir en la inserción de las firmas de la localidad en el mercado globalizado haciéndolas más competitivas.¹²

Permaneciendo en la parte derecha del esquema, pero desplazándonos hacia la parte inferior, encontramos otro concepto clave que tiene que ver con la configuración institucional de la localidad. En este sentido, el concepto que se rescata es el de densidad institucional propuesto por Amin y Thrift (1993) y que comporta varios pasos. Este tiene que ver, en primer lugar, con la presencia institucional, o sea, con la existencia de suficientes instituciones de distinto tipo. Segundo, la densidad institucional no es solo una cuestión de magnitud, sino también de interacción entre las instituciones presentes. Tercero, como corolario de lo anterior, deben conformarse estructuras locales de dominación y/o coaliciones de intereses que logren representaciones colectivas y establezcan normas de conducta económica. Y, finalmente, debe desarrollarse una conciencia que haga que los actores se sientan involucrados en un proyecto común. Es decir, la densidad institucional busca la colectivización y corporativización de la vida económica de la correspondiente localidad. Este concepto posee una dimensión cualitativa que tiene ver con el tipo de instituciones presentes, la naturaleza de sus interacciones y los procesos de poder local resultantes. Pero también implica una dimensión gradualista, como lo sugiere el

-
11. El ejemplo clásico es el de las comunidades indígenas tradicionales donde el sistema de cargos religiosos, con su función de nivelación social, tiende a minimizar las consecuencias de éxitos económicos individuales. Al respecto, véase el estudio clásico de Cancian (1989) en Zinacantán, Chiapas.
 12. Queremos mencionar que el término competitividad debe ser reservado al mundo de las empresas (y, por tanto, sí es aplicable a los establecimientos individuales de los respectivos universos) y no extendido, de manera abusiva, a entidades territoriales como las localidades. Al respecto, Krugman (1994), en un sano ejercicio de sentido común, ha argumentado, en otras cosas, que mientras las firmas no competitivas desaparecen, las naciones (en nuestro caso las localidades) no lo hacen.

término densidad. O sea, de la presencia suficiente de instituciones y de su interacción se pasaría a la conformación de coaliciones y de ahí a la formulación de un proyecto común de desarrollo local.

Este proyecto debería tener como eje la actividad globalizada que se materializa en la aglomeración, lo cual tendría como consecuencia la constitución de un actor colectivo por parte de los agentes económicos presentes en la aglomeración, que además debería tener un protagonismo clave.¹³ Este desarrollo de acción colectiva se puede apoyar en dos elementos que determinan la cohesión de la aglomeración. Por un lado, la acción conjunta, y especialmente, la asociación corporativa, favorece esta tendencia. Y, por otro lado, hay dos modalidades de capital social que también la impulsan. Así, la introyección de valores puede suponer la conformación de una identidad económica que se identifique con la territorial, generando un círculo virtuoso de dinámica societal: el éxito económico refuerza la identidad local y viceversa. Pero también en el caso de la solidaridad confinada, el resultado puede ser la materialización de formas organizativas.

En un plano más concreto, hay que tener en cuenta que, como producto de la aplicación de programas de ajuste estructural en toda la región, los procesos de descentralización del Estado suponen que la municipalidad puede constituirse en actor clave en este proceso de configuración institucional.¹⁴

-
13. Esto supone que, en una cierta localidad, puede darse alta densidad institucional pero que no corresponda con la actividad estructuradora de la aglomeración. Esto supondría un divorcio entre ambos elementos con resultados limitantes para la inserción de la localidad en el mercado globalizado.
 14. La reflexión sobre descentralización en América Latina es amplísima, pero se puede decir que se ha centrado, como argumentan Doner y Hershberg (1999), sobre tres ejes. El primero tiene que ver con el deseo de incrementar la participación popular en los asuntos públicos. El segundo apunta más bien hacia un mayor control y rendición de cuentas ("accountability") de las autoridades locales. Y el tercero remite a la provisión de servicios públicos buscando la cooperación de diversos actores (el propio Estado, las agencias internacionales multilaterales, el sector privado y las ONG). Es importante resaltar que estas discusiones tienen lugar en el marco de dos parámetros básicos: por un lado, la transición de regímenes autoritarios a democracias liberales y, por otro lado, la reforma del Estado impuesta por los programas de ajuste estructural.

Por consiguiente, se postularía que la interacción entre cohesión de la aglomeración y densidad institucional incidiría sobre el grado y tipo de inserción de la localidad en el proceso globalizador. En este sentido, sería de esperar que alto grado de cohesión conjuntamente con densidad alta deben generar dinámicas virtuosas de inserción, dándose procesos de afinidad electiva (Doner y Herhsberg, 1999).

Pero el campo de las dinámicas locales no se agota con estos dos elementos básicos. Hay un tercero que consideramos también fundamental: la equidad. Su consideración redefine el contenido de la inserción en el mercado globalizado ya que le incorpora un sentido también social. Esto supone desplazarse hacia la izquierda del esquema para ver los efectos de las dinámicas económicas, pero, posteriormente, se retornará hacia la parte derecha mostrando que el problema de la equidad no debe ser entendido solamente en términos de efectos de un cierto tipo de inserción en la globalización, sino que constituye también una condición de esta.

Esta cuestión de la equidad contiene, al menos, tres aspectos que deben ser considerados. El primero remite a las diferencias al interior de la propia aglomeración y plantea la problemática de la heterogeneidad de esta. Si bien estas aglomeraciones están conformadas por pequeños establecimientos, fruto de lógicas de autogeneración de empleo, pueden haberse dado procesos de diferenciación con el desarrollo de empresas grandes. Pero, además, no se puede asumir que todos los establecimientos pequeños son similares. Es en relación con este punto que resulta pertinente rescatar la vieja discusión sobre la heterogeneidad de lo que antes constituía el fenómeno informal.¹⁵ En contra de visiones homogeneizantes, que entendían la informalidad como sinónimo de microempresa, caracterizando este fenómeno por su potencialidad acumulativa reprimida por las trabas

15. Este tipo de aglomeraciones representa una de las principales manifestaciones (junto con la denominada economía de la pobreza y la subordinación a empresas) de autogeneración de empleo en la globalización. Fenómenos que, como hemos argumentado en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1998), no deberían de entenderse bajo el concepto de informalidad cuya pertinencia analítica debe limitarse al período modernizador previo. Pero, en tanto que ambos fenómenos son expresiones, en distinto momentos históricos, de la lógica de autogeneración de empleo, ciertas reflexiones sobre la informalidad siguen siendo válidas para la aglomeración de empresas pequeñas.

legales, se postuló la necesidad de identificar distintas lógicas que cruzaban la informalidad: las acumulativas, pero también las orientadas hacia la subsistencia y, por tanto, expresando solo reproducción simple de los establecimientos (Pérez Sáinz, 1991). Esta distinción parece pertinente plantearla para las aglomeraciones ya que ayudaría a identificar patrones de desigualdad y no se asumiría que todo establecimiento se desenvuelve de la misma manera. Es decir, el "ascenso" en el respectivo encadenamiento puede limitarse a unas pocas empresas quedando excluidas el resto.

La segunda manifestación de desigualdad no concierne más a los establecimientos, sino a los individuos y tiene lugar en el mercado de trabajo. Mercado que, no hay que olvidar que no es solo el resultado de la aglomeración respectiva sino también de otras actividades aunque aquella tenga un papel preponderante en la estructuración del mismo. O sea, las dinámicas de (in)equidad laboral no deben ser únicamente atribuidas a la aglomeración respectiva. Al respecto, hay dos aspectos básicos a considerar. Por un lado, estaría la cuestión del acceso para identificar posibles barreras que afectan ciertos tipos de fuerza laboral más vulnerables (mujeres, jóvenes, indígenas, etc.). Y, por otro lado, la desigualdad se reflejaría también en brechas de ingresos entre categorías socio-laborales con mismo nivel de capital humano.

Finalmente, la problemática de la (in)equidad nos remite a la de la integración de los hogares en términos de niveles de pobreza. Al respecto, nos parece que el análisis debe superar visiones tradicionales dicotómicas (pobreza *versus* integración) e integrar la problemática de la vulnerabilidad (Minujín, 1998) que en contextos como los que se quieren analizar puede ser relevante. Este fenómeno reflejaría situaciones de riesgo de pobreza de hogares integrados. Riesgo cuyo origen se puede ubicar sea en el deterioro abrupto de ingresos monetarios (como coyunturas de hiperinflación) o en la amenaza del desempleo, entendiendo este fenómeno no solo en su manifestación abierta (búsqueda activa de empleo) sino también en su modalidad desalentada (personas que, en el pasado, buscaron trabajo sin éxito, pero que estarían dispuestas a trabajar de manera remunerada) así como en términos de desempleo parcial involuntario (el denominado subempleo visible).

Pero, como ya advertimos, el itinerario analítico debe de retornar de la parte izquierda del diagrama a la derecha. Es ahí donde entra la cuestión del consenso que es clave para el logro de densidad institucional en su expresión más desarrollada como formulación de un proyecto de desarrollo compartido por la comunidad, que implicaría que la inserción de la localidad fuese más autosostenible en el proceso globalizador. En la propuesta analítica presente se postula que localidades fracturadas por grandes desigualdades tendrían más dificultades en alcanzar consenso y, por tanto, densidad institucional suficiente y viceversa. El corolario es que la equidad se erige en un factor clave de inserción en el mercado globalizado, contradiciendo así cualquier tipo de planteamiento que argumente que primero se debe lograr una inserción consolidada para luego, derramando los beneficios de esta, obtener mayor equidad.

ORÍGENES DE LAS AGLOMERACIONES E INSERCIONES EN EL MERCADO GLOBAL

El universo referido al caso del turismo, La Fortuna, es el distrito séptimo del cantón¹⁶ de San Carlos en la provincia de Alajuela en Costa Rica. Su extensión es de 225 kilómetros cuadrados y, para 1999, se ha proyectado una población de alrededor de siete mil quinientas personas. Se ha dedicado, tradicionalmente, a la agricultura, sobre todo al cultivo de tubérculos y raíces, a la ganadería y a la agroindustria. La "Feria de la Yuca" que se realizaba en esta localidad, tenía gran fama y ofrecía a los visitantes una gran variedad de productos derivados de este tubérculo. Pero es a partir de la explosión del volcán Arenal, en 1968, que el turismo comienza a desarrollarse en La Fortuna. Este desarrollo se ha consolidado, a mitad de los 80, con el *boom* turístico del país¹⁷ ya que se ha

16. En la configuración político-administrativa de Costa Rica, el cantón es el término sinónimo de municipio en El Salvador y en Guatemala. A su vez, un cantón se compone de varios distritos que es la unidad político-administrativa más primaria.

17. Para inicios de los 80, se registraba un ingreso de 435,037 personas en territorio costarricense; este número aumentó a 811,490 siete años más tarde (CANATUR,

constituido en uno de los destinos más atractivos no solo para turistas extranjeros, sino también nacionales. Así, para 1990, esta localidad contaba solamente con dos hoteles y unas cabinas destinadas fundamentalmente al turismo nacional; hacia fines de la década había ya más de cincuenta establecimientos de hospedaje y más de una docena de alimentación. Otra muestra del crecimiento de la actividad turística en la zona es que para 1992 se contaba con una capacidad instalada de 90 camas, y a fines de los 90, existía una oferta de 1,700 camas. Además, es importante mencionar que una de las características fundamentales que distinguen el desarrollo turístico de esta localidad es el predominio de pequeños establecimientos y la propiedad en manos de fortuneños. Actualmente, hay 125 establecimientos turísticos de todo tipo en la zona de La Fortuna, de las cuales 120 están en manos de originarios de la región. Estos establecimientos cubren una amplia gama de servicios turísticos: hospedaje, alimentación, excursiones, alquiler de bicicletas y caballos, venta de souvenirs, etc. Por otra parte, la zona de La Fortuna ofrece un abanico de posibilidades recreativas a los turistas ya que, además de contemplar el volcán Arenal, se pueden realizar diversas actividades: visitar el llamado "Cerro Chato" y las cataratas; cabalgatas a Monteverde; excursiones a la laguna de Caño Negro, etc.¹⁸

Cuatro son las modalidades de inserción en el mercado globalizado de las actividades turísticas de esta localidad. La primera remite a la comercialización directa y acaece cuando los turistas, por sus propios medios, llegan a La Fortuna y buscan los servicios necesarios. Otra modalidad es la que se da a través de agencias extralocales, pero que incluyen participación de establecimientos fortuneños, especialmente operadores de *tour* que transportan a los visitantes desde sus hoteles en el área metropolitana o a veces desde el propio aeropuerto. En esta cadena de comercialización, obviamente, es el agente extralocal quien ejerce el control y, por tanto,

1998). Obviamente, hay que tomar en cuenta que un porcentaje importante de estas cifras se refieren a ingresos registrados de nicaragüenses quienes, en su gran mayoría, vienen por razones de trabajo y no de ocio.

18. De tal manera que los pequeños propietarios estiman que los turistas necesitan permanecer al menos tres noches en La Fortuna para disfrutar las atracciones que les ofrece la zona.

retiene la mayor parte del excedente, siendo la participación local limitada; además, las visitas suelen tener una duración de un día. Otro tipo de arreglo es el que existe entre los establecimientos más grandes de la zona y agencias extralocales con la posibilidad de una parada en el centro de La Fortuna para almorzar. Los restaurantes que se benefician dependen de sus buenas relaciones con los grandes establecimientos. Finalmente hay encadenamientos menores entre hoteles pequeños y operadores de *tour* locales. Estos últimos dejan propaganda en los establecimientos de alojamiento y los propietarios de estos reciben una comisión por cada cliente que proveen a los operadores. Obviamente, esta última modalidad suele combinarse con la primera y representan las inserciones que dejan más excedente en la economía local. El extremo contrario, en términos de impacto sobre la economía local, lo representa la segunda modalidad, mientras la tercera representaría una situación intermedia, pero con impacto concentrado en los grandes establecimientos.

En cuanto al universo guatemalteco, San Pedro Sacatepéquez es la cabecera del municipio del mismo nombre, perteneciente a la jurisdicción del departamento de Guatemala, en el área central del país. Se ubica a unos 25 kilómetros del centro de la capital, pero debido al crecimiento del área metropolitana (la conurbación termina en el kilómetro 18) está apenas a siete kilómetros. Los datos del último censo oficial, de 1994, mencionan una población de 21,009 habitantes, de los cuales el 41.7% se concentraba en su área urbana. El 88% de la población de este municipio se declara indígena de origen kakchiquel. Esos mismos datos muestran que la mitad de la PEA del municipio se emplea en la rama manufacturera y un quinto en la de comercio. Por el contrario, la actividad agrícola ocupa menos de un 10% de la fuerza de trabajo (INE, 1996). De hecho, hace mucho tiempo ya que esta actividad dejó de ser una opción ocupacional importante. Inicialmente fue el comercio el que comenzó a desplazar la actividad ancestral de ese pueblo como expresión de la modernización que afectó a las comunidades indígenas en Guatemala.¹⁹

19. En efecto, como mostró Falla (1978) en su estudio clásico de San Antonio de Ilotenango en El Quiché, fueron los sectores comunitarios ligados a las actividades de comercio y transporte, los que -con el apoyo de Acción Católica- lideraron los cambios modernizadores en las comunidades.

Y fue, justamente, un comerciante el que desencadenó la "revolución manufacturera" de San Pedro que pasó por varias etapas e hitos en el desarrollo de la actividad de confección en esa localidad. Así, inicialmente, desde 1960 hasta 1967, se trataba de una producción a base de una tecnología rudimentaria, en concreto máquinas de pedal. 1967 supone la introducción de la electricidad gracias al comité organizado por la persona que fue pionera en el desarrollo de la actividad de confección. De esta manera, se posibilita la adquisición de máquinas eléctricas (que fue una de las principales razones para lograr el fluido energético) y se inicia una segunda etapa signada por la modernización de la maquinaria. Dentro de esta acaece el terremoto de 1976 con destrucción de viviendas y medios de trabajo. Esto supuso que en ciertos casos, por medio de préstamos, se tuviera que adquirir de nuevo maquinaria, consolidándose así el proceso de modernización que ha supuesto la utilización de máquinas eléctricas especializadas por funciones (planas, abotonadoras, ojaleadoras, *overlocks*, etc.). El tercer hito es 1987 cuando inicia a operar –de manera sustantiva– en el país el sistema de maquila y comienza a generalizarse la subcontratación en San Pedro, inaugurándose así la actual etapa de desarrollo de la industria de la confección (Pérez Sáinz y Leal, 1992: 17-18).

