

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE
AGROEXPORTACIÓN ¿UNA ESTRATEGIA PARA LA
INSERCIÓN EN EL MERCADO GLOBAL?: CASO PATZICÍA

Tesis

Presentada al Honorable Consejo Directivo de la Escuela de
Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

SOFÍA LARISSA VÁSQUEZ VARGAS

Al conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADA EN SOCIOLOGÍA

Y el Título Profesional de

SOCIÓLOGA

Guatemala, febrero de 2002

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
28
T(249)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR

Ing. Efraín Medina Guerra

SECRETARIO GENERAL

Dr. Mynor Cordón y Cordón

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

- | | |
|-------------|--|
| Director: | Dr. Isidro Vinicio González González |
| Vocal I: | Lic. Juan Fernando Molina Meza |
| Vocal II: | Lic. Oscar Rodolfo Gomar López |
| Vocal III: | P. C. Walter Giovanni Chacón Marroquín |
| Vocal IV: | Br. Edwin Jahir Dabroy Araujo |
| Vocal V: | M.E.P.U. Herminia Ciriaca Díaz Tacén |
| Secretario: | Lic. Byron Guillermo Castillo Paz |

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL O TÉCNICO PROFESIONAL

- | | |
|-------------|--------------------------------------|
| Examinador: | Dr. Isidro Vinicio González González |
| Examinador: | Lic. Juan Fernando Molina Meza |
| Examinador: | Dr. César Augusto Ágreda Godínez |
| Examinador: | Lic. Edgar Rosendo Amado Sáenz |
| Examinador: | Lic. Hildebrando Cúmes Samayoa |

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

- | | |
|-------------|--------------------------------------|
| Director: | Dr. Isidro Vinicio González González |
| Asesor: | Lic. Manolo Estuardo Vela Castañeda |
| Revisor: | Lic. Juan Fernando Molina Meza |
| Secretario: | Lic. Byron Guillermo Castillo Paz |
| Examinador: | Lic. Oscar Rodolfo Gomar López |

Nota. "Únicamente el autor es el responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis" (Artículo 74 del Reglamento de evaluación y promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política).

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
POLITICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinticinco de febrero del dos
mil dos.

ASUNTO: La estudiante **SOFIA LARISSA VÁSQUEZ VARGAS**,
Carnet No. 94-13729 inicia trámite para la realización de su Examen
de Tesis.

Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los
documentos mencionados. Se traslada al Coordinador de la Carrera de Sociología,
Lic. Juan Fernando Molina Meza, para que considere la aceptación del tema de tesis
plantado y el nombramiento del Asesor de tesis. El resto de lo solicitado téngase presente
para su oportunidad.



Atentamente,
"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Dr. Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política

Se envía el expediente
c.c archivos
l/seb-tesis

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
POLITICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

Guatemala,
25 de febrero del 2002

Dr. Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política
Su despacho

Estimado Doctor González:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de tesis de la Escuela, el tema: "La Comercialización de Productos de Agroexportación. ¿Estrategia para el Mercado Global?. Caso Patzicía", propuesto por la estudiante Sofia Larissa Vásquez Vargas, Carnet No. 94-13729 puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,
"ED Y ENSEÑAD A TODOS"

Firma manuscrita en tinta negra que parece decir "F. Molina".
Lic. Juan Fernando Molina Meza
Coordinador de Sociología
Jornada Nocturna

c.c. archivo
2/feb



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
POLITICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinticinco de febrero del dos mil dos.-----

ASUNTO:

La estudiante **SOFIA LARISSA VÁSQUEZ VARGAS**
Carnet No. **94-13729** continúa trámite para la realización de su
Examen de Tesis.

Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador de Carrera
Lic. Juan Fernando Molina Meza, pase al Coordinador de Metodología, Dr. César Augusto
Ágreda Godínez, para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de
Tesis.

Atentamente,
"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Dr. Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política

Se envía el expediente
c.c. Archivos
3/msh



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
POLITICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

Guatemala,
25 de febrero del 2002.

Dr. Vinicio González
Director Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimado Doctor González:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis de la estudiante **Sofia Larissa Vásquez Vargas**, Carnet No. 94-13729, titulado "La Comercialización de Productos de Agroexportación. ¿Estrategia para el Mercado Global?. Caso Patzicia".

El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,
"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'César Augusto Agreda Godínez'.

Dr. César Augusto Agreda Godínez
Coordinador Área de Metodología

Se envía el expediente
c.c Archivos
4/feb



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica.

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinticinco de febrero del dos mil dos.

ASUNTO: El (la) estudiante **SOFÍA LARISSA VÁSQUEZ VARGAS**
Carnet No. 94-13729, continúa trámite para la realización de su
Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología,
pase al Asesor de Tesis, Lic. Manolo Vela Castañeda, para que brinde la asesoría
correspondiente y emita su informe.

Atentamente,
"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Dr. Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política

Se envía el expediente
c.c. Archivos
3/seb

Guatemala, febrero 2002

Dr. Vinicio Gonzáles
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos

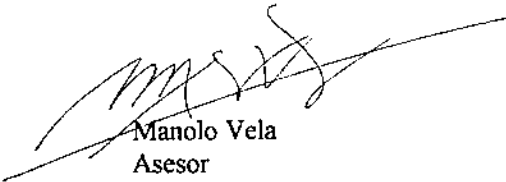
En mi calidad de asesor del trabajo de tesis de Sofia Vásquez, la cual lleva por título *La comercialización de productos de agro exportación ¿Una estrategia para la inserción en el mercado global? Caso de Patzicía*, me permito informarle lo siguiente:

1. El trabajo presentado reúne las calidades básicas que un trabajo de tesis debe comprender. La creatividad en la construcción del tema, el manejo exhaustivo de fuentes documentales, la correcta aplicación de diversas técnicas de investigación para abordar las fuentes, la precisión en el uso de las referencias bibliográficas, son características que de forma responsable el trabajo observa.
 2. El estudio es muestra de los conocimientos que sobre el tema la autora ha acumulado a lo largo del tiempo. Es un interesante aporte en cuanto a los enfoques con los que hasta ahora el tema había sido abordado por las ciencias sociales en Guatemala. Elemento este último claramente reflejado en el trabajo.
 3. Atendiendo a la hipótesis planteada, el estudio de caso es analizado exhaustivamente a partir de diversas referencias teóricas sobre la globalización, las teorías del campesinado, y otros referentes teóricos que hacen que el trabajo rebase en mucho la modalidad de investigación descriptiva.
-

-
4. El trabajo de asesoría estuvo dirigido a corregir y realizar observaciones de forma y contenido, en materia de enfoque de la investigación. De conformidad con la libertad de criterio, las aludidas observaciones fueron atendidas por la investigadora.
 5. La tesis está escrita con el lenguaje propio de este tipo de informes de investigación. A lo largo del estudio se utiliza un lenguaje claro que invita a la lectura.
 6. Puedo asegurar que el esfuerzo realizado por Sofia Vásquez, es acucioso, sistemático, producto sin lugar a dudas de una disciplina personal por la investigación. Alejado por tanto de aquellas tesis elaboradas con escasa responsabilidad académica, hechas solo para salir del paso.

Sobre la base de lo antes expresado, emito el presente dictamen, a efecto de continuar con el proceso de evaluación de la presente tesis, como parte de los requisitos para la graduación de la alumna,

Con las muestras de respeto y estima



Manolo Vela
Asesor



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Ciudad Universitaria, zona 12

Guatemala, Centroamérica

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinticinco de febrero del año dos mil dos.

ASUNTO:

El (la) estudiante **SOFIA LARISSA VÁSQUEZ VARGAS**, Carnet No. **94-13729** continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Lic. Manolo Vela Castañeda, en su calidad de Asesor de Tesis, pase al Lic. Juan Fernando Molina Meza, para que proceda en su calidad de Coordinador de Carrera, a emitir su dictamen como Revisor de la misma.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Dr. Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política

Se envía el expediente

c.c. archivos

6/seb



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, 24 de febrero del 2012

Doctor
Vinicio González
Director
Escuela de Ciencia Política

Doctor González

Por este medio le informo a usted que tuve a mi cargo la revisión del trabajo de tesis de la estudiante *Sofía Larissa Pasquet Vargas* con carné No. 94-13720, titulado "*La comercialización de productos de Agro Exportación, Una estrategia para la inversión en el mercado Global? caso de Patzún*", correspondiente a la carrera de Sociología

La investigación realizada reúne los aspectos teóricos-metodológicos suficientemente fundamentados en las fuentes documentales consultadas y en las entrevistas realizadas en el municipio de Patzún. Asimismo, siguiendo las instrucciones derivadas de la revisión, se le hicieron las correspondientes correcciones y ajustes al trabajo

Por lo tanto, considero que han sido cumplidas las calidades requeridas como trabajo de tesis por lo que me permito manifestar mi aceptación para que la Dirección de la Escuela de Ciencia Política proceda a autorizar la impresión del mismo.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión, para suscribirme del señor Director, muy atentamente.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Juan Fernando Molina Meza
Coordinador
Area de Sociología
Jornada Matutina

c.c. archivo

FM/bdl



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Ciudad Universitaria, zona 12

Guatemala, Centroamérica.