También en este universo se han detectado cuatro modalidades de inserción en el mercado. La más generalizada es la que se conoce como submaquila, que supone un contrato con una empresa localizada, normalmente, en el área metropolitana y que es representante de una firma extranjera, especialmente norteamericana ya que ese país es el principal destinatario de las exportaciones guatemaltecas de vestimenta. El productor sampedrano se limita a ensamblar piezas de la vestimenta y no realiza corte de tela y la auditoría se lleva a cabo externamente. La submaquila también se da cuando plantas manufactureras en Guatemala, ante coyunturas donde los pedidos exceden su capacidad productiva instalada, recurren a productores sampedranos para poder cumplir, a tiempo, con los pedidos. La segunda modalidad implica una mejora respecto a la primera ya que supone lo que se denomina un contrato directo con la firma extranjera y el productor sampedrano no solo ensambla, sino que realiza otras operaciones. Este tipo de situación se da con las empresas

grandes y estos establecimientos cuentan con bodega para materiales y salas de corte, producción, revisión y empaque.²⁰ La tercera modalidad se refiere también a la subcontratación, pero con firmas nacionales que no están acogidas al régimen de maquila y que exportan o venden a turistas extranjeros. Al respecto, se encuentran casos que están trabajando, para el mercado nacional, marcas "pirateadas" como respuesta a la apertura del mercado que han inducido los programas de ajuste estructural. Finalmente, persiste la producción tradicional dirigida al mercado nacional o a zonas fronterizas de Honduras y El Salvador con Guatemala; incluso hay casos donde el productor sampedrano ha establecido ya marcas propias. Esta última modalidad no supone, estrictamente, inserción en el mercado globalizado pero suele combinarse, como también sucede en la tercera, con la modalidad primera. O sea, la gran mayoría de los productores sampedranos están globalizados aunque en grado distinto. Es incuestionable que es el contrato directo el que representa la forma de inserción más favorable para los productores locales. Por esta razón, es importante relatar, aunque sea brevemente, el desarrollo de una de estas experiencias: la referida a Villasa.

Este grupo se organizó a partir de la consecución de un contrato con la firma Van Heusen, en 1988, ante el incumplimiento de un pedido por una fábrica en Turquía. El representante de la empresa estadounidense, en Guatemala, era Álvaro Colom, ingeniero que tenía años de contactos con los productores sampedranos por haberles vendido, con anterioridad, máquinas. Esta persona propuso que el contrato lo realizara un grupo de San Pedro, pero la firma estadounidense pidió garantías al respecto. Sorpresivamente, estas fueron ofrecidas por el mismo presidente de la República, Vinicio Cerezo, que hacía poco tiempo había visitado San Pedro y había ofrecido ayuda. Ante tal respaldo, a pesar de ser totalmente inusual, Van Heusen no pudo rehusarse y así comenzó una relación que dura hasta la actualidad. En 1990 se constituyeron en sociedad anónima fundando la empresa Villasa; no obstante, sus socios nunca cerraron sus talleres individuales. Los primeros contratos se hicieron bajo la

20. Más adelante, se verá que el caso guatemalteco es el que presenta un tejido productivo, en términos de tamaño de establecimientos, más heterogéneo.

primera de las modalidades mencionadas: subcontratos de mero ensamblaje. Pero ya, a inicios de los 90, la empresa otorgó un crédito, en condiciones blandas, para adquirir tecnología avanzada. De esta manera, este conjunto de productores se erigieron en los poseedores de maquinaria más moderna. Esta acción mostraba que la empresa subcontratante quería establecer lazos duraderos al inducir la innovación tecnológica. Posteriormente, los vínculos se desarrollaron hacia la modalidad de contrato directo. En la actualidad poseen una amplia nave industrial en las afueras del pueblo donde laboran más de 300 operarios y están planificando la construcción de una bodega. Producen alrededor de 1,500 docenas de camisas semanales que exportan directa y exclusivamente a Van Heusen, firma que, en sus oficinas de Nueva York, tiene un departamento dedicado a Villasa. No obstante, están buscando otros clientes para diversificar. Actualmente son diez socios y son miembros de la Gremial de Exportadores, de la cual recibieron un premio recientemente como buenos exportadores. Esta entidad los apoya frecuentemente con información y les vincula a servicios de capacitación.

En cuanto a La Palma, el caso de artesanía, esta localidad está ubicada a unos 80 kilómetros al norte de San Salvador, sobre la carretera conocida como el troncal del Norte que llega a la frontera con Honduras. Según datos del Censo de 1992, este municipio tiene una población de 10,632 habitantes, de los cuales un poco menos de un cuarto se localizan en área considerada como urbana (DIGESTYC, 1992). Esta zona fue escenario de fuertes combates entre el FMNL (Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional) y el ejército y mucha gente tuvo que desplazarse a otros lugares del país o, incluso, refugiarse en Honduras. La producción agrícola (maíz, frijoles y café), históricamente la más importante, se complica con la orografía de la zona y la poca tierra adecuada para el cultivo debido a la acidez de los suelos. También ha habido desarrollo de alguna actividad manufacturera (en San Ignacio, a diez kilómetros de La Palma se producen palillos para paletas). El turismo nacional se ha estado desarrollando²¹ pero encuentra límites en las dificultades de acceso por el mal estado de las carreteras.

21. En la comunidad y sus alrededores existen varios establecimientos para el

En 1971 varias personas, incluyendo al famoso pintor capitalino Fernando Llor, llegaron a vivir en La Palma, en busca de la vida tranquila entre los pinos de la zona. Formaron una comuna, y a pesar de que no eran tan apremiantes sus necesidades económicas, buscaron actividades que les podían proveer un ingreso, además de aprovechar sus habilidades artísticas. Empezaron a tallar madera y luego la semilla de copinol,²² dibujando en ambas diseños semejantes. Esto dio lugar, justamente, al inicio de la actividad artesanal. Formaron el primer taller llamado "La Semilla de Dios", dándole cierto sentido religioso, y comenzaron a crecer debido al flujo turístico (turistas nacionales principalmente) y sus contactos. "La Semilla de Dios", que se legalizó como cooperativa en 1977, sirvió como fuente de trabajo para algunos jóvenes que empezaron a conocer el trabajo y a desarrollar sus propias habilidades artísticas. De esta manera se fueron configurando, poco a poco, pequeños establecimientos aportando cada uno algo nuevo al entorno artístico. Para 1980 ya había alrededor de 14 talleres y fue entonces que "La Semilla de Dios" comenzó a incursionar en el mercado internacional. Esa década, marcada por el conflicto bélico que afectó a El Salvador y en el que La Palma –como ya se ha mencionado– fue escenario de combates, supuso paradójicamente el crecimiento de la actividad artesanal. Varios son los factores que incidieron al respecto: el retorno de Fernando Llor a San Salvador, donde estableció una galería de arte que sirvió de exposición y venta de las artesanías de La Palma, especialmente con los turistas extranjeros; la consolidación del mercado internacional de artesanías, creado en los 70, por la Feria Internacional en San Salvador; y el desarrollo del proyecto "La Casa de la Artesanía," promovido por una ONG. Obviamente, en el trasfondo se encontraba la visibilidad que tenía el país en el escenario mundial, desgraciadamente, por su conflicto bélico. La situación de

alojamiento, desde pensiones hasta un hotel de cinco estrellas.

22. Esta semilla es el del tamaño de una uva grande. La parte exterior es de color café oscura, pero la interior es blanca que es lo que se pinta o talla. Al respecto, existe una anécdota: un día, Fernando Llor y sus amigos estaban conversando en la calle cuando observaron cómo un niño raspaba una semilla de copinol contra un muro. Cuando se mostró su parte interna, la fuerza de su blancura impresionó tanto a los artistas que empezaron a imaginar posibilidades estéticas de la semilla.

bonanza cambia en los 90 y los artesanos se ven obligados a redefinir sus estrategias de inserción en el mercado.

En la actualidad, se pueden identificar varias formas de inserción en el mercado. La más directa es la referida a la venta directa en las tiendas que existen en La Palma. Recuérdese la ubicación de la localidad en una de las principales carreteras hacia la frontera hondureña, lo que hace que haya un buen flujo de viajeros de distinto tipo. Son ventas de productos propios, pero también de otros artesanos, especialmente de talleres familiares que son los más pequeños. También hay ventas, a través de intermediarios, en San Salvador, en los mercados de artesanía. La tercera modalidad la representan las exportaciones, a través de intermediarios, mientras la comercialización internacional directa constituye la última forma de inserción mercantil. Sobre estas dos últimas modalidades hay dos fenómenos que hay que resaltar. Por un lado, implica los productos de mayor calidad (madera seleccionada, proceso de secamiento, uso de pintura sin plomo, empacamiento de productos, etc.) además de entrega a tiempo. Y, por otro lado, el denominado "comercio justo" ha jugado en papel fundamental en la comercialización internacional de las artesanías de La Palma.

Hay varias conclusiones por destacar de este apartado. En términos de orígenes, lo primero por resaltar es que las génesis son específicas y expresan los procesos históricos propios de cada comunidad. Segundo, en dos de los casos, se detecta la presencia de personajes cuyas acciones fueron fundamentales. Así, en La Palma, es difícil pensar que la actividad artesanal se hubiera desarrollado sin la presencia de Fernando Llort aunque, posteriormente, los artesanos locales se apropiaron y redefinieron el diseño original. En San Pedro, hay que destacar a dos personajes. Por un lado, está el comerciante que decidió convertirse en productor y desencadenó la "revolución manufacturera" en esta comunidad y, por otro lado, Álvaro Colón, que facilitó la inserción en la globalización. Una tercera conclusión tiene que ver con la existencia de procesos con hitos que marcan el desarrollo de cada una de las actividades de cada localidad y prolongan la especificidad del proceso histórico de cada caso ya detectado en términos de génesis.

Respecto a las inserciones en el mercado global, también hay varias conclusiones a resaltar. Primero, en todas las localidades se da diversidad de inserciones. Esto es indicativo de heterogeneidad dentro del tejido socio-productivo, un fenómeno que se abordará, inmediatamente, en el próximo apartado. Segundo, esta diversidad expresa distintas posibilidades de apropiación local de excedente. Así, los acuerdos entre hoteles y operadores locales en La Fortuna, las empresas grandes de San Pedro y los exportadores directos de La Palma aparecen como aquellos que son capaces de retener mayor excedente. Como en los tres casos se está ante encadenamientos orientados hacia el consumo, el conocimiento y control del mercado emerge como la cuestión clave. Y tercero, se detectan posibilidades de "ascenso" en el respectivo encadenamiento. El ejemplo más claro lo representa San Pedro donde las grandes empresas, con sus contratos integrales, han logrado "ascender" en el encadenamiento respecto de la mayoría de los talleres que aún se limitan al mero cosido de piezas.

AGLOMERACIÓN. EFICIENCIA COLECTIVA Y CAPITAL SOCIAL

Después de estos bosquejos de la génesis y desarrollo de las tres aglomeraciones, así como de sus actuales inserciones en el mercado global, se puede abordar su configuración actual.²³ El cuadro 1 permite tener una idea de los perfiles de los establecimientos, donde se toma en cuenta también características socio-demográficas de los propietarios, dado que la gran mayoría de ellos participan de manera directa en el proceso laboral. Con la excepción de la edad, que muestra que los propietarios –como era de esperar– son personas en edad madura, el resto de las dimensiones reflejan diferencias significativas que permiten hablar de perfiles distintos.

Así, en el caso de La Fortuna habría que destacar, en primer lugar, que es el universo donde las mujeres tienen más acceso a la propiedad de establecimientos. La escolaridad es más alta, un hecho

23. El análisis que sigue se basa en los datos recabados de una encuesta de establecimientos aplicada en las tres localidades y realizada en 1998.

Cuadro 1

**PERFILES DE ESTABLECIMIENTOS
POR LOCALIDAD**

Variables	La Fortuna (n=49)	San Pedro (n=50)	La Palma (n=48)	Total (n= 147)	p < *
Sexo (%)					.000
Hombres	55.1	100.0	68.8	74.8	
Mujeres	44.9	0.0	31.3	25.2	
Edad (promedio en años cumplidos)	37.1	38.8	38.0	38.0	.703
Escolaridad (promedio en años)	9.9	7.8	7.3	8.3	.002
Experiencia (promedio en años)	7.6	17.3	14.6	13.2	.000
No. de trabajadores (promedio)	4.3	15.1	11.1	10.1	.000
Localización (%)					.000
en vivienda	14.3	74.0	81.3	56.5	
en local aparte	83.6	26.0	18.8	42.9	
otro	2.0	0.0	0.0	0.7	
Contabilidad (%)					.000
informal	14.3	46.0	83.4	47.6	
formal	85.7	54.0	16.6	52.4	
Excedente (promedio En US \$ mensuales)	3,431.3	516.3	648.3	1092.3	.000

* Chi-cuadrado para variables de no intervalo y prueba t para variables de intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

que no debe ser ajeno a los niveles nacionales educativos, pero en cambio se tiene menos capital humano en términos de experiencia. Respecto a esto último, el inicio de la actividad turística en esta localidad no parece ser la razón ya que acaeció al mismo tiempo que en La Palma que muestra un promedio de antigüedad de casi el doble. Destaca también el número menor de trabajadores empleados, que

probablemente tiene que ver con el hecho de que la actividad, en cuestión, no es producción manufacturera sino provisión de servicios. También hay que resaltar que en la mayoría de los casos hay separación entre establecimiento y vivienda, dando a entender que el establecimiento tendría su propia lógica escindida de las orientaciones hacia la subsistencia que caracteriza la reproducción del hogar. Es también el universo donde hay más claro indicios de racionalidad empresarial expresado en uso generalizado de contabilidad formal. Y el excedente obtenido es nítidamente superior al que se genera en los otros dos universos.²⁴

Por su parte, los rasgos por destacar en San Pedro son varios. Lo más resaltante es que no se detectan mujeres propietarias. Un fenómeno que atribuiríamos al hecho de que se está ante una comunidad indígena donde, por un lado, el espacio público es ocupado, fundamentalmente, por hombres y, por otro lado, dado que en muchos casos se está ante establecimientos familiares, es el hombre, en tanto que jefe del hogar, quien aparece como propietario. Al respecto, es importante también señalar que esta división genérica tiene sus orígenes en los comienzos de la modernización de esta comunidad cuando los hombres sampedranos vendían ropa de la capital por todo el país mientras las mujeres permanecían recluidas en los hogares. Hay otros dos rasgos por resaltar: la mayor experiencia que tendría que ver con el hecho de que la actividad de este universo es la más antigua; y el mayor promedio de trabajadores. De hecho, estamos hablando de varios establecimientos, cuatro en concreto, que sobrepasan los 50 trabajadores. Es decir, en esa aglomeración ya se han conformado empresas medianas o grandes, según el criterio que se maneje, y, por tanto, sería un tejido productivo con mayor heterogeneidad que en los otros dos casos. Una problemática que se

24. Como siempre los datos sobre ingresos deben ser tomados con gran cautela. En este caso lo que se ha intentado es una aproximación entre ingresos y costos, considerando también que esos datos correspondieran a ventas regulares con la excepción del caso del turismo donde se ha estimado un promedio de los ingresos mensuales del último mes, de la temporada alta y de la baja. Hay que advertir que en el universo costarricense hay tres casos con un excedente alto. Si estos no se toman en cuenta, el promedio de excedente desciende a US\$ 1,517.6 que, de todas las maneras, sigue siendo casi el triple del promedio de San Pedro y más de seis veces del de La Palma.

retomará no solo para esta localidad, sino para los tres universos, en el cuarto apartado al abordar la cuestión de la equidad. Además, hay que mencionar que es el universo con el promedio de excedente más bajo. Un hecho que se puede explicar, en parte, por la no inclusión en la muestra de las fábricas de esta localidad, pero que tampoco es ajeno a que, como se verá en el quinto apartado, esta localidad es la que presenta los niveles más altos de pauperización.

Finalmente, en el caso de La Palma sus características más notorias se refieren a dos dimensiones. Por un lado, es el universo donde la mayoría de los establecimientos se encuentran en la propia vivienda y, por tanto, la actividad artesanal parecería que está subsumida dentro de la lógica de subsistencia del hogar. Y, por otro lado, es el caso donde se detectan menores indicios de racionalidad empresarial. Por consiguiente, en términos de modernización parecería ser, por consiguiente, el universo de menor desarrollo, contrastando con el caso de La Fortuna, mientras San Pedro ocuparía una situación intermedia.

Como se planteó en el primer apartado, el referido al marco interpretativo, la cuestión analítica clave en este acápite es la referida a la cohesión de la aglomeración, la cual debe ser abordada tanto en términos de eficiencia colectiva como de capital social.

Hay una serie de economías externas que son fácilmente perceptibles en cada una de las aglomeraciones. Así, existen mercados laborales locales que proveen mano de obra no solo en volumen suficiente, sino también adecuada para las actividades en cuestión. La territorialidad de este mercado no se limita al espacio comunitario, sino que adquiere una dimensión microrregional en el caso de San Pedro donde se atrae mano de obra de comunidades aledañas (San Raimundo, Santo Domingo Xenacoj o San Juan Sacatepéquez²⁵); pero esta proyección llega a ser incluso transnacional como en La Fortuna donde se detecta la presencia de mano de obra nicaragüense.²⁶

25. Este caso es interesante porque San Juan, durante décadas, ha sido el polo dinámico de esta microrregión y, hoy en día, sus habitantes buscan trabajo en San Pedro que se ha erigido en el nuevo polo.

26. En el tercer apartado se analizará, con detenimiento, la configuración de los mercados laborales de cada localidad.

También se puede hablar de la imagen de la aglomeración como otro tipo de economía externa de carácter simbólico. En el caso de la Fortuna está asociada a su ventaja selectiva que es su cercanía al volcán Arenal. San Pedro ha adquirido reputación de comunidad laboriosa, donde las maquilas capitalinas se dirigen a realizar subcontratos. En este sentido, es interesante mencionar que la persona que ayudó a Villasa a conseguir su primer contrato, señala que "...nos dimos cuenta que no podíamos vender un contrato sin antes vender primero al pueblo, mostrar a los contratistas que San Pedro era un pueblo industrial y no solo un grupo. En 1987 iniciamos eso, a vender a San Pedro como una industria. Imagínese había once mil máquinas de coser, un Taiwán pequeño. Tocaba la puerta y allí tenía unas tres o cuatro máquinas de coser" (Pérez Sáinz, 1999a: 76-77). Y la artesanía de La Palma se ha erigido en emblemática de la artesanía salvadoreña. También se puede hablar de cierto aprendizaje colectivo como economía externa. Este sería el caso en San Pedro y La Palma donde el oficio se aprende en talleres, normalmente de familiares, antes de independizarse. Al respecto, hay que recordar, como se ha mencionado en el apartado anterior, el papel jugado por la persona que comenzó la "revolución manufacturera" en San Pedro, cuyo taller se convirtió en un verdadero centro de aprendizaje en donde se formaron los primeros productores de esta localidad. Igualmente está el caso de la cooperativa "La Semilla de Dios" en La Palma, que jugó un papel muy similar. Estos tipos de mecanismos son importantes para pequeños establecimientos ya que, al contrario de empresas grandes, no pueden movilizar recursos internos para desarrollar conocimiento (Helmsing, 2000).

En el presente estudio se ha operacionalizado una de las economías externas más recurrentes como es la existencia y disponibilidad de información sobre proveedores de insumos y/o clientes. Su elección responde a que su uso efectivo es fácil de constatar y posibilita tener una idea del impacto diferenciado de economías externas. O sea, si bien en principio se puede argumentar que este tipo de economías, por su naturaleza, son accesibles a todos los establecimientos de la aglomeración, su uso efectivo puede que no resulte ser tan generalizado. Y en cuanto a la acción conjunta se han considerado acuerdos de cooperación económica (de producción

conjunta en los casos de San Pedro y La Palma y de provisión de servicios para La Fortuna) y la pertenencia a alguna asociación de tipo corporativo (cooperativa, cámara empresarial, etc.). Los resultados se muestran en el cuadro 2.

Cuadro 2

DIMENSIONES DE EFICIENCIA COLECTIVA POR LOCALIDAD

Dimensiones	La Fortuna (n=49)	San Pedro (n=50)	La Palma (n=48)	Total (n=147)	p < *
Información (%)	91.8	36.0	56.3	61.2	.000
Asociación temporal (%)	57.1	24.0	20.8	34.0	.000
Afiliación gremial (%)	40.8	12.0	22.9	25.0	.004

* Prueba Chi-cuadrado

Fuente: Investigación realizada.

En términos totales, la primera dimensión, la referida a la circulación de información, se muestra la más generalizada pero no se puede decir que esté universalizada; o sea, no todos los establecimientos hacen uso de esta economía externa a pesar de su facilidad aparente de acceso. Por su parte, los componentes de la acción conjunta tienen una incidencia limitada. Sin embargo, las diferencias entre las localidades, para todas las dimensiones, resultan significativas por lo que es necesario diferenciar por universo. Así, sin lugar a dudas, La Fortuna emerge como la localidad donde habría mayor desarrollo de eficiencia colectiva y, por tanto, se muestra como una aglomeración más cohesionada en este sentido.²⁷ El extremo opuesto lo representa San Pedro, donde ninguna de las tres dimensiones está generalizada. En una situación intermedia de cohesión de la respectiva aglomeración se ubica el universo salvadoreño, pero

27. No obstante, en términos de asociación gremial, hay que relativizar los resultados (recuérdese que la encuesta de establecimientos se realizó en 1998) ya que, como se verá más adelante al analizar la configuración institucional del universo costarricense, la asociación de microempresarios turísticos está actualmente moribunda aunque hay otra iniciativa organizativa desarrollándose.

donde la dimensión de asociación temporal tiene tan poca incidencia como en el caso guatemalteco. Estas diferencias remiten, en parte, al tipo de actividades que caracteriza cada aglomeración. Así, el turismo favorece la cooperación por la complementariedad de servicios (alojamiento, transporte, restaurantes, guías de turismo, etc.), lo cual, a su vez, facilita el flujo de información. Por su parte, la subcontratación en San Pedro parece que genera vínculos cerrados entre la empresa subcontratante y el productor sampedrano, tendiendo a aislarlo del resto de productores. Y, en el caso salvadoreño, el tipo de actividad, basada en diseños, impone una dinámica de competencia más compleja donde existe una tensión permanente entre innovación e imitación con consecuencias para la cooperación y la circulación de información.

Como se ha argumentado en el apartado primero, esta cohesión debe ser también analizada en términos de capital social. Al respecto, se ha tomado en cuenta solo dos formas del mismo que están activas en los tres universos: la referida a la introyección de valores y la que remite a reciprocidad. Las otras dos, la solidaridad confinada y la confianza exigible, no tendrían mayor relevancia en San Pedro. Así, el éxito de esta localidad aunque se ha intentado replicar en otras comunidades indígenas, no se ha logrado el mismo tipo de desarrollo; un hecho que insinúa que ciertos procesos son fruto de desarrollos demasiado endógenos y no pueden ser inducidos externamente. En este sentido, en la percepción de los productores sampedranos no existe el temor de que puedan ser desplazados en los subcontratos de maquila. Y, en tanto que la subcontratación no implica diseños originales no hay necesidad de ejercer cierto control social para que la competencia no se base en la imitación. Distinto es el caso en las otras dos localidades, especialmente en La Palma. En el universo salvadoreño, un tercio de los artesanos sí perciben amenazas externas y fundadas ya que este mismo tipo de artesanía se produce también en otros lugares del país. En este mismo sentido, hay que destacar también la coyuntura, que acaeció años atrás, donde el peligro externo se manifestó en la amenaza de un cliente norteamericano de abrir una fábrica en Honduras por la demora en la entrega de pedidos. Esto llevó a que los artesanos de La Palma activarán la solidaridad confinada, pero que, una vez alejada la amenaza, no se plasmó en

formas organizativas, sino que tuvo, irónicamente, efectos negativos por la copia de diseños que se dieron entre los propios artesanos. Esto último nos lleva al problema de la competencia interna basada en la imitación y cómo la confianza exigible a través de ciertos mecanismos de control social puede funcionar para neutralizarla. El estudio ha revelado que una gran mayoría de los artesanos, tres cuartos, sí toman en cuenta las opiniones de otros artesanos, lo que insinúa la existencia de ciertas reglas informales que normarían la acción económica. O sea, sí existiría, y de manera muy generalizada, esta modalidad de capital social aunque su efectividad verdadera es otra cuestión. Y en cuanto a La Fortuna, las percepciones de amenazas externas afectan solo a un tercio de los propietarios. O sea, la ventaja competitiva de esta localidad (la actividad del volcán Arenal y su entorno) es percibida, por la mayoría, como única. Y hay también una actitud generalizada de tomar en cuenta las opiniones de los demás aunque, por tratarse de servicios, la imitación adquiere otro matiz.

Las dos modalidades que se han considerado, para el análisis comparativo entre las tres localidades, son, por tanto, la introyección de valores y la reciprocidad. La primera se ha operacionalizado en términos de satisfacción con la actividad realizada y deseo de permanecer en ella aunque se tuviera otras oportunidades laborales. O sea, a través de estas variables, se intenta captar la existencia de identidad ocupacional que supondría la internalización de valores ligados a la respectiva actividad. Esto supone tomar en cuenta solo un aspecto (el de transacción interna) del proceso identitario. Estaría el externo (la relación con el "otro") y, al respecto, hay que recordar, como se mencionó sobre las economías externas de carácter simbólico, las respectivas localidades son visualizadas, interna y externamente, en términos de la actividad respectiva de la aglomeración. Así, La Fortuna es reconocida como un lugar de turismo; San Pedro³⁸ como una comunidad de talleres de confección; y La Palma como una comunidad de artesanos. Por su parte, la segunda modalidad de capital

28. Respecto a esta comunidad se puede mencionar que, en un estudio previo, se encontraron casos de interacción virtuosa entre identidad económica y étnica en tanto que los productores reivindicaban su éxito como una muestra de lo que pueden lograr los indígenas contradiciendo así los estereotipos desde el mundo ladino (Pérez Sáinz, 1997).

social, la reciprocidad, se expresa en la existencia de préstamos a otros propietarios de la aglomeración respectiva sea en materias primas, herramientas, maquinaria o equipo, mano de obra o de otro tipo.²⁹ La incidencia de estas modalidades se refleja en el cuadro 3.

Cuadro 3

DIMENSIONES DE CAPITAL SOCIAL POR LOCALIDAD

Dimensiones	La Fortuna (n=49)	San Pedro (n=50)	La Palma (n=48)	Total (n=147)	p < *
Satisfacción con la actividad (%)	69.4	30.0	35.4	44.9	.000
Préstamos (%)	46.9	50.0	47.9	51.0	.476

* Prueba Chi-cuadrado.

Fuente: Investigación realizada.

La reciprocidad está casi generalizada en los tres universos, involucrando en torno a la mitad de los casos y sin establecer diferencias significativas entre las localidades. Es decir, los préstamos de distinta naturaleza (de materia prima, de herramientas y maquinaria, de mano de obra, etc.) parece ser un fenómeno propio a este tipo de contextos comunitarios. Obviamente, estos porcentajes serían superiores si se hubieran incorporado los préstamos en recursos informativos. Por el contrario, sí hay diferencias entre las localidades en relación con la satisfacción, contrastando La Fortuna, donde el sentimiento de satisfacción es generalizado, con las otras dos localidades. O sea, se puede suponer que los valores ligados a la actividad tienen una base más firme en el universo costarricense que en los otros dos. Lo sorprendente de estos resultados es que el caso donde la actividad tiene mayor tradición, San Pedro, y donde era de esperar un conformación identitaria más enraizada refleja el por-

29. Obviamente, no se ha incorporado los préstamos informativos sobre proveedores y/o clientes ya que esta variable ha servido para operacionalizar la dimensión de economías externas de la eficiencia colectiva.

centaje de satisfacción más bajo. Las causas hay que rastrearlas en las expectativas existentes sobre las relaciones de subcontratación. Así, en una gran mayoría de los casos (70.0%) los productores abandonarían sus nexos actuales de subcontratación, lo que muestra que este tipo de relaciones no son visualizadas como sólidas y, por tanto, permanentes.³⁰ Y esta impresión queda reafirmada por el hecho de que, en casi tres cuartas partes de los casos, si el lazo de subcontratación dejara de existir, no buscarían nuevos nexos dentro de la submaquila sino otras opciones laborales. Por consiguiente, lo que esta evidencia sugiere es que, si bien la subcontratación ha generado –sin lugar a dudas– un importante dinamismo económico en San Pedro, también ha erosionado los valores sobre la actividad de confección que los sampedranos habían acumulado a través de décadas. Una posible hipótesis al respecto es que la subcontratación ha supuesto que estos productores dejaran de ser vendedores, perdiendo así uno de sus elementos fundamentales de identidad económica. Recuértese que la inserción en la modernidad se hace a través del comercio y, posteriormente, la manufactura entra a formar parte de la cosmovisión de estos productores. Esta hipótesis parece tener fundamento ya que de aquellos casos cuya producción está en su totalidad subcontratada, tres cuartos de ellos se ven afectados por esta erosión identitaria. Este porcentaje desciende cuando persiste producción propia, directamente, comercializable. Así, la mitad de este grupo no piensa abandonar su actividad.

En cuanto al grado de cohesión de la aglomeración respectiva que es la problemática que, en última instancia, interesa, el cuadro 4 muestra los distintos niveles en cada localidad, diferenciando la eficiencia colectiva³¹ de las dos modalidades consideradas de capital social y combinándolos. Tanto en términos de eficiencia colectiva

30. Curiosamente, se tiene una visión de mayor estabilidad en términos de las empresas subcontratantes ya que el 44% de los sampedranos entrevistados creen que la respectiva empresa no los abandonaría.

31. Esta variable remite a los resultados del cuadro 2. Se ha considerado que el establecimiento es "colectivamente eficiente" cuando hace uso de la economía externa de información (sobre proveedores y/o clientes) y cuando desarrolla al menos uno de los dos componentes de acción conjunta (asociación temporal y/o afiliación gremial).

como de introyección de valores, La Fortuna muestra un alto grado de cohesión que contrasta con los de los otros dos universos, con la excepción de la eficiencia colectiva en el caso salvadoreño donde también está generalizada. Por su parte, la reciprocidad no muestra distinciones entre las localidades, y la mitad de los establecimientos están involucrados en algún tipo de préstamo. Estos resultados hacen que el grado de cohesión combinada (porcentaje de casos en los que acaecen, simultáneamente, eficiencia colectiva y ambas formas de capital social) sea bajo, pero con situaciones diferenciadas. La Fortuna muestra cierto grado de cohesión mientras San Pedro refleja descohesión generalizada, La Palma se ubica en una posición intermedia que puede ser calificada de cohesión baja.

Cuadro 4

**GRADOS DE COHESIÓN DE LA AGLOMERACIÓN
POR LOCALIDAD**

Dimensiones	La Fortuna (n=49)	San Pedro (n=50)	La Palma (n=48)	Total (n=147)	p < *
Eficiencia colectiva (%)	73.5	28.0	58.3	47.6	.000
Introyección de valores (%)	69.4	30.0	35.4	44.9	
Reciprocidad (%)	46.9	58.0	47.9	51.0	.476
Cohesión combinada	30.6	6.0	16.7	17.7	.006

* Prueba Chi-cuadrado.

Fuente: Investigación realizada.

Se puede profundizar esta visión de la cohesión, intentando identificar los factores que inciden en su probabilidad de existencia. Este ejercicio se puede hacer a partir del cuadro 5 donde se diferencian los componentes de cohesión, además de considerar la combinación de estos. Los factores posibles explicativos se distinguen en términos de que estos sean parte de los atributos socio-demográficos de los

propietarios, de características del establecimiento o remitan a la propia localidad.³²

Cuadro 5

**FACTORES ASOCIADOS A LA PROBABILIDAD
DE COHESIÓN DE LA AGLOMERACIÓN**

Dimensiones	Eficiencia colectiva	Introyección de valores	Reciprocidad	Cohesión combinada
Propietario/a	Escolaridad		Hombres	Antigüedad
Establecimiento		Contabilidad	No. de trabajadores	No. de trabajadores/Local aparte
Localidad	La Fortuna	La Fortuna (mayor que San Pedro)		La Fortuna

Fuente: Investigación realizada.

En términos de eficiencia colectiva, el capital humano formal del propietario o la propietaria aparece como un factor que incide en el sentido de que cuanto mayor este, mayor probabilidad de que el respectivo establecimiento cumpla con las condiciones que definen a este fenómeno (utilización de economías externas y acción conjunta). Pero más significativa resulta la dimensión territorial que confirma el análisis bivariado previo y muestra que este fenómeno tiene mayor desarrollo en el universo costarricense que en los otros dos, especialmente en comparación a San Pedro. Al respecto, hay que recordar lo que se ha argumentado en términos de la actividad del turismo respecto de las otras dos. Por su parte, la existencia de contabilidad formal se muestra positivamente asociada a la primera modalidad de capital social, lo que insinuaría cierta dinámica virtuosa entre racio-

32. Este mismo recoge los resultados de cuatro modelos de regresiones logísticas cuyas características y resultados se pueden consultar en el anexo.

alidad empresarial e introyección de valores. También, la dimensión territorial se muestra significativa, pero esta significación se limita al contraste entre el universo costarricense y el guatemalteco. Respecto a este último, recuérdese lo que se ha argumentado sobre la erosión de la subcontratación en los valores tradicionales de la confección. En cuanto a la reciprocidad, los hombres se muestran más proclives a los préstamos que las mujeres. Un resultado que puede estar influido por el impacto, ante la no diferencia significativa entre localidades, de la masculinización total en San Pedro. Y esta modalidad de capital social está también asociada positivamente a la lógica de acumulación en términos del empleo generado. Hay que destacar que es solo respecto a esta expresión de cohesión que la dimensión de territorialidad no resulta significativa. O sea, se está ante universos similares en términos de reciprocidad, lo que podría explicarse por su condición de comunidades de vecindad. Finalmente, la cohesión combinada es la que muestra mayor número de factores explicativos de probabilidad de cohesión. En términos socio-demográficos del (de la) propietario (a) el factor significativo es, de nuevo, el capital humano, pero en su expresión informal. Los establecimientos con orientaciones más claras hacia la lógica de acumulación tienen mayor probabilidad de contribuir a la cohesión de la aglomeración. Y de nuevo La Fortuna se muestra como la localidad donde esa probabilidad es mayor.

Resumiendo, del lado de los atributos de los propietarios no se detecta un patrón común ya que, dependiendo del aspecto de la cohesión que se contemple, resultan significativos distintos tipos de factores. En términos de establecimiento, parece que las orientaciones empresariales en términos de acumulación están asociadas a una mayor cohesión de la aglomeración. Al respecto, resulta interesante que este fenómeno es debido más bien a la movilización de capital social que al logro de eficiencia colectiva. O sea, se insinúa asociación entre dinamismo económico y movilización de recursos socioculturales lo cual muestra así el incrustamiento de los comportamientos económicos en tales marcos. Y la dimensión más significativa es, sin duda, la territorial donde La Fortuna emerge como la localidad donde la probabilidad de tal cohesión es mayor que en los otros dos universos, especialmente respecto a San Pedro. Un fenómeno que hay

que interpretar, básicamente, en términos de las especificidades de la actividad turística que parece favorecer más, que en los otros casos, la cooperación entre establecimientos y el reforzamiento de los valores económicos.