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA: Guatemala, veintiocho de febrero del dos mil dos.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis de la estudiante **Sofia Larissa Vásquez Vargas**, Carnet No. **94-13729** titulado: **“La Comercialización de Productos de Agroexportación. ¿Estrategia para el Mercado Global?. Caso Patzicia”**,

Atentamente,
“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Dr. Virgilio González González
Director

Se envía el expediente

c.c. Archivos
sebm-7



Dedicatoria:

A mis padres y hermanas con profundo amor.

Agradecimiento:

A cada uno de los y las productoras patzienses entrevistadas, quienes con sus voces y experiencias de trabajo y cotidiano vivir, dieron vida a este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I: LA GLOBALIZACIÓN Y SUS DINÁMICAS LOCALES	10
1.1 La economía agroexportadora en Guatemala como uno de los escenarios de la globalización	12
1.2 Contexto de la territorialidad objeto de estudio	16
1.3 Introducción de productos de agroexportación en Patzicía	17
CAPITULO II: DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS; SOCIOECONÓMICOS Y PRODUCTIVOS DEL UNIVERESO ENCUESTADO	20
2.1 Caracterización de los agricultores patzicienses	20
2.2 Tenencia y acumulación de tierra	21
2.3 Diversificación productiva	23
2.4 Uso de tecnología, transporte y créditos	24
2.5 Reflexiones al capítulo	26
CAPITULO III: LA COMERCIALIZACIÓN COMO PROCESO DESTACADO DE LA GLOBALIZACIÓN	28
3.1 El auge de las exportadoras	28
3.1.1 Los efectos del auge	29
3.2 Las exportadoras en la actualidad	31
3.3 comercialización a través del proceso de intermediación	34
3.3.1 La dinámica de los intermediarios	34
3.3.2 ¿Porqué recurren los agricultores a este tipo de comercialización?	37
3.4 Otros canales de comercialización. Las cooperativas y las Asociaciones	39
3.5 Reflexiones sobre la comercialización de productos de agroexportación	41
CAPITULO IV: MERCADOS DE DESTINO DE LOS PRODUCTOS DE AGROEXPORTACIÓN	43
4.1 Políticas globalizadoras en la actualidad	43
4.2 Mercados nacionales	45
4.3 Mercados internacionales	47
4.4 Posibles mercados receptores	48
CAPITULO V: INCORPORACIÓN DE LA MUJER AL MERCADO GLOBAL	51
5.1 Mujer y mercados de trabajo	51
5.2 Los roles de la mujer en la agricultura de exportación	52
5.2.1 Trabajo productivo o remunerado	53
5.2.2 Trabajo reproductivo o doméstico	56
5.2.3 El rol de Gestoras	60
5.3 Reflexiones sobre la inserción de la mujer al mercado global	62
CONCLUSIONES	64
ANEXOS	67
1. Esquema del Proceso de Inserción al Mercado Global de los Agricultores Patzicienses, por Medio de la Comercialización de Productos de Agroexportación.	67
2. Muestreo	68
3. Instrumentos de Recolección de Información	69
a) Encuesta a agricultores Patzicienses	69
b) Guías de entrevistas a profundidad	73
4. Perfil de abastecimiento de una agroexportadora ubicada en Patzicía	76
BIBLIOGRAFÍA	77

INDICE DE MAPAS

Mapa No. 1:	Minifundios y Latifundios del Departamento de Chimaltenango	22
Mapa No. 2:	Países Receptores de Productos de Agroexportación del Municipio de Patzicía.	50
Mapa No. 3:	Incidencia de Pobreza en el Departamento de Chimaltenango	76

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1:	Actividades Realizadas por las Mujeres en las Siembra de Productos de Agroexportación.	57
Gráfico 5.2:	Mercados en los que Participan las Mujeres Patzicienses	59