ACTORES Y DENSIDAD INSTITUCIONAL

Como se argumentó en el apartado del marco analítico, la cuestión clave para el presente acápite es la de densidad institucional. Al respecto, cada localidad presenta procesos distintos que pasamos a continuación a explicitar.³³

En el caso de La Fortuna hay cinco fenómenos por resaltar: En primer lugar, la asociación de microempresarios turísticos (AMITUFOR), que en sus inicios insinuaba una gran vitalidad, se encuentra moribunda. Su desarrollo abortado es un ejemplo más de las dificultades de organización dentro del mundo microempresarial donde la asociatividad es cuestionada, permanentemente, por la competencia encarnizada en mercados limitados. Este hecho relativiza, como ya se había anunciado, la eficiencia colectiva, y por tanto el grado de cohesión de esta aglomeración. No obstante, hay que mencionar que la Cámara de Turismo de la Zona Norte, organización gremial que también entró en crisis, parece estar en proceso de revitalización a partir de La Fortuna. Este hecho muestra que esta localidad es la que ha alcanzado mayor grado de desarrollo turístico en la región septentrional y abre expectativas organizativas en este universo.

El segundo fenómeno institucional interesante de mencionar es la presencia de institucionalidad orientada hacia la protección del medio ambiente. Se trata de Área de Conservación Arenal, dependencia del Ministerio de Ambiente y Energía, que se ocupa de

33. Es importante remitirse a los esquemas de interacción institucional que se encuentran en cada uno de los capítulos nacionales de este libro, ya que representan muy bien los argumentos que se van a desarrollar a continuación.

una dimensión fundamental para la sostenibilidad de la actividad turística.

Tercero, La Fortuna sufre del fuerte centralismo que caracteriza al Estado costarricense. Esto supone que si bien hay presencia importante de instituciones gubernamentales, su vocación local es muy limitada. Este centralismo tiene una expresión inmediata en la dimensión municipal por la condición de distrito y no de cantón de esta localidad. Entre los informantes hay quejas de que los servicios provistos por la Municipalidad de San Carlos, ubicada en Ciudad Quesada, dejan mucho que desear.

Cuarto, en términos más generales se puede decir que la institucionalidad configurada en esta localidad responde más bien a su antigua vocación agraria y no es claro cómo esta puede refuncionalizarse para responder a las necesidades inducidas por la globalización a través del turismo.

Y la respuesta a estas deficiencias lleva a considerar un quinto fenómeno que tiene que ver con el protagonismo de la respectiva asociación de desarrollo (ADIF), que se muestra muy activa en la provisión de servicios y realización de obras de infraestructura que no son ofrecidos o realizados por la Municipalidad sancarleña. Esta asociación es visualizada en su funcionamiento como una empresa comunal con ingresos propios (recaudación por las Fiestas Cívicas y lo que genera la Reserva Ecológica Catarata Río Fortuna) además de un pequeño subsidio por parte del Gobierno Central. Es a partir de la asociación que se genera la poca interacción institucional existente en la localidad. Así, por un lado, hay acciones de orden ecológico con el Colegio Técnico³⁴ y la ya mencionada Área de Conservación del Arenal. Y, por otro lado, también hay acciones con la Agencia del Sector Agropecuario para la realización de la Feria del Agricultor.

Por consiguiente, La Fortuna se caracteriza, básicamente, por una presencia no desdeñable de instituciones, pero que responden a la orientación agraria previa de esta localidad. Además, se detecta poca interacción interinstitucional.

34. Este Colegio Técnico tiene una carrera de turismo, pero, como mencionó un informante, los propios profesores, para no quedarse sin trabajo ya que su especialización es en la rama agropecuaria, desincentivan a los estudiantes para "...hacer peones, peones, peones" (Pérez Sáinz, 1999: 59).

Sin lugar a dudas, es San Pedro el universo donde la institucionalidad está menos desarrollada. Esto se debe, a nuestro entender, a dos fenómenos. Por un lado, hay que recordar la cercanía geográfica de esta localidad respecto de la capital guatemalteca. Esto supone acceso, relativamente, fácil a la mayor trama institucional del país. Pero tiene un gran inconveniente: la práctica ausencia de instituciones en San Pedro. Por otro lado, hay que mencionar los efectos disgregadores de la dinámica de la subcontratación sobre los productores sampedranos. Como ya se ha mencionado, se insinúa que esta dinámica tiende a aislar a los productores, conllevando, en muchos casos, una pérdida de identificación con la actividad por la forma en que son percibidos esos lazos que se consideran volátiles. Además, como también se ha constatado, este universo es el que presenta mayor heterogeneidad en su respectiva aglomeración. Así, las diferencias entre los establecimientos pequeños, la gran mayoría, y las fábricas consolidadas son patentes y generan, en algunos casos, resentimientos. Al respecto, hay que mencionar las quejas formuladas sobre el desarrollo del proyecto de lo que hoy es Villasa. Así, uno de los productores señala que:

"...cuando vino ese proyecto se decía que era un proyecto poblacional pero siempre hay algunos que se aprovechan y hacen monopolio... Pero solo algunos entraron en lo que era Vill-export, se constituyeron en sociedad anónima y entonces allí no entró toda la gente, solo los que pudieron entrar... Con la sociedad anónima ya trabajaron solo a nivel de grupo y no a nivel de comunidad, no les interesa. Por eso para mí fracasó el proyecto poblacional.... pero si queremos que se desarrolle San Pedro, ese no es el camino" (Pérez Sáinz, 1999a: 81).

A esta desolación institucional hay que añadir que, en el pasado, la municipalidad no ha mostrado interés alguno por la actividad de confección aunque se perciben cambios al respecto con la nueva municipalidad.³⁵ De hecho, las nuevas autoridades están estudiando

35. La presentación de resultados que se hizo en esta comunidad fue organizada conjuntamente con la municipalidad como una expresión de su intento de acercamiento a los productores.

la posibilidad de crear un parque industrial en terrenos de la municipalidad, viendo las probabilidades de financiamiento al respecto. Esta iniciativa, que puede tener gran importancia, la retomaremos en las conclusiones donde se identificarán los grandes retos que afrontan cada una de estas tres localidades.

Una situación muy distinta es la que se detecta en La Palma. En esta localidad hay cuatro fenómenos institucionales dignos de ser reseñados.

El primero tiene que ver con que este universo es el que presenta mayor desarrollo institucional, con casi una treintena de instituciones localizadas en esta localidad, incluyendo cooperación internacional, donde destaca, en la actualidad, un proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo al cual nos referiremos más adelante.

Segundo, centrándose en la institucionalidad referida a la artesanía, hay que mencionar que existen, en la actualidad, tres cooperativas³⁶ y una asociación artesanal. "La Semilla de Dios" es, sin lugar a duda, la cooperativa más consolidada en La Palma dedicada a la producción y a la comercialización. Hay, actualmente, 25 socios/trabajadores, de los cuales ninguno es fundador. Se empieza como trabajador (actualmente hay entre 15 a 18 trabajadores no socios) y después se puede optar por ser socio. Los socios aportan el 10% de su sueldo a la cooperativa. Exportan principalmente a Canadá, EE. UU. e Italia. Tienen un terreno de 22 hectáreas para madera, pero que no cubre todas las necesidades de este insumo. Todos los socios y trabajadores son de La Palma y los diseños se trabajan solo en el local.

"Artesanos Unidos" es un esfuerzo organizativo promovido por el ya desaparecido Programa de Desarrollo de la Artesanía (PRODESAR) de la Comunidad Europea y fundado en 1990. Al inicio contaron con 13 miembros, pero actualmente solo son seis. Trabajan individualmente y colaboran entre sí para la venta con un centro de acopio. Se asocian temporalmente cuando tienen pedidos grandes.

36. Supuestamente, existe una cuarta cooperativa ("Taller Jesús Obrero") que se originó en el Área Metropolitana de San Salvador, en el municipio de Soyapango, a partir de excombatientes del FMLN. Unos de sus miembros se desplazó a vivir a La Palma con la idea de establecer un taller. En el momento de realización de trabajo de campo no fue posible ubicarlos.

Existe una tienda donde pueden exhibir sus productos. PRODESAR les facilitó créditos (el financiamiento no se limita a los integrantes de esta cooperativa) y varios talleres de capacitación.

La cooperativa "La Palma" es una de las organizaciones más nuevas. Está conformada por un grupo de artesanos que colaboran en la venta principalmente. Es un esfuerzo de Pro-Chalate que está dedicada, principalmente, a la exportación. Se formó a inicios de 1997, formalmente con 18 socios que, en la actualidad, se ha incrementado a 30, con varias solicitudes pendientes de ingreso. Tienen una tienda de exposición y de abastecimiento de pinturas en La Palma. Participan en ferias a escala nacional e internacional, y el vicepresidente ha asistido a una feria de la artesanía, en España, en mayo de 1998. Algunos miembros están colaborando con el programa de competitividad del gobierno. La mayoría de los socios originales han estado afiliados al FMLN e, incluso, algunos son excombatientes desmovilizados. Recibieron de parte de ADEL (Asociación para el Desarrollo Local) 150,000 colones para préstamos para los afiliados de la cooperativa. Una de las ideas que tienen es de abrir una página *web* para sus productos, pero todavía no tienen computadora ni, por supuesto, personal capacitado para manejar la conexión con Internet.

Y la "Asociación de Artesanos y Artistas de La Palma" (ASAL Palma) representa un esfuerzo colectivo que realmente no puede ser considerado como una cooperativa. Está compuesta por un grupo de artesanos y artistas (de los más viejos de La Palma) preocupados por el medio ambiente. En este sentido, están trabajando con FIAES (Fondo de Iniciativa para Las Américas en El Salvador) en un proyecto de reforestación. En los últimos meses han establecido nexos con otras organizaciones de productores, tales como las cooperativas CoPalma, de Caficultores, y Las Pilas, de productos orgánicos. La presidenta es la esposa del anterior alcalde perteneciente a ARENA.

Además, hay que mencionar presencia de la Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART)³⁷ y de la Casa de Artesanías y EXPORSAL (institución que promueve la exportación de artesanías). Es decir, la asociatividad parece, en primera instancia, bien desarrollada.

37. Esta institución se genera a partir de PRODESAR.

El tercer fenómeno institucional por reseñar es el papel jugado por la alcaldía. Esta ha sido más bien ausente, pero lo mismo hay que explicarlo por los clivajes políticos-partidarios que caracterizan la vida política salvadoreña, a pesar de que, últimamente, los alcaldes son artesanos con talleres propios. La fuerte oposición entre ARENA y el Frente se ha reproducido en este municipio que, como ya se ha mencionado, fue teatro de importantes enfrentamientos durante la contienda bélica. De hecho, estas diferencias se han proyectado a las organizaciones artesanales, las cuales algunas de ellas se organizan según criterios partidarios, como se ha mostrado previamente. Es decir, el mencionado desarrollo asociativo se relativiza por estos clivajes políticos-partidarios.

Finalmente, en La Palma se dan ciertos procesos de interacción institucional. Primeramente, están las acciones en el campo de la agricultura y que se desarrollan en una doble dirección. Por un lado, las que tienen que ver con el medio ambiente y que tiene como ámbito el departamento de Chalatenango, al cual pertenece La Palma. Y, por otro lado, están las acciones que implementan ProCafé (una ONG salvadoreña) conjuntamente con ProChalate y CENTA, dependencias del Ministerio de Agricultura. Y, en segundo lugar, la artesanía, conjuntamente con el turismo, es también un ámbito de interacciones, donde participan varias instituciones: las ya mencionadas CASART (que ofrece asistencia técnica y capacitación) y Casa de las Artesanías y EXPORSAL, así como PROESA, institución no local que apoya actividades turísticas. Es esta iniciativa la que financia el mencionado proyecto del BID. Ya ha habido varias reuniones para explicar sus alcances en las cuales han participado dueños de hoteles y restaurantes, artesanos, dirigentes de cooperativas y representantes de otras organizaciones presentes en La Palma. Pero, lo importante de señalar de este conjunto de experiencias, que atisban la configuración de coaliciones, es que tanto las iniciativas y los liderazgos de las acciones pertenecen a instituciones extralocales.

Por consiguiente, La Palma muestra, tal vez, la densidad institucional más desarrollada de los tres universos, pero esta se ve relativizada por dos fenómenos que la signan: los clivajes políticos-partidarios y el protagonismo de los actores extralocales.

La información plasmada en este apartado, y que se resume en el cuadro 6, conlleva varias conclusiones importantes. Primero, se detectan diferencias en términos de asociatividad, que sería la mejor expresión de desarrollo de acción colectiva por parte de los actores de la propia aglomeración. Las razones varían de localidad a localidad. En el caso costarricense, tomando en cuenta la desactivación de la organización de microempresas turísticas, hay que pensar en una doble causa sobre las orientaciones individualistas predominantes. Por un lado, La Fortuna no es ajena a esa modalidad de constitución de ciudadanía pasiva en la que se han fundamentado el régimen resultante del conflicto de 1948 en ese país. O sea, se ha gozado de derechos, especialmente en el campo social, si haber luchado por ellos. Y, por otro lado, el dinamismo que caracteriza el desarrollo del turismo en esta localidad, conlleva a que haya una percepción generalizada de oportunidades ilimitadas las cuales pueden ser aprovechadas de manera individual y la acción colectiva, por lo tanto, no parece necesaria. En cuanto a San Pedro, la razón de ausencia de asociatividad habría que rastrearla en el aislamiento que parece haber generado sub-contratación. Y La Palma, por el contrario, muestra desarrollo asociativo a través de la modalidad de cooperativa y de la agremiación artesanal. Segundo, la instancia municipal puede tener papeles distintos pero, en los tres casos, muestra una incidencia bastante limitada, sugiriendo ausencia de interacción con la respectiva actividad económica. Está, prácticamente, ausente en La Fortuna, por su condición de cantón y por la fuerte tradición centralista del Estado costarricense. No ha jugado papel alguno en San Pedro aunque hay indicios de que eso puede cambiar. Y solo en La Palma ha tenido cierta incidencia. Tercero, la localización de la comunidad cuenta. Así, San Pedro, por su cercanía a Ciudad de Guatemala, ha tenido muy poco desarrollo institucional que queda además subsumida en la capitalina. Cuarto, los clivajes políticos pueden ser determinantes. El ejemplo más patente es el caso salvadoreño que, teniendo el mayor desarrollo institucional de los tres casos, este se encuentra entrabado por las secuelas del conflicto bélico expresado, en la actualidad, en un fuerte enfrentamiento de los principales partidos políticos del país. O sea, las diferencias de agenda a escala nacional no permiten alcanzar

Cuadro 6

PROBLEMÁTICAS INSTITUCIONALES POR LOCALIDAD

Dimensiones	La Fortuna	San Pedro	La Palma
Asociatividad de pequeños empresarios	No ha existido	En crisis	Varias cooperativas
Presencia de otras instituciones	Institucionalidad en torno al mundo agrario	Subsunción dentro de la institucionalidad de la capital	Numerosas
Papel de la municipalidad/alcaldía	Distrito/Centralismo	Por primera vez se interesa por la aglomeración	Exposición a conflictos políticos partidarios originados en el enfrentamiento bélico
Posibles coaliciones	Iniciativa en torno al tema ecológico	Ninguna	Varias iniciativas pero con liderazgo extralocal

Fuente: Investigación realizada.

consensos a nivel local. Y finalmente, las interacciones institucionales son limitadas en los tres casos y, por tanto, no se vislumbra la conformación de coaliciones locales y, mucho menos, la posibilidad de formulación de un proyecto hegemónico que aglutine a la comunidad en su conjunto de cara a la globalización.

EQUIDAD: ESTABLECIMIENTOS, EMPLEO Y HOGARES

Los análisis de localidades suelen privilegiar las problemáticas de las aglomeraciones y/o de las configuraciones institucionales. En este sentido, la cuestión de la equidad constituye, hasta cierto punto, una frontera del conocimiento sobre las dinámicas locales. Como se ha mencionado en el apartado teórico, se quiere abordar esta problemática desde una triple perspectiva. La primera tiene que ver con la heterogeneidad de las aglomeraciones mismas para ver cómo los distintos tipos de lógicas (acumulativa y de subsistencia) diferencian a las unidades económicas. La segunda remite al mercado de trabajo para ver si el acceso a este supone dinámicas de exclusión de ciertos grupos socio-demográficos; en igual sentido, se estimarán brechas en términos de ingresos respecto a esos mismos grupos. Y finalmente, la cuestión de la equidad se abordará también en términos de los niveles de integración social que afecta a los hogares en cada localidad, tratando de identificar cuáles son los factores que afectan la probabilidad de estar en situación de pauperización.