TABLA DE CUADROS

Tabla 2.1:	Diversificación Productiva, Costo promedio de Producción Y temporalidad de los mismos para el año 2001.	23
Tabla 4.1:	Mercados en Donde colocan su Producción los Agricultores Patzicienses	46
Tabla 4.2:	Países de Destino y Productos Cultivados en Patzicía	48
Tabla 5.1:	Número de Niños y Niñas por Hogar en la Agricultura	59

GLOSARIO

(AE-1):	Agricultor Exitoso 1
(AE-2):	Agricultor Exitoso 2
(AE-3):	Agricultor Exitoso 3
(A2-1):	Agricultor Subsistencia 1
(AS-2):	Agricultor Subsistencia 2
(AS-3):	Agricultor Subsistencia 3
(AS-4):	Agricultor Subsistencia 4
(EH):	Entrevista Empacadora HORTAMAYA
(EACT):	Entrevista Asociación de Cooperación Técnica
(EMA):	Entrevista a Mujer Asalariada
(EI):	Entrevista Intermediario
(EA):	Entrevista Agroservicio

INTRODUCCIÓN

Desde hace un par de décadas, los países centroamericanos han venido experimentando cambios profundos en sus formas cotidianas de vivir. Primero la temporalidad era la de la modernización capitalista resultante de la crisis del modelo oligárquico en los años 30; posteriormente, implementando una vía de crecimiento económico que permitiera el desarrollo del modelo capitalista en el campo, y, por otro lado, esa modernización tenía como territorialidad la Nación, para posteriormente adoptar la forma de "globalización" en los años subsiguientes.

Durante las décadas de 1960 y 1970, Guatemala experimentó un crecimiento económico sostenido impulsado por los precios favorables del café. Sin embargo, luego de la caída de los precios de este producto después de su nivel máximo alcanzado en 1977, se inició en la década de los 80 con una grave crisis, seguida de un período de inestabilidad financiera y contradicción de la actividad económica (BID, 1990:117). Este fenómeno abrió el espacio para la promoción de la agricultura de productos no tradicionales o de agroexportación.

Respondiendo a los intereses de la agroexportación, y a la diversificación del mercado internacional, a mediados de la década de los años setenta, se estimula la producción más sistemática de cultivos no tradicionales para la exportación. Esto implicó cambios económicos que fueron condicionando cada vez más a los productores a adoptar determinadas formas de organización social tendientes a buscar la eficiencia en el cultivo sin importar las implicaciones que ello tuviera sobre la unidad de producción familiar (DIGI; 1990:7).

Durante los años ochenta, en medio de una crisis económica y represión sociopolítica, la región centroamericana iniciaría a partir de la implementación de los programas de ajuste estructural, su incorporación al mercado global, bajo lógicas diferentes al tradicional modelo agro exportador (Pérez Saínz, 2001). En este nuevo intento por modernizar la economía, cuatro escenarios se tomarían importantes: las nuevas agro exportaciones, la industria de la maquila, el turismo y

la migración laboral internacional, esta última a través del impacto de las remesas familiares.

Ante nuevas reglas y lógicas de desarrollo económico, los sujetos activos insertos en socio-territorialidades con posibilidades de generar su propio bienestar, se devendrían claves. Por tal razón, el impacto de la globalización se considera a un nivel local, es decir, la forma en que se ha presentado la relación costo-beneficio del desarrollo por ese vínculo con el mercado global. Es esta visión del proceso globalizador el marco general de la presente investigación, que se circunscribe en la lógica de desarrollo económico de las nuevas agroexportaciones.

Una vez identificado el eje temático, la problemática formulada fue la de la interacción entre lo global y lo local con el planteamiento de que si es la ***Comercialización de productos de agroexportación ¿una estrategia para la inserción en el mercado global?: Caso Patzicía.***

Para ello, los objetivos que guiaron la investigación fueron los siguientes:

1. Identificar los tipos de comercialización que se dan en Patzicía con los productos de agroexportación.
2. Determinar cuales son los mercados nacionales e internacionales en donde colocan la producción.
3. Determinar la forma de tenencia de la tierra de los agricultores que siembran productos de agroexportación.
4. Identificar el número de cultivos de agroexportación que se siembra en el Municipio de Patzicía.
5. Determinar las actividades o roles que realizan las mujeres en todo el proceso productivo.

Como hipótesis de trabajo se planteo que los agricultores que colocan sus productos de agroexportación en el mercado globalizado, son únicamente aquellos que tienen transporte propio, usan tecnología y comercializan sus productos por sí

solos. Siendo tales características fundamentales para la inserción en el mercado global. (Ver Anexo 1).