Para captar la problemática de la heterogeneidad de las aglomeraciones se ha construido una variable que procura diferenciar los establecimientos dinámicos de los no dinámicos. El dinamismo se define por la existencia simultánea de uso de contabilidad formal y la generación de un excedente superior a dos salarios mínimos de la respectiva rama de actividad.³⁸ En este sentido, los contrastes entre

38. Briones (1998), en su excelente trabajo sobre la microempresa en El Salvador, plantea este criterio para delimitar lo que él denomina como "microempresas en reproducción deficiente". Los montos de dos salarios mínimos, en us dólares, son los siguientes: 544.27 para La Fortuna; 187.27 para San Pedro; y 284.57 para La Palma.

las aglomeraciones son patentes: mientras que en La Fortuna casi dos tercios (64.5%) de los establecimientos cumplen con las dos condiciones, ese porcentaje es mínimo (9.1%) en La Palma, ubicándose San Pedro en una posición intermedia (27.5%). Por lo tanto, como se puede apreciar, se está ante tejidos económicos que muestran heterogeneidad. Justamente, este fenómeno insinúa que los frutos del dinamismo de estas aglomeraciones no deben distribuirse de manera pareja entre los establecimientos.

En este sentido, es importante identificar los factores que inciden en las dinámicas de (in)equidad de estos tejidos. El cuadro 7 permite llevar a cabo este ejercicio de orden multivariado.³⁹ Los resultados insinúan, respecto al excedente bruto de acumulación, sesgo de género, a favor de los hombres, y que la separación de la lógica de subsistencia del hogar de la acumulativa del establecimiento genera más probabilidades de alcanzar un excedente mínimo. Por su parte, la probabilidad de existencia de contabilidad formal está asociada positivamente con mayor edad y con el empleo generado que es un indicador muy robusto de capacidad acumulativa. Además, La Fortuna aparece como un contexto donde esa probabilidad es mayor que en San Pedro y, sobre todo, en La Palma. Estos últimos resultados se repiten, con la excepción de la variable socio-demográfica, en el tercer modelo, que es el que tiene que ver con el dinamismo de los establecimientos. En este sentido, los resultados sugieren que la probabilidad de dinamismo en los universos estudiados están relacionados con tres factores. El primero es el género, el cual muestra que, como en la informalidad de décadas pasadas, estos ámbitos de autogeneración de empleo son accesibles a mujeres, pero ellas son relegadas a actividades no dinámicas. Segundo, la capacidad de mayor contratación de mano de obra es un indicador inequívoco de dinamismo. Y tercero, el contexto se muestra como la dimensión más significativa. Y si bien la variable localidad, por su naturaleza de contexto, puede incluir múltiples fenómenos, nos sentimos inclinados a enfatizar la especificidad sectorial.

39. La naturaleza y resultados de los modelos utilizados pueden consultarse en el anexo.

Cuadro 7

**FACTORES ASOCIADOS A LA PROBABILIDAD DE
DINAMISMO DE LOS ESTABLECIMIENTOS**

Dimensiones	Excedente bruto de acumulación	Contabilidad formal	Establecimiento dinámico
Propietario/a	-hombres	-mayor edad	-hombres
Establecimiento	-local fuera de la vivienda	- mayor número de trabajadores	-mayor número de trabajadores
Contexto		-mayor en La Fortuna	-mayor en La Fortuna

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro 8

PERFILES DE HOGARES POR LOCALIDAD

Dimensiones	La Fortuna (n=175)	San Pedro (n=270)	La Palma (n=226)	Total (n=671)	p < *
No. de miembros (promedio)	4.5	5.2	4.7	4.9	.009
Relación de dependencia demográfica ^a (promedio)	0.6	0.6	0.8	0.7	.002
Relación de dependencia económica ^b (promedio)	2.6	2.1	2.4	2.3	.001
Jefatura femenina (%)	28.0	25.7	39.5	30.9	.003
Edad jefe/a (promedio en años)	42.1	43.9	45.0	43.7	.173
Escolaridad jefe/a (promedio en años)	7.1	4.0	4.5	4.9	.000
Ingreso per cápita mensual (promedio en US dólares)	220.0	55.6	87.4	110.1	.000

* Análisis de varianza para variables de intervalo y prueba chi-cuadrado para variables de no intervalo.

a Cociente entre personas menores de 12 años y mayores de 64 años respecto al resto.

b. Cociente entre tamaño del hogar y número de ocupados.

Antes de abordar las otras dos dimensiones de la equidad, es importante, por razones de contextualización de las interpretaciones que se harán, tener una idea de los perfiles de los hogares por localidad. Esta imagen nos la provee el cuadro 8.

Del mismo queda claro que con la excepción de la edad de la jefatura, que como era de esperar refleja la fase de madurez del ciclo familiar, se puede hablar de perfiles diferenciados, por localidad, de las unidades domésticas. Así, La Fortuna presenta la relación de dependencia económica más desfavorable, pero la mayor escolaridad de la jefatura como el ingreso per cápita promedio más elevado.⁴⁰ Se puede pensar que estos dos últimos rasgos remiten a la localización de este universo en Costa Rica donde los niveles educativos y de vida son superiores a El Salvador y Guatemala. Pero, en términos de la última variable, hay que recordar que el turismo es, de las tres actividades, la que genera más ingresos. O sea, el tipo de actividad globalizada parecería que incide también en los niveles de ingresos de los hogares.

Por su parte, de San Pedro hay que destacar que se encuentran familias más numerosas que, a su vez, incorporan un buen número de sus miembros al mercado de trabajo como muestra que la relación de dependencia económica sea la más baja de las tres localidades. Al respecto, hay que mencionar que se está ante una comunidad con claro predominio de indígenas (84.8% de los hogares) y que estos rasgos demográficos-laborales son típicos de este grupo étnico. También hay que resaltar que se está ante el menor nivel de escolaridad de la jefatura y el ingreso per cápita promedio más bajo, lo cual insinúa un mayor nivel de pobreza. Un dato, este último, que se corroborará más adelante.

Finalmente, el rasgo más sobresaliente de La Palma es, sin duda, el alto porcentaje de hogares jefados por mujeres; un fenómeno que pudiera responder a las secuelas del conflicto de los 80 (esta localidad, como se ha mencionado, se encontraba en una de las zonas de mayor conflictividad bélica del país) y/o a procesos migratorios.

40. Como en el caso del excedente de los establecimientos, hay que advertir sobre la dificultad de recabar información sobre este tipo de fenómeno. No obstante, las diferencias entre las localidades coinciden con las diferencias a escala nacional.

Cuadro 9

PERFILES DE MERCADOS DE TRABAJO POR LOCALIDAD

Dimensiones	La Fortuna (n=290)	San Pedro (n=496)	La Palma (n=378)	Total (n=1,164)	p < *
Sexo (%)					.026
-hombre	63.1	56.5	52.6	56.8	
-mujeres	36.9	43.5	47.4	43.2	
Edad (promedio de años)	33.3	34.4	35.4	34.5	.150
Escolaridad (promedio de años)	8.0	4.4	5.9	5.8	.000
Segmentos (%)					.000
-globalizado	34.1	59.1	39.9	46.6	
-moderno	33.1	2.6	16.1	14.6	
-tradicional	32.1	38.3	43.9	38.7	
Ingreso mensual (promedio en US dólares)	450.4	123.6	192.6	235.1	.000

* Análisis de varianza para variables de intervalo y prueba chi-cuadrado para variables de no intervalo.

Fuente: Investigación realizada.

Con el cuadro 9 se puede comenzar a abordar ya la problemática de la equidad a partir de las dinámicas laborales. Una visión de las configuraciones de los mercados de trabajo de cada localidad nos la ofrece; justamente, este cuadro que permite una perspectiva tanto del lado de la oferta como de la demanda. Hay que advertir que nos estamos limitando a los empleos que se localizan dentro del espacio de la respectiva localidad. En este sentido, se debe mencionar que es el caso guatemalteco el que presenta el porcentaje de personas que labora fuera del mercado local de trabajo más elevado: 19.2% de los casos contra 4.6% en La Fortuna y 8.5% en La Palma. Hay que recordar, como ha quedado patente en el apartado precedente, la proximidad de San Pedro al área metropolitana de Guatemala, que atrae un importante contingente de mano de obra sampedrana.⁴¹

41. Esta fuerza laboral es predominantemente masculina (68.6%); en edad madura (37.7 años); con escolaridad no baja (6.4 años); laborando como asalariada de empresas privadas (43.2%) o como trabajo por cuenta propia (39.0%); y con una

La parte superior de este cuadro remite a la respectiva oferta de cada mercado laboral. Con la excepción de La Fortuna, los otros dos casos reflejan ámbitos laborales no muy masculinizados; o sea, tanto en San Pedro como en La Palma parece que hay acceso de las mujeres a empleos locales. Se muestran diferencias en términos de capital humano que reflejan las distinciones ya detectadas respecto a los hogares y que, de nuevo, remiten a diferencias nacionales. Y, también la edad muestra, en todos los universos, el predominio de mano de obra en edad madura. Añadamos, ya que no se refleja en este cuadro, que un 14% de la fuerza laboral de La Fortuna es extranjera, casi todos inmigrantes nicaragüenses, y que, en San Pedro, el 84.4% de la mano de obra es indígena.

La parte inferior remite a la demanda, respecto a la cual distintas características del puesto de trabajo se han combinado en una propuesta de segmentación. En concreto, son tres los ámbitos ocupacionales considerados. El denominado globalizado se refiere a la actividad seleccionada en cada localidad: turismo en La Fortuna; confección en San Pedro; y artesanía en La Palma. Al respecto, hay que mencionar que solo se considera el empleo directo y que, en algunos casos, la respectiva actividad no necesariamente está globalizada. Este sería el caso de San Pedro donde, como se ha mostrado en el apartado segundo, existen distintos tipos de arreglos productivos-comerciales que no tienen siempre que ver con la maquila. Por su parte, el segmento moderno remite al resto de empleos en establecimientos de más de cinco personas ocupadas o en el sector público o referidos a relaciones salariales, independientemente del tamaño del establecimiento, con aportes al seguro, o sea, con cierta regulación. Y el segmento tradicional incluye el resto de las ocupaciones.

La Fortuna muestra una distribución muy pareja de la mano de obra en los tres segmentos considerados, mientras que en La Palma predomina el empleo tradicional. Pero, es en San Pedro donde la respectiva actividad globalizada, matizando lo anteriormente dicho sobre los arreglos productivos-comerciales, tiene mayor peso. De todas las maneras, se puede decir que la respectiva actividad cons-

alta concentración en el comercio (51.0%).

tituye el eje vertebrador del mercado de trabajo en cada una de las localidades. Por su parte, el ingreso mensual promedio, que es la última variable considerada, muestra las mismas diferencias de las del ingreso per cápita.

Cuadro 10

**ÍNDICES DE ACCESO AL MERCADO LABORAL
POR LOCALIDAD Y SEGÚN CARACTERÍSTICAS
SOCIO-DEMOGRÁFICAS**

Características socio-demográficas	La Fortuna	San Pedro	La Palma
Mujeres	1.4	0.6	1.2*
Jóvenes ^a	1.5	1.2	1.7
Extranjeros	1.3*	-	-
Indígenas	-	1.2	-

a. Menores de 25 años.

* Diferencia no significativa (prueba chi-cuadrado: $p < .05$)

Fuente: Investigación realizada.

Como se ha mencionado al inicio de este apartado, se quiere abordar la problemática de la equidad en términos de empleo desde un doble ángulo. El primero tiene que ver con el acceso al mercado de trabajo que se refleja en el cuadro 10. Este contiene índices que se han sido contruidos, para cada universo, como cocientes entre el porcentaje de empleo de la respectiva categoría socio-demográfica en la actividad globalizada y el mismo porcentaje, pero en el resto de actividades. O sea, se pretende comparar, entre estas dos modalidades de actividades, los pesos relativos del empleo generado para un cierto tipo de mano de obra (mujeres, jóvenes, etc.). De esta manera, valores superiores a la unidad reflejan que en la respectiva actividad globalizada hay un mayor acceso al empleo de ese grupo, mientras valores inferiores mostrarían lo contrario. Además, se señalan los casos en que tales diferencias no son significativas aunque el índice no sea la unidad. En este sentido, el turismo en La Fortuna se muestra más accesible a mujeres y jóvenes, mientras que no habría diferencias entre costarricenses y extranjeros, fundamentalmente nicaragüenses. Por su parte, la confección en San Pedro discrimina a las mujeres,

pero no a los indígenas y, sobre todo, se muestra muy accesible a los jóvenes. Este último fenómeno también se constata en el universo salvadoreño, donde no hay diferencias de acceso en términos de género.

El segundo ángulo para abordar la equidad laboral tiene que ver con las brechas de ingreso, las cuales se reflejan en el cuadro 11. En este se muestran, por localidad, las diferencias –en términos porcentuales– de remuneraciones, respecto a las mismas categorías socio-demográficas utilizadas en el análisis de acceso, a las que se ha añadido la de los trabajadores.⁴² Estas brechas están estimadas para cada uno de los ámbitos ocupacionales; o sea, la respectiva actividad globalizada y el resto del empleo. El valor de la brecha es el coeficiente de un modelo de regresión lineal con el (logaritmo) del ingreso como variable dependiente y todas las características socio-laborales como variables independientes controladas, además, por capital humano (escolaridad y experiencia laboral). Los números que se reflejan son los estadísticamente significativos y muestran los porcentajes de la diferencia de ingresos entre la categoría explícita y la implícita.⁴³

Así, La Fortuna muestra discriminación, en turismo, contra los jóvenes (una remuneración de 15.7% menos que los no jóvenes) y contra las mujeres (19.9% menos respecto de los hombres) en el resto del mercado laboral. Las mujeres son también discriminadas en San Pedro pero fuera de la confección, y en La Palma pero en la propia artesanía. Pero, sin dudas, las mayores brechas y de forma generalizada tienen lugar en términos de la oposición clásica entre trabajo y propiedad. En este sentido, se detectan tres situaciones diferenciadas por localidad: La Palma parece ser el universo más desfavorable para los trabajadores, mientras el que menos lo representaría, San Pedro, ubicándose La Fortuna en una situación intermedia con contrastes marcados entre el turismo y el resto de las actividades.

42. Dentro de esta categoría están incluidos todas las categorías ocupacionales excepto los patronos y los trabajadores por cuenta propia cuyos ingresos son superiores a la mediana de los ingresos de los patronos.

43. Los resultados de los modelos se pueden consultar en el anexo.

Cuadro 11

**BRECHAS DE INGRESOS POR LOCALIDAD Y TIPO DE ACTIVIDAD
Y SEGÚN CARACTERÍSTICAS SOCIO-LABORALES**

Características socio-laborales	La Fortuna		San Pedro		La Palma	
	Turismo	No turismo	Confección	No confección	Artesanía	No artesanía
Mujeres	-	-18.5	-	-30.6	-25.8	-
Jóvenes ^a	-15.7	-	-	-	-	-
Extranjeros	-	-	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Indígenas	n.a.	n.a.	-	-	n.a.	n.a.
Trabajadores	-50.3	-36.3	-31.5	-49.9	-41.1	-64.9

a. Menores de 25 años.

n. a. No aplica.

Fuente: Investigación realizada.

Como se ha mencionado, se quiere también abordar la problemática de la equidad en términos de niveles de integración de los hogares. Esta visión la provee el cuadro 12 donde se ha estimado tales niveles de acuerdo con el método de línea de pobreza pero incorporando una nueva categoría: la de integración con riesgo de pobreza. Con esta categoría se quiere cuestionar visiones dicotómicas tradicionales (pauperización vs. no pauperización) de la integración social y enfatizar así la problemática de la vulnerabilidad que, en contextos no signados por la polarización socio-económica, tiene gran relevancia. En concreto, el riesgo de pauperización ha sido estimado como la posibilidad de empobrecimiento de hogares integrados que verían reducidos sus ingresos por debajo de la línea de pobreza si la probabilidad de desempleo existente les llegara a afectar. Es importante mencionar que esa probabilidad se ha interpretado de manera amplia, no limitándose solo a la tasa de desocupación abierta, sino tomando en cuenta también el desempleo desalentado (personas consideradas, desde el punto de vista del mercado de trabajo, como "inactivas pero con disposición a emplearse) y el subempleo visible equivalente que supone desempleo involuntario parcial.⁴⁴

Cuadro 12

**INTEGRACIÓN SOCIAL DE LOS HOGARES POR LOCALIDAD
Y SEGÚN NIVELES DE INTEGRACIÓN**

Niveles	La Fortuna (n=173)	San Pedro (n=262)	La Palma (n=245)	Total* (n=680)
Integración	56.1	37.4	48.1	45.9
Integración con riesgo de pobreza	28.9	1.9	17.6	14.3
Pobreza	8.7	33.2	22.9	23.3
Pobreza extrema	6.4	27.5	11.4	16.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

* Prueba chi-cuadrado $p = .000$

Fuente: Investigación realizada.

44. El detalle de la estimación de esta línea de riesgo de pobreza se puede consultar en el anexo.

De este cuadro caben dos conclusiones básicas. Primero, las diferencias de la incidencia de la pauperización, y dentro de ella del peso de la pobreza extrema, reflejan distinciones nacionales. Así, históricamente, Costa Rica se ha diferenciado del resto de la región centroamericana por sus niveles bajos de pobreza. No obstante, en los 90, parece que se ha operado en El Salvador una reducción no desdeñable de la pauperización. En otro texto hemos avanzado la hipótesis de que tal reducción puede explicarse por el impacto masivo de las remesas, confirmando así que la principal inserción del país cuscatleco en la globalización es la migración (Pérez Sáinz, 1999b). El sentido de estas diferencias nacionales se reproduce en nuestros universos de estudio pero a menor escala, lo que sugiere que se está ante contextos con mayores niveles de bienestar que los promedios respectivos de cada país. Y la segunda conclusión es que se observa una relación inversa entre riesgo de pobreza y pauperización. Es decir, la superación de la pauperización no supone la desaparición de la vulnerabilidad sino lo contrario. Esto supone que la barrera de movilidad social no se limita a la línea de pobreza (y a la de indigencia) sino que existe otra barrera menos perceptible, pero tal vez más impermeable, que es la línea de riesgo de pobreza.

El fenómeno de la pauperización puede ser entendido, de manera más analítica, en el siguiente cuadro 13, que intenta, a través de modelos multivariados, identificar qué factores están incidiendo en la probabilidad de que los hogares se encuentren en situación de pauperización.⁴⁵

En La Fortuna parecen ser variables de orden socio-demográfico las que tienen relevancia. Así, el incremento de la relación de dependencia aumenta la probabilidad de pauperización y, al respecto, debe recordarse que este es el universo con una relación de dependencia más desfavorable. Mientras la mayor escolaridad y, sobre todo, la mayor edad de la jefatura tendrían el efecto opuesto. En San Pedro, este fenómeno de la escolaridad deviene más significativo junto a otros dos factores: el empleo globalizado que actúa en el mismo sentido y la etnicidad que lo hace en sentido contrario.

45. Como en ocasiones anteriores, la naturaleza y resultados de estos modelos se puede consultar en el anexo.

Cuadro 13

**FACTORES DETERMINANTES DE PROBABILIDAD DE POBREZA
DE LOS HOGARES POR LOCALIDAD**

Dimensiones	La Fortuna	San Pedro	La Palma	Total
Laborales		-menor empleo globalizado	-menor empleo moderno	-menor empleo globalizado -menor empleo moderno
Socio-demográficas	-mayor relación de dependencia -menor edad de la jefatura	-menor escolaridad de la jefatura jefatura indígena		-mayor relación de dependencia -menor edad de la jefatura -jefatura femenina -menor escolaridad de la jefatura
Localidad	No aplica	No aplica	No aplica	-menor en La Fortuna que en La Palma y, aún más, que en San Pedro

Fuente Investigación realizada.

mostrando que los hogares indígenas tienen mayores probabilidades de pauperización. O sea, a pesar del dinamismo económico y del protagonismo indígena en él, siguen prevaleciendo patrones históricos de distinción socio-étnica. De nuevo, la escolaridad aparece en La Palma, pero no con tanta significación, pero es el empleo moderno el factor que parece tener mayor incidencia para reducir la probabilidad de pauperización en esa localidad. De los tres modelos acotados a los universos locales, no se detecta ninguna dimensión común y, por tanto, con posibilidades de universalización, pero el último modelo que toma, conjuntamente, las tres localidades muestra que, con la excepción del empleo tradicional, el resto de las variables son significativas controlan por las propias localidades. El empleo en actividades globalizadas y modernas, así como la mayor edad y educación de la jefatura disminuyen la probabilidad de la pauperización. Lo contrario acaece con la relación de dependencia. Sorprende el comportamiento de la jefatura femenina ya que es lo contrario a lo esperado, pero es la variable de menor significación. Y, como era de esperar, las probabilidades de pauperización son menores en La Palma y, sobre todo, en La Fortuna. Es decir, es la combinación de factores de alcance universal como factores específicos a la localidad lo que explicaría las dinámicas de integración social.

CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción, se quiere dar una visión global de las tres localidades que va servir para explicitar tanto las oportunidades como los retos que afrontan estas localidades insertas en proceso globalizadores. A su vez, este ejercicio servirá para identificar cuestiones que van ayudar a matizar y enriquecer la propuesta analítica del primer apartado.

La Fortuna aparece, sin duda, como el caso más exitoso de los tres. Habría dos factores que explicarían tal éxito. Primeramente, su localización en Costa Rica, por lo que supone en términos de mayor desarrollo relativo respecto a Guatemala y El Salvador. Estas dife-

rencias se expresan en términos de niveles de bienestar. Es claramente de las tres localidades donde la no pobreza está universalizada. También las distinciones respecto al nivel de escolaridad, una variable explicativa importante de varios procesos, son patentes. O sea, La Fortuna se ha beneficiado del desarrollo social costarricense que, como bien se sabe, ha sido producto de la solución no autoritaria a la crisis oligárquica que se dio en ese país a fines de los 40. La consecuencia analítica de ello es doble. Por un lado, recuerda que lo nacional cuenta. Es decir, si bien el análisis se ha centrado en la dialéctica entre lo global y lo local esto no supone que lo nacional ha dejado de contar. El caso de La Fortuna lo demuestra. Por otro lado, si bien se está ante una nueva modernidad, la globalizada, la inercia de la anterior sigue presente y la globalización no supone borrón y cuenta nueva. Como se acaba de argumentar, esta localidad se beneficia de décadas de desarrollo social en Costa Rica. Y, de la misma manera se puede argumentar que los niveles superiores de pauperización tanto en La Palma pero, sobre todo, en San Pedro reflejan los desarrollos excluyentes de El Salvador y Guatemala durante las décadas modernizadoras previas.

El segundo factor explicativo de la imagen optimista sobre La Fortuna remite a la actividad globalizadora: el turismo. Y al respecto se puede pensar en dos elementos. Por un lado, se está ante una de las actividades más dinámicas en la economía global en la que Costa Rica (de nuevo entra en juego lo nacional) ha sabido ganarse un nicho importante. Y, por otro lado, este tipo de actividad ofrece posibilidades para las pequeñas empresas que los fortuneños han sabido aprovechar bien.

No obstante, este optimismo debe ser matizado con dos cuestiones que nos parecen claves para el futuro de La Fortuna. Primero, no se vislumbra mayor capacidad de acción colectiva. Estas limitaciones pueden explicarse de doble manera. Por un lado, remiten a lo nacional y a un elemento fundamental del modelo costarricense de modernización nacional, inaugurado a fines de los 40. Este se ha basado en una ciudadanía social pasiva. O sea, la población costarricense ha gozado de una importante provisión de servicios sociales por parte del Estado, pero estos derechos les fueron concedidos y no fueron productos de luchas sociales. De esta manera, la acumulación

de acción colectiva en esta sociedad es deficitaria. Por otro lado, el dinamismo actual del turismo es tal que los fortuneños perciben oportunidades para todos sin necesidad de organizarse. O sea, el acceso a la globalización se puede hacer individualmente.

La segunda cuestión tiene que ver con las limitaciones institucionales debido a su condición de distrito y no de cantón. Este hecho se acentúa por estar ante un país de fuerte tradición centralizadora. De nuevo, lo nacional pero también el pasado modernizador siguen incidiendo. En el mismo sentido, hay que añadir que la institucionalidad generada proviene del período previo donde predominaba una orientación agraria. En este sentido, no es claro cómo esta institucionalidad puede redefinirse para ser funcional a las dinámicas del turismo y afrontar los retos de la globalización.

Estos dos problemas latentes pueden devenir críticos si se concreta la presencia de empresas turísticas extralocales. Si bien esta amenaza es percibida por algunos informantes, no hay conciencia colectiva al respecto y, por tanto, la activación de solidaridad confinada, que pudiera ser base para la acción colectiva, no se vislumbra. De igual manera, esta falta de acción colectiva hace que la interacción institucional sea limitada y que los fortuneños no controlen más los recursos de su distrito, lo que les posibilitaría mayor autonomía dentro de su cantón.

En cuanto a San Pedro, se está ante la localidad donde la pobreza sigue aún generalizada pero, al contrario de los otros dos casos, la inserción de algún miembro de las unidades domésticas en la actividad de confección tiene efectos reductores de la pauperización. Esto sugiere que la globalización puede tener impactos positivos sobre el bienestar de los hogares en ciertos contextos.

En términos económicos, el caso guatemalteco es que el plantea de manera más clara la problemática por el "ascenso" en su respectivo encadenamiento. También es el caso donde tal encadenamiento, el de la confección, está más nítidamente configurado con tres tipos de firmas líderes (minoristas, fabricantes de marcas e industriales de verdad) y dos modelos básicos (el ensamblaje simple y el integral). Según la Gremial de Exportadores de ese país, Guatemala cada vez más está recibiendo más órdenes de paquete integral ya que el ensamblaje busca otros países. Esto plantea el desafío de la "as-

censión" a los productores sampedranos. Este desafío se vuelve más imperativo por la aprobación reciente de la Ley de Propiedad Industrial, ante las presiones externas, que el gobierno ha decretado. Esto supone que los productores subcontratados por empresas guatemaltecas que "piratean" marcas internacionales de prenda van a tener muchas dificultades en el futuro próximo.

El "ascenso" en la aglomeración sampedrana no es imposible. Las cuatro fábricas grandes lo demuestran y, en el presente texto, se ha ilustrado con el caso exitoso de Villasa. La cuestión es saber si este tipo de experiencia se puede repetir en San Pedro la generar varios grupos asociados de productores. Al respecto se plantean tres grandes retos. El primero tiene que ver con la obtención de contratos integrales con firmas dispuestas a establecer relaciones de cooperación duraderas con estos grupos. La falta de una división del trabajo al interior de esta ocupación, con empresas dedicadas a la provisión de servicios, dificulta esa búsqueda aunque hay formas alternativas de hacerlo a través de la propia Gremial. O sea, hay que encontrar un mecanismo que juegue la misma función que Álvaro Colom años atrás. No obstante, se plantea la necesidad de desarrollar tal división, lo cual, además, generaría de economías externas de especialización. El segundo reto es de orden de infraestructura. El paquete integral implica la operación de corte, la cual requiere de salas de gran longitud. Una limitación para la gran mayoría de los establecimientos que, como se ha visto, se ubican en las propias viviendas. Sin embargo, la nueva alcaldía posee terrenos donde se podría erigir un parque industrial con naves adecuadas. Lo interesante al respecto es que esta institución, por primera vez, quiere incidir en el desarrollo económico de la comunidad y no limitarse a proveerla servicios básicos. Así, se está intentando gestionar un préstamo con el Banco Centroamericano de Integración Económica para financiar tal parque. Si esta dinámica se logra, supondría que San Pedro empezaría a superar una de sus mayores limitaciones: su pobre institucionalidad. Y el tercer reto, tal vez lo más importante, es revertir el deterioro de capital social que se ha dado. Hemos visto al analizar la cohesión de la aglomeración que la acción conjunta era muy limitada y que además existe una profunda erosión identitaria. Lo interesante al respecto es que las dos formas activas de capital

social, introyección de valores y reciprocidad, pudieran ser revitalizadas a partir de la activación de las otras dos latentes. Así, si hay una percepción colectiva de la necesidad de "ascenso" y de la amenaza de que, de no lograrlo, la gran mayoría de los productores se verían excluidos del encadenamiento, se puede generar solidaridad confinada que revitalizaría la reciprocidad generando confianza sólida que permitiría mayor cooperación entre los productores. O sea, el dilema es cooperación o exclusión. Por otro lado, la incipiente dinámica institucional puede activar confianza exigible premiando comportamientos asociativos en contra de los individuales. Si el "ascenso" se lograra, los productores sampedranos reencontrarían al mercado y podría recuperar esa parte de la identidad perdida por la subcontratación. Es decir, lo que está en juego es una interacción sutil de distintas formas de capital social donde las latentes de activarse podrían revitalizar aquellas ya en operación.

En cuanto a La Palma, como se ha visto, un poco más de la mitad de los hogares han superado la pobreza. La actividad artesanal, que es la que muestra el nexo más nítido de esta comunidad con la globalización, no ha tenido papel significativo en el bienestar de las unidades domésticas. Este hecho sugiere que la determinación del bienestar de una localidad depende de una multiplicidad de factores donde la actividad globalizada puede que no juegue una papel clave. De hecho, este es también el caso con La Fortuna. O sea, de nuevo se reivindica lo histórico y lo nacional como elementos importantes a tomar en cuenta. No obstante, hay que considerar que esta localidad, como suele ser usual en El Salvador, se integra también a la globalización a través de la migración transnacional. Como se ha señalado en el respectivo capítulo, hay una asociación fuertemente positiva y significativa entre bienestar y recepción de remesas. Esta falta de incidencia significativa de la actividad artesanal, en términos de contribuir a la reducción de la pobreza, lleva a considerar un segundo punto, respecto a la localidad salvadoreña, de gran importancia.

Probablemente, el gran problema que afecta el desarrollo de la artesanía en La Palma tiene que ver con el tipo de competencia prevaleciente. Resulta claro que es una competencia basada en la imitación y no en la innovación de diseños. Si bien los efectos depredadores de la imitación no son ilimitados, por la segmentación

de mercados, tiene, no obstante, varias consecuencias negativas. La primera es que los imitadores tienden a desplazar a los innovadores en los nichos que estos últimos han abierto, a través de no imputación de costos (uso de trabajo familiar no remunerado; utilización de la vivienda para no imputar costos de infraestructura; etc.). Competiendo de esa manera se mantienen dentro de lógicas de subsistencia y son incapaces de dar el salto hacia estrategias acumulativas basadas en racionalidad empresarial; además, depredan las rentas de los innovadores. Segundo, la imitación erosiona el capital social. Ante la falta de creación, los procesos de fortalecimiento identitario se tienden a estancar. El control social pierde vigor y la vida económica se "inmoraliza". Y, sobre todo, la reciprocidad se pone en peligro. Esto último supone que la cooperación se dificulta ya que la confianza es poca. Esto conlleva un tercer efecto negativo que tiene que ver con la acción colectiva que se ve dificultada.

Por último, el tercer elemento importante en La Palma es de orden político-institucional. Sin lugar a dudas, esta localidad es, entre las tres consideradas, la que muestra atisbos verdaderos de densidad institucional. Las instituciones son múltiples, acaece interacción e incluso se vislumbran liderazgos en coaliciones. No obstante, existe un gran impedimento para alcanzar el último paso: la formulación de un proyecto hegemónico que logre convocar a la mayoría de la población palmeña. La razón hay que rastrearla en la polarización político-partidaria que afecta a esta localidad como a la mayoría de los municipios salvadoreños. El enfrentamiento entre el FMNL con ARENA ha impedido, por el momento, alcanzar consensos significativos. De nuevo, incide lo nacional y el pasado pero, al contrario de La Fortuna, lo hace de manera negativa. Si en el anterior caso, era del desarrollo social nacional, por décadas, la principal explicación de los altos niveles de bienestar de esa localidad, en La Palma las secuelas del conflicto bélico entraban las dinámicas locales. O sea, las diferencias nacionales se imponen a los acuerdos locales. De ahí que no sea extraño que el liderazgo en coaliciones interinstitucionales haya sido asumido por actores extralocales.

Estas síntesis plantean toda una serie de cuestiones que pueden servir para enriquecer la propuesta analítica del primer apartado. Al respecto, cuatro serían las problemáticas por considerar.

La primera tiene que ver con la pertenencia de las localidades a países, lo que supone que lo nacional y su legado histórico debe incorporarse al marco analítico. Esto conlleva tres consecuencias. La primera es que lo nacional puede influir en cualquier campo social. En este sentido, el estudio ha mostrado que uno de los campos donde tal incidencia parece ser más significativa es el del bienestar de los hogares. La consecuencia de ello es que, por el contrario, el impacto de la globalización, a través de la generación de empleo e ingresos de la actividad inserta en tal proceso, no sea tan determinante. La excepción la ha constituido San Pedro donde han concurrido dos elementos: por un lado, la generalización de la pobreza y, por otro lado, el caso donde la actividad globalizada ha tenido más peso en estructurar el mercado de trabajo local. La segunda consecuencia tiene que ver con el hecho de que el impacto de lo nacional puede tener signo diverso. Tal vez las expresiones más nítidas al respecto lo constituyen la incidencia positiva sobre el bienestar de los hogares en La Fortuna y el impacto negativo sobre la institucionalidad de La Palma. Y tercero, como corolario de lo anterior, lo nacional sigue contando, aunque no con la fuerza de antaño y la Historia no ha concluido ni comienza con la globalización.

La segunda problemática remite al "ascenso" dentro del respectivo encadenamiento global que necesita ser matizada en varios sentidos. El análisis ha mostrado, de manera inequívoca, las relaciones de poder que estructuran los encadenamientos. No obstante, el estudio también ha reflejado que la asimetría no es padecida de igual manera por todos los establecimientos locales. O sea, como se ha podido constatar, existen, en las tres localidades, diversas inserciones en el mercado globalizado. Esto tiene una doble consecuencia analítica importante. Por un lado, muestra la heterogeneidad, y por tanto las dinámicas de desigualdad, de la propia aglomeración. Al respecto, se puede pensar que habría tendencias a configurar círculos viciosos o virtuosos. Los primeros afectarían a los establecimientos orientados hacia la subsistencia cuya inserción en la globalización es la más precaria. Mientras la dinámica virtuosa beneficiaría a los establecimientos signados por lógicas acumulativas que tendrían inserciones menos precarias. Y, por otro lado, la diversidad de inserciones muestra la posibilidad de "ascenso". El ejemplo más claro

se encuentra en San Pedro, con las fábricas grandes, en concreto Villasa, las cuales de arreglos de mero ensamblaje operan, en la actualidad, con contratos directos. Finalmente, respecto al "ascenso", tal vez lo más importante que ha mostrado el análisis es que esta dinámica no tiene únicamente que ver con la posibilidad y disposición de los establecimientos a entrar en una dinámica de aprendizaje organizacional. La ascensión supone también una dimensión local y comunitaria que remite a la configuración institucional y, sobre todo, con la movilización de capital social. En el caso de San Pedro, donde se ha mostrado de manera más nítida la problemática por el "ascenso", ha quedado patente que la cuestión clave tiene que ver con un juego sutil de interacción de formas de capital social. Al respecto, se ha argumentado, que si las modalidades latentes logran ser activadas, podrían revitalizar las ya movilizadas, permitiendo que tal proceso no beneficie solo a unos pocos establecimientos sino a la mayoría.

La siguiente cuestión por considerar tiene que ver con el capital social cuya centralidad debe resaltarse. Esta centralidad se justifica por las posibilidades de articulación con varias de las problemáticas centrales del esquema analítico. Así, a través de la reciprocidad y la confianza se relaciona con la cooperación y, por tanto, constituye el fundamento de la acción conjunta de la eficiencia colectiva como ya se ha argumentado. El hecho de que el capital social pueda ser fuente de identidad, a través de la introyección de valores, hace que se relacione con los procesos identitarios que definen a toda comunidad y localidad. Y las posibilidades de generar acción colectiva, especialmente a base de solidaridad confinada, lo proyecta hacia la problemática de la densidad institucional. Por consiguiente, el tema del capital social debe jugar un papel central en el marco analítico. O sea, no se puede subsumir dentro de la acción conjunta. A pesar de su poder heurístico, el concepto de eficiencia colectiva es insuficiente y requiere de la complementariedad del de capital social.

Finalmente, hay una problemática latente que debe ser explicitada por su gran importancia. Nos referimos a la cuestión de la acción colectiva. El predominio del mercado tiende a privilegiar una acción social caracterizada por la individualización. La Fortuna, la localidad más exitosa de las tres, es un ejemplo claro al respecto, donde un mercado dinámico ofrece oportunidades, sin barreras,

accesibles de manera individual. No obstante, la acción colectiva es importante por tres razones. Primero, su desarrollo es sinónimo de mayor acción conjunta, especialmente de afiliación gremial. O sea, implica mayor cohesión de la aglomeración. Segundo, significa que el capital social ha logrado movilizarse a niveles que los comportamientos económicos individuales estén lo suficientemente permeados por los factores socio-culturales, que sus efectos tienen alcance colectivo. Esto supone que existe en la localidad una identidad económica arraigada, la cooperación está generalizada y la vida económica se rige por una cierta moralidad. Y tercero, es imposible imaginar densidad institucional sin acción colectiva. El consenso para alcanzar se debe lograr entre actores colectivos y no entre individuos atomizados.

Por consiguiente, la comprensión de las dinámicas locales de comunidades de vecindad insertas en la globalización plantea un itinerario analítico en tres etapas. La primera es la ubicación de las actividades económicas globalizadas en el respectivo encadenamiento global para conocer su grado de subordinación de adentro de esa estructura de poder. Esta simetría desfavorable no debe ser interpretada como límite insuperable sino más bien como desafío. Este énfasis lleva a una segunda etapa donde el análisis debe reorientar la mirada hacia dentro de la localidad para interpretar, una vez contextualizada históricamente la comunidad en su medio nacional respectivo, la interacción de tres tipos de procesos: la cohesión de la aglomeración de establecimientos insertos en la globalización; la configuración institucional en términos de su densidad; y los resultados de las facetas múltiples que tiene la (in)equidad. Y la tercera etapa de este itinerario, tal vez la más desafiante, consiste en desvelar las potencialidades verdaderas de la comunidad para afrontar la globalización. Estas tienen que ver, por un lado, con los recursos socio-culturales propios que pueden incidir en los comportamientos económicos, o sea con el capital social. Y, por otro lado, está la posibilidad de desarrollo de acción colectiva que nos recuerda que es a partir de esta que se puede lograr una inserción en el proceso globalizador que minimice riesgos y maximice oportunidades desarrollando un corporativismo local globalizado.

ANEXO

Este anexo se refiere a dos cuestiones. La primera tiene que ver con la problemática del riesgo de pobreza y la segunda con los modelos multivariados que han servido para elaborar un buen número de cuadros de este capítulo.

En este sentido, primeramente, se explicita el método de cálculo de línea de riesgo de pobreza que elaboramos, conjuntamente, con Minor Mora Salas en el contexto de una consultoría realizada a fines de 1999. Posteriormente, se procede a especificar los modelos multivariados utilizados, así como los resultados obtenidos.

MÉTODO DE ESTIMACIÓN DE LA LÍNEA DE RIESGO DE POBREZA

Esta estimación procura delimitar esa zona de la estructura social que, si bien se sitúa por encima de la línea de pobreza, está signada por vulnerabilidad que hace que los hogares ubicados en ella corran el peligro de caer en estado de empobrecimiento. Se conoce su límite inferior, que sería justamente la propia línea de pobreza, pero hay que estimar su límite superior; o sea, una línea de riesgo de pobreza.

Lo más importante al respecto es identificar cuáles pueden ser las causas que generan el riesgo. Desde el método de estimación de la pauperización de línea de pobreza, el riesgo se manifiesta en el deterioro de los ingresos familiares. Este riesgo puede tener una doble fuente. La primera sería la inflación que afecta a todo tipo de ingresos, sean de origen laboral o no. En este sentido, hay que tomar en cuenta que esta puede ser neutralizada, en distintos grados, por la tasa de cambio vigente si hay ingresos en divisas extranjeras. Al respecto, piénsese en cuentas de ahorros en dólares, un fenómeno bastante usual en sectores medios latinoamericanos (candidatos a pertenecer a la zona de riesgo) o remesas por emigración que en algunos contextos están jugando un papel importante en la reducción de la pobreza. Además, el efecto inflacionario puede ser neutralizado por la

implementación de políticas salariales activas. La segunda fuente de riesgo es la pérdida de empleo que tendría una mayor incidencia, salvo en situaciones de hiperinflación, dado que, en gran medida, el ingreso familiar tiene un origen laboral.

Por motivos que tienen que ver con la realidad empírica sobre la que se ha trabajado pero también por razones de simplificación, el ejercicio realizado se ha centrado sólo sobre la segunda causa de riesgo.⁴⁶ Al respecto, se ha determinado una probabilidad de desempleo pero que no se ha reducido al desempleo abierto (personas, cesantes o que se incorporan por primera vez al mercado laboral, que de manera activa buscan empleo) sino que ha tenido un carácter compuesto al incluir dos elementos más. Por un lado, se ha contemplado la desocupación desalentada, o sea, personas que, en el pasado, sí buscaron activamente empleo pero que ya dejaron de hacerlo, aunque estarían disponibles para incorporarse al mercado de trabajo. Y, por otro lado, se ha tomado también en cuenta al subempleo visible; esto es, personas que están empleadas pero trabajan menos horas que la jornada normal y estarían dispuestas a laborar más tiempo. Este último componente se ha transformado en desempleo equivalente. Por consiguiente, la probabilidad⁴⁷ de desocupación viene dada por un desempleo compuesto que es el resultado de la sumatoria de tres fenómenos: la desocupación abierta; la de desaliento; y la de subempleo visible equivalente.

Cada uno de estos tres componentes reflejan fenómenos relevantes. Así, respecto a la desocupación abierta hay que recordar que sus tasas, a nivel latinoamericano, han sido las mismas, durante la década de los 90, que a mitad de los 80, en pleno impacto de la crisis de la deuda externa. O sea, el nuevo modelo acumulativo conlleva desempleo estructural como una de sus características inherentes, lo que constituye, a su vez, uno de los rasgos más novedosos de la reconfiguración de los mercados de trabajo. Por su parte, la desocupación desalentada posibilita tener una visión diacrónica del

46. Obviamente, un enfoque completo debería tomar en cuenta también el efecto inflacionario y además aislar los ingresos no laborales del impacto del desempleo.

47. Esta probabilidad se calcula respecto a la población económicamente activa y a los desempleados desalentados.

desempleo, permitiendo así una mejor comprensión de este. Y el subempleo visible remite a la problemática del trabajo a tiempo parcial que, en las nuevas condiciones laborales, puede erigirse en fenómeno crecientemente relevante.

A partir de esta probabilidad de desempleo, se ha estimado su impacto sobre los ingresos del hogar promedio por persona de las unidades domésticas en estado de no pobreza. Es decir, el ejercicio ha supuesto calcular cuánto este ingreso disminuiría si el promedio de ocupados por hogar se redujera de acuerdo con esa probabilidad. Sería esa disminución, que expresa una cierta cantidad de ingreso por persona, la que hay que añadir a la línea de pobreza (LP)⁴⁸ para obtener la línea de riesgo de pobreza (LRP).

Expresado algebraicamente:

$$LRP = LP + Y - (Y \cdot O2 / O1)$$

donde,

Y = ingreso promedio por persona de los hogares no pobres

O1 = promedio de ocupados de hogares no pobres sin tomar en cuenta la probabilidad de desempleo compuesto

O2 = promedio de ocupados de hogares no pobres tomando en cuenta tal probabilidad

Por su parte, O2 se estima de la siguiente manera :

$$O2 = O1 - \text{desempleo compuesto} / 100$$

Y recuérdese que el desempleo compuesto es igual a la sumatoria de la tasa de desempleo abierto más la de desaliento y la de subempleo visible equivalente.

De esta manera, la zona de riesgo sería la comprendida entre la LP (estrictamente, una unidad monetaria por encima de la misma) y la LRP. Esta es una propuesta que procura reducir los criterios normativos a los de la LP y no añadir adicionales para reflejar así la situación de la realidad por abordar.

48. Para el cálculo de la LP se utilizan las estimaciones de las instituciones de estadística de cada país las cuales, a su vez, emplean la metodología de la CEPAL.

El siguiente cuadro muestra los valores de cada uno de estos parámetros para cada uno de los tres universos de estudio considerados.

INDICADORES PARA CÁLCULO DE RIESGO DE POBREZA

	La Fortuna	San Pedro	La Palma
Tasa de desempleo compuesto	29.6	9.09	25.7
Promedio de ocupados en hogares no pobres	1.86	2.78	1.93
Promedio de ingreso per cápita en hogares no pobres*	75301.34	730.43	1047.96
Línea de pobreza*	18499.4	403.9	348
Línea de riesgo de pobreza*	30502.2	427.9	487.7

* Los montos están basados en las monedas nacionales correspondientes.

MODELOS MULTIVARIADOS

La información utilizada proviene de dos encuestas. La primera, realizada en 1998, ha sido de establecimientos, con muestras de 49 para La Fortuna, 50 para San Pedro y 48 para La Palma. La segunda encuesta, aplicada en el 2000, ha sido de hogares con tamaños muestrales de 175 para La Fortuna, 270 para San Pedro y 226 para La Palma. Esta última encuesta tiene un nivel de confianza de 1.96 (en puntaje Z) y un error de más o menos 5%.

Se han utilizado dos tipos de modelos. El primero es de regresión lineal múltiple para estimar brechas de ingresos laborales y el segundo es de regresión logística y es el que se ha utilizado de manera más profusa.

En el primer tipo, la variable dependiente es el ingreso laboral que se ha normalizado a través de la función logarítmica decimal. Escolaridad y antigüedad laboral son variables de intervalo y juegan una función de control, en términos de capital humano, respecto al resto de las independientes. Pero, como la relación de esta última con

los ingresos no es estrictamente lineal, sino que se asemeja más a una parábola, se ha incluido en el modelo la antigüedad laboral al cuadrado, esperando que el coeficiente resultante tenga valor negativo. El resto de las variables, respecto a las cuales se han estimado las brechas de ingresos, son obviamente dicotómicas, incluyendo las categorías que se quieren contrastar. Estas variables están construidas como "dummies" con valores 0 y 1. Este último valor ha sido asignado a las mujeres, a los jóvenes (personas menores de 25 años), a los extranjeros, a los indígenas y a los trabajadores. Esta última variable incluye no sólo a los asalariados sino también a los trabajadores por cuenta propia cuyo ingreso sea inferior a la mediana de los ingresos de los propietarios.

Los resultados de este tipo de modelo se encuentran en los cuadros A-8 a A-13.

El otro tipo de modelo utilizado es el de regresión logística y hay que diferenciar las regresiones referidas a los establecimientos de la de hogares. Las primeras tienen distintas variables dependientes. Así, las referidas al cuadro 5 del texto tienen que ver con la probabilidad de que exista eficiencia colectiva (uso de economía externa de comunicación y alguna de las dos dimensiones de acción conjunta: cooperación o afiliación gremial); de que haya introyección de valores expresada en la satisfacción con la actividad actual y permanencia en ella; de reciprocidad en términos de existencia de algún tipo de préstamo (materia prima, herramientas, mano de obra, etc); y de cohesión combinada como resultado de cumplir con los tres requisitos anteriores (eficiencia, colectiva, introyección de valores y reciprocidad). Las variables independientes son las mismas en estos cuatro modelos. Hay "dummies" con valores 1 para hombres, establecimientos localizados fuera de la vivienda y establecimientos con contabilidad formal (uso de cuadernos contables o contratación de servicios para tal finalidad). Edad, educación y experiencia laboral de la persona propietaria así como número de trabajadores en el establecimiento, son variables de intervalo. Localidad ha sido tratada como variable categórica donde la categoría de contraste es La Fortuna.

Los resultados de estas regresiones se encuentran en los cuadros A-1 a A-4.

El segundo grupo de regresiones logísticas referidas al establecimiento son las que tiene ver con el cuadro 7 del texto. La primera tiene como variable dependiente el excedente bruto de acumulación mínimo. Este mínimo corresponde a dos salarios mínimos de la respectiva actividad. Contabilidad formal se refiere al uso de cuaderno contable o contratación de servicios. Y dinamismo se define por cumplir con estos dos requisitos (acumulación mínima y uso de contabilidad formal). Las variables independientes son las mismas que en las regresiones logísticas previas.

Los resultados de estas regresiones se expresan en los cuadros A-5 a A-7.

Finalmente, están las regresiones referidas a la pobreza del cuadro 13 del texto. Obviamente, la variable dependiente de las cuatro regresiones estimadas es la probabilidad de pauperización del hogar. Sexo de la jefatura es una variable "dummy" con valores 1 para los hogares jefeados por mujeres. Este mismo tipo de variable se encuentra en el caso de La Fortuna con la variable extranjeros y en San Pedro con la variable indígenas, referidas como atributo del(de la) jefe(a) del hogar. El resto de las variables son de intervalo. Empleo globalizado, moderno y tradicional expresan el número de miembros de la unidad doméstica insertos en esos ámbitos ocupacionales. La relación de dependencia demográfica expresa el cociente entre los menores de 12 años y mayores de 64 años entre el resto de miembros del hogar. La edad y escolaridad de la jefatura refleja los años biológicos y de estudio cumplidos de esa persona.

Los resultados de estas regresiones se encuentran en los cuadros A-14 a A-17.

Cuadro A.1

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
EFICIENCIA COLECTIVA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	.0275	.4890	.9552	1.0278
Edad	.0012	.0220	.9564	1.0012
Educación	.1259	0.567	.0264	1.1341
Experiencia laboral	-.0011	.0286	.9682	.9989
No. de trabajadores	.0258	.0197	.1898	1.0261
Local fuera de la vivienda	-.8307	.5643	.1410	.4357
Contabilidad formal	.7584	.5320	.1540	2.1349
Localidad			.0036	
San Pedro	-2.4157	.7475	.0012	.0893
La Palma	-1.2782	.7347	.0819	.2785
Constante	-2.773	1.1883	.8155	
-2 LL (inicial)	202.15233			
Nagelkerke R-cuadrado	.295			
Modelo	36.499		.0000	
% total de aciertos	71.23			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.2

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD
DE INTROYECCIÓN DE VALORES A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	-.1961	.4684	.6754	.8219
Edad	-.0160	.0215	.4550	.9841
Educación	-.0684	.0551	.2138	.9338
Experiencia laboral	.0459	.0293	.1172	1.0469
No. de trabajadores	-.0063	.0191	.7403	.9937
Local fuera de la vivienda	.0885	.5207	.8651	1.0925
Contabilidad formal	.9721	.5002	.0520	2.6436
Localidad			.0399	
San Pedro	-1.8312	.7282	.0119	.1602
La Palma	-1.1441	.7083	.1062	.3185
Constante	1.0160	1.1626	.3822	
-2 LL (inicial)	201.05445			
Nagelkerke R-cuadrado	.227			
Modelo	27.160		.0013	
% total de aciertos	69.86			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.3

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
RECIPROCIDAD A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	1.4528	.4924	.0032	4.2751
Edad	-.0285	.0213	.1815	.9719
Educación	.0255	.0537	.6353	1.0258
Experiencia laboral	.0059	.0277	.8323	1.0059
No. de trabajadores	.0516	.0249	.0379	1.0530
Local fuera de la vivienda	.7505	.5465	.1696	2.1181
Contabilidad formal	.0032	.4984	.9948	1.0032
Localidad			.8982	
San Pedro	-.0807	.7191	.9106	.9224
La Palma	.1513	.7490	.8399	1.1633
Constante	-1.0780	1.1585	.3521	
-2 LL (inicial)	202.28937			
Nagelkerke R-cuadrado	.234			
Modelo	28.205		.0009	
% total de aciertos	65.07			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.4

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
COHESIÓN COMBINADA A PARTIR DE PREDICTORES
SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	.3160	.5569	.5704	1.3717
Edad	-.0507	.0310	.1016	.9505
Educación	-.0454	.0748	.5438	1.0464
Experiencia laboral	.0730	.0427	.0872	1.0757
No. de trabajadores	.0540	.0252	.0321	1.0555
Local fuera de la vivienda	-1.3470	.7698	.0802	.2600
Contabilidad formal	.9732	.7669	.2044	2.6464
Localidad			.0021	
San Pedro	-4.3144	1.2333	.0005	.0134
La Palma	-1.9733	.9400	.0358	.1390
Constante	-1.1533	1.5581	.9216	
-2 LL (inicial)	136.7941			
Nagelkerke R-cuadrado	.290			
Modelo	28.278		.0009	
% total de aciertos	84.25			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.5

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
EXCEDENTE DE ACUMULACIÓN A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	1.1145	.5727	.0516	3.0481
Edad	-.0625	.0258	.0155	.9394
Educación	-.0177	.0613	.7723	.9824
Experiencia laboral	.0356	.0320	.2661	1.0362
No. de trabajadores	.0215	.0211	.3083	1.0217
Local fuera de la vivienda	1.2951	.6245	.0381	3.6512
Localidad			.3023	
San Pedro	-.8013	.8045	.3192	.4487
La Palma	.0069	.7253	.9924	1.0069
Constante	1.1471	1.2597	.3625	
-2 LL (inicial)	153.76519			
Nagelkerke R-cuadrado	.224			
Modelo	20.635	.0082		
% total de aciertos	69.30			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.6

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
CONTABILIDAD FORMAL A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S. E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	-1.0457	.7078	.1396	.3514
Edad	.0559	.0299	.0617	1.0575
Educación	.0851	.0789	.2806	1.0888
Experiencia laboral	-.0235	.0355	.5073	.9767
No. de trabajadores	.1289	.0369	.0005	1.1376
Local fuera de la vivienda	.5695	.6112	.3514	1.7674
Localidad			.0000	
San Pedro	-1.7087	.8153	.0361	.1811
La Palma	-4.2678	.9222	.0000	.0140
Constante	-1.1143	1.5631	.4759	
-2 LL (inicial)	201.9604			
Nagelkerke R-cuadrado	.607			
Modelo	88.611		.0000	
% total de aciertos	80.82			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.7

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE
DINAMISMO DEL ESTABLECIMIENTO A PARTIR
DE PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S.E.	Sig.	Exp.(B)
Hombre	.0512	.7091	.9424	1.0525
Edad	-.0052	.0334	.8765	.9948
Educación	.0816	.0787	.2994	1.0851
Experiencia laboral	.0061	.0385	.8742	1.0061
No. de trabajadores	.0697	.0248	.0048	1.0722
Local fuera de la vivienda	.7293	.6527	.2638	2.0736
Localidad			.0030	
San Pedro	-2.1292	.9000	.0180	.1189
La Palma	-3.0514	.8998	.0007	.0473
Constante	-1.0452	1.5778	.5077	
-2 LL (inicial)	140.60612			
Nagelkerke R-cuadrado	.488			
Modelo	48.441		.0000	
% total de aciertos	81.58			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.8

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN ACTIVIDADES
DE TURISMO DE LA FORTUNA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.028	.068	.685
Edad	-.157	.072	.033
Nicaragüenses	-.086	.086	.322
Trabajadores	-.503	.131	.000
Escolaridad	.010	.011	.388
Experiencia	.017	.018	.333
(Experiencia) ²	-.001	.001	.444
Constante	2.995	.175	.000
R ² ajustado	.280		
N	87		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.9

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN ACTIVIDADES
DE NO TURISMO EN LA FORTUNA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.185	.048	.000
Edad	-.004	.054	.522
Nicaragüenses	-.025	.062	.687
Trabajadores	-.363	.067	.000
Escolaridad	.021	.005	.000
Experiencia	.016	.008	.052
(Experiencia) ²	-.001	.000	.062
Constante	2.620	.086	.000
R ² ajustado	.329		
N	171		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.10

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO
DECIMAL DEL INGRESO LABORAL MENSUAL
EN ACTIVIDADES DE CONFECCION EN
SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.053	.040	.183
Edad	.022	.040	.582
Indígenas	.065	.059	.269
Trabajadores	-.315	.053	.000
Escolaridad	.014	.005	.006
Experiencia	.004	.007	.549
(Experiencia) ²	-.0003	.000	.220
Constante	2.240	.070	.000
R ² ajustado	.196		
N	258		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.11

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO
DECIMAL DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN
ACTIVIDADES DE NO CONFECCIÓN EN
SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.306	.071	.000
Edad	.166	.104	.113
Indígenas	.111	.085	.198
Trabajadores	-.499	.106	.000
Escolaridad	.022	.010	.038
Experiencia	.009	.010	.363
(Experiencia) ²	-.0002	.000	.310
Constante	2.193	.129	.000
R ² ajustado	.345		
N	134		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.12

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN ACTIVIDADES
ARTESANALES EN LA PALMA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.258	.068	.000
Edad	-.076	.079	.335
Trabajadores	-.411	.092	.000
Escolaridad	.018	.009	.049
Experiencia	.007	.016	.665
(Experiencia) ²	.0002	.001	.796
Constante	2.255	.136	.000
R ² ajustado	.331		
N	123		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.13

**REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE SOBRE LOGARITMO DECIMAL
DEL INGRESO LABORAL MENSUAL EN ACTIVIDADES
DE NO ARTESANÍA EN LA PALMA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	Error típico	Signif.
Hombres	-.106	.057	.068
Edad	-.019	.077	.804
Trabajadores	-.649	.082	.000
Escolaridad	.032	.006	.000
Experiencia	.018	.006	.004
(Experiencia) ²	-.001	.000	.000
Constante	2.498	.097	.000
R ² ajustado	.439		
N	162		

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.14

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE POBREZA
DE LOS HOGARES EN LA FORTUNA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S.E.	Sig.	Exp.(B)
Empleo globalizado	.4180	.4717	.3755	.6584
Empleo moderno	.3330	.4778	.4858	1.3951
Empleo tradicional	-.0009	.4489	.9984	.9991
Relación de dependencia	.9408	.4459	.0349	2.5620
Jefatura femenina	-1.8855	1.1469	.1002	.1518
Edad del/a jefe/a	-.0721	.0335	.0314	.9305
Educación del/a jefe/a	-.1555	.0808	.0542	.8560
Nicaragüense	.3820	.6522	.5581	1.4652
Constante	1.1767	1.4145	.4055	
-2 LL (inicial)	116.61665			
Nagelkerke R-cuadrado	.327			
Modelo	29.702		.0002	
% total de aciertos	89.38			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.15

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE POBREZA
DE LOS HOGARES EN SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ
A PARTIR DE PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S.E.	Sig.	Exp.(B)
Empleo globalizado	-.5906	.1436	.0000	.5540
Empleo moderno	-.4797	.3014	.1114	.6190
Empleo tradicional	-.2577	.1733	.1371	.7728
Relación de dependencia	.4758	.2928	.1041	1.6093
Jefatura femenina	-.3325	.3481	.3395	.7171
Edad del/a jefe/a	-.0092	.0133	.4902	.9909
Educación del/a jefe/a	-.1048	.0429	.0146	.9005
Indígena	.9709	.4029	.0177	2.6404
Constante	1.3123	.8117	.1059	
-2 LL (inicial)	341.54858			
Nagelkerke R-cuadrado	.241			
Modelo	50.000		.0000	
% total de aciertos	69.41			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.16

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE POBREZA
EN LOS HOGARES EN LA PALMA A PARTIR DE
PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S.E.	Sig.	Exp.(B)
Empleo globalizado	.1376	.1722	.4244	1.1475
Empleo moderno	-1.0653	.4120	.0097	.3446
Empleo tradicional	-.0289	.1986	.8841	.9715
Relación de dependencia	.2861	.1989	.1503	1.3312
Jefatura femenina	-.0231	.3373	.9455	.9772
Edad del/a jefe/a	-.0097	.0112	.3871	.9904
Educación del/a jefe/a	-.0820	.0476	.0853	.9213
Constante	.1118	.7031	.8736	
-2 LL (inicial)	251.76054			
Nagelkerke R-cuadrado	.169			
Modelo	25.612		.0006	
% total de aciertos	70.41			

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro A.17

**REGRESIÓN LOGÍSTICA DE PROBABILIDAD DE POBREZA DE
HOGARES EN LAS TRES LOCALIDADES A PARTIR
DE PREDICTORES SELECCIONADOS**

Variables	B	S.E.	Sig.	Exp.(B)
Empleo globalizado	-.3202	.1007	.0015	.7260
Empleo moderno	-.5324	.1934	.0059	.5872
Empleo tradicional	-.1437	.1203	.2325	.8662
Relación de dependencia	.4933	.1490	.0009	1.6376
Jefatura femenina	-.4335	.2204	.0492	.6482
Edad del/a jefe/a	-.0191	.0077	.0129	.9810
Educación del/a jefe/a	-.1230	.0284	.0000	.8842
Localidad			.0000	
San Pedro	-2.3472	.3033	.0000	.0956
La Palma	-1.2109	.2218	.0000	.2979
Constante	2.2204	.4660		
-2 LL (inicial)	819.58414			
Nagelkerke R-cuadrado	.342			
Modelo	177.800		.0000	
% total de aciertos	73.65			

Fuente: Investigación realizada.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, A. y Thrift, N. (1993): "Globalization, Institutional Thickness and Local Prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, No. 3.
- Andrade-Eekhoff, K. (2000): Dinámicas Económicas Locales en La Palma, Chalatenango: Globalización, artesanía y bienestar. *Monografía*, (San Salvador, FLACSO).
- Bair and Gereffi, G. (1999): Industrial Upgrading, Networks, and Employment in Global Industries; ponencia preparada para ILS/CAMAT Regional Workshop sobre "Decent Work and Global competition: New Roles for Enterprises and Their Organization", Port-of-Spain, Octubre.
- Becattini, G. (1992): "El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico" en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia. I*, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- Briones, C. (1998): *Microempresa y transformación productiva*, (San Salvador, FLACSO)
- Brohman, J. (1996): "New Directions in Tourism for Third World Development", *Annals of Tourism Research*, Vol. 23, No. 1.

- Bulmer-Thomas, V. (1989): *La economía política de Centroamérica desde 1920*, (Tegucigalpa, Banco Centroamericano de Integración Económica).
- (1997): "Introducción", en V. Bulmer-Thomas (comp.): *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*. (México, Fondo de Cultura Económica).
- Camagni, R. (1991): Local milieu, uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space", en R. Camagni (ed.): *Innovation Networks*, (London; Belhaven Press).
- CANATUR (1998): Elaboración de estadísticas de turismo en Centroamérica, *mimeo*.
- Cancian, F. (1989): *Economía y prestigio en una comunidad maya*, (México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Instituto Nacional Indigenista).
- Clancy, M. (1998): "Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry", *Review of International Political Economy*, Vol. 5., No. 1.
- Cordero, A. (2000): Turismo y dinámicas locales: el caso de Flores, El Petén, Guatemala, en J. P. Pérez Sáinz *et al*: *Encuentros Inciertos. Globalización y territorios locales en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- DIGESTYC (1992): *Censos Nacionales, v de Población y iv de Vivienda*, (San Salvador, Dirección General de Estadística y Censo).
- Dirección de Microempresas del ICT (1997): *Censo de Empresas Turísticas*, (San José, Instituto Costarricense de Turismo).
- (1998): *Encuesta Aérea de Extranjeros en temporada alta y baja, 1997*, (San José, Instituto Costarricense de Turismo).
- Doner, R. y Hershberg, E. (1999): "Flexible Production and Political Decentralization in the Developing World: Elective Affinities in

the Pursuit of Competitiveness? *Comparative International Development*. Vol. 33. No. 1.

Falla, R. (1978): *Quiché rebelde*, (Guatemala, Editorial Universitaria).

Gereffi, G. (1995): "Global production systems and third world development" en B. Stallings (ed.): *Global Change, Regional Response. The New International Context of Development*, (Cambridge, Cambridge University Press).

Gereffi, G. y Hamilton, G. (1996): Commodity Chains and Embedded Networks: The Economic Organization of Global Capitalism, *ponencia* presentada a la Reunión Anual de la American Sociological Association, Nueva York, agosto 16-20.

Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, (Westport, Praeger).

Gereffi, G. y Tam, T. (1998): Industrial Upgrading Through Organizational Chains: Dynamics of Rent, Learning-By-Doing, and Mobility in the Global Economy; *mimeo*.

Granovetter, M. (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, No.3.

Helmsing, B. (2000): Externalities, Learning and Governance Perspectives on Local Economic Development, *Inaugural Address* como Profesor de Desarrollo Local y Regional en el Institute of Social Studies, (The Hague).

Hiernaux N. (s.f.): La metropolización turística del Sureste: Cancún y el corredor del Caribe, *mimeo*.

INE (1996): *República de Guatemala. Características generales de población y habitación*, (Guatemala, Instituto Nacional de Estadística).

Knorringa, P. (1999): "Agra: An Old Cluster Facing the New Competition". *World Development*, Vol. 27, No. 9.

- Krugman, P. (1994). "Competitiveness: a dangerous obsession", *Foreign Affairs*, vol. 73, No.2.
- Lomnitz, L. (1984): *¿Cómo sobreviven los marginados?* (México, Siglo XXI).
- Lungo, M. y Kandel, S. (comp.) (1999): *Transformando El Salvador: Migración, sociedad y cultura*, (San Salvador, FUNDE).
- Lungo, M. (comp.) (1997): *Migración internacional y desarrollo*. San Salvador: FUNDE.
- Minujin, A. (1998): Vulnerabilidad y exclusión en América Latina, en E. Bustelo y A. Minujin (eds.): *Todos entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, (Bogotá UNICEF/Santillana).
- Pérez Sáinz, J. P. (1991): *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, (Caracas, FLACSO/ Nueva Sociedad).
- (1996): *De la finca a la maquila. Modernización capitalista y trabajo en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- (1997): "Entre lo global y lo local. Economías comunitarias en Centroamérica", *Sociología del Trabajo*, No. 30.
- (1998): "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?", *Perfiles Latinoamericanos*, No. 13.
- (1999a): *Mejor cercanos que lejanos. Globalización autogeneración de empleo y territorialidad en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- (1999b): "Mercado laboral, integración social y modernización globalizada en Centroamérica", *Nueva Sociedad*, No.164.
- Pérez Sáinz, J. P. y Leal, A. (1992): Pequeña empresa, capital social y etnicidad: el caso de San Pedro Sacatepéquez, *Debate*, No. 17, (Guatemala, FLACSO).
- Pérez Sáinz, J. P. y Cordero, A. (1994): *Sarchí: Artesanía y capital social*, (San José, FLACSO)

- Pérez Sáinz, J. P. y Eekhoff-Andrade, K. (1998): *Capital social y artesanía en El Salvador*, (San Salvador, FLACSO).
- (1999): "Handicraft Communities in Globalization: Reflections from Salvadorean Experiences" en Preet S. Anlakh y Michael Schechter (eds.): *Rethinking Globalization(s). From Corporate Transnationalism to Local Interventions*, (London, MacMillan Press).
- Portes, A. (1998): "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *American Review of Sociology*, No. 22.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. (1993): "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, Vol. 98, No. 6.
- Quiroa, E. (2000): El pacto fiscal y sus repercusiones sobre el empleo en la maquila, *documento de consultoría*, (Guatemala, OIT).
- Rabellotti, R. (1995): "Is there an 'Industrial District Model'? Footwear districts in Italy and Mexico compared", *World Development*, Vol. 23, No. 1.
- Robinson, W. (1998): "Beyond Nation-State Paradigms: Globalization, Sociology, and the Challenge of Transnational Studies", *Sociological Forum*, vol. 13, No. 4.
- Schmitz, H. (1995): "Collective efficiency: growth path for small scale industry", *World Development*, Vol.31, No.4.
- (1999): "Collective efficiency and increasing returns", *Cambridge Journal of Economics*, No. 23.
- Sojo, C. (1998): *Reforma económica, Estado y sociedad en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- Swedberg, R. y Granovetter, M. (1992): Introduction en M. Granovetter y R. Swedberg (ed): *The Sociology of Economic Life*, (Boulder, Westview Press).
- The Service Group (2000): Guatemala, análisis del régimen de zonas francas y maquila en Guatemala; *documento de consultoría*,

- (Guatemala, Ministerio de Economía/Pronacom/Banco Mundial).
- Tonnies, F. (1996): *Community and Society*, (New Brunswick, Transaction Books).
- Torres-Rivas, E. (1987): Sobre la teoría de las dos crisis en Centroamérica, en E. Torres-Rivas: *Centroamérica: la democracia posible*, (San José, EDUCA/FLACSO).
- Zeitlin, J. (1993): "Distritos industriales y regeneración económica local: visión general y comentarios" en F. Pyke y W. Sengenberger (comps): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).