En la definición de la población de estudio, el criterio fundamental consistió en la significación que existe en el casco urbano del Municipio de Patzicía, lugar que concentra el mayor número de agricultores y productores de esa zona. los hogares en Patzicía corresponde a la cantidad de 1980 familias según el último censo nacional de 1994, y a 2500 familias según las proyecciones para el año 2,000. El número de hogares que caerían dentro de nuestra muestra correspondería al siguiente: 333 hogares. No obstante, debido a la escasez de personal, recursos y tiempo disponible, se redujo la muestra a 100 hogares para la elaboración de la investigación y con un nivel de confiabilidad preestablecido de $Z=1.96$. Lo que significa que se trabajó con un error muestral de 7.7 puntos. El diseño de la muestra que más se adecuó para la investigación y a la población de interés fue el del Muestreo por conglomerados.

En este universo de estudio y para el cumplimiento de los objetivos establecidos la investigación se llevó a cabo en dos fases de trabajo. En la primera se aplicó una encuesta por establecimientos, en los meses de julio a septiembre del 2001, en donde se encuestó a 100 productores/as – agricultores/as, que estuviesen en el momento que se llevó a cabo la encuesta, produciendo por lo menos un producto de agroexportación. En esta primera etapa se realizó el procesamiento y análisis de los datos de tipo cualitativo por medio del Statistical Package of Social Sciences –SPSS.

Los datos de carácter cuantitativo fueron complementados con un conjunto de entrevistas en profundidad durante la segunda fase de trabajo de campo en los meses de octubre a diciembre del 2001, a informantes representativos de instituciones crediticias y comerciales, además se realizaron entrevistas a agricultores que de alguna manera han sido exitosos en la comercialización de productos de agroexportación. Estos productores fueron identificados primero por

la encuesta y segundo porque son un referente en la historia de Patzicía. Estas entrevistas a profundidad se realizaron con la intención de conocer más específicamente en donde colocan los agricultores sus productos; ya sea en el mercado local, nacional o internacional, para la validación de la hipótesis que se planteó desde el inicio en la investigación

Estas entrevistas se realizaron con el objetivo de determinar los elementos explicativos de la desigual inserción al mercado global vía la comercialización. De estas, 3 se realizaron a agricultores que durante la primera fase de trabajo de campo se identificaron como los agricultores exitosos en el proceso de producción y comercialización de productos de agroexportación; 4 entrevistas a agricultores de subsistencia; 1 entrevista a intermediario o persona que se dedica a la comercialización de estos productos; 1 entrevista a representante de empacadora que tiene instalaciones en Patzicía; 1 entrevista a un representante del área de comercialización de la Asociación Técnica de Cooperación que funciona en Chimaltenango; 1 entrevista a agroservicios o venta de fertilizantes y semillas de Patzicía; 1 entrevista a representante de la Cámara de comercio; y por último, 1 entrevista a 1 mujer asalariada de una de las empacadoras de la región.

La información obtenida durante toda la fase de campo, queda reflejada en la estructura del presente texto, en donde se inicia con un referente teórico sobre la globalización y sus dinámicas locales. Esto con el objeto de tener un panorama más amplio de cómo se ha vivido este proceso en Centroamérica. Posteriormente, se abordan los antecedentes sobre la economía de agroexportación en Guatemala y específicamente en Patzicía. Este capítulo hace una revisión bibliográfica de los estudios que se han realizado en Guatemala sobre el tema y como se ha dado el proceso de inserción y comercialización de productos de agroexportación a nivel nacional y como estos se introdujeron en Patzicía particularmente.

El capítulo segundo abordan los datos sociodemográficos del universo encuestado y se centra en cuatro aspectos principalmente: la caracterización de los y las productoras encuestadas con datos sobre la estructura sociodemográfica y socioeconómica. La tenencia y acumulación de tierra, la diversificación productiva y por último, el uso de tecnología, tenencia de transporte y créditos como estrategias para una mejor inserción en el mercado global.

La comercialización como proceso destacado de la globalización, los distintos medios o formas para comercializarlos se aborda en un quinto capítulo. Es de destacar que este proceso permite descubrir los efectos del auge agroexportador, los efectos de las emparadoras que operaron en el lugar, así como los distintos medios o formas que se dan en la actualidad para la comercialización de estos productos, especialmente a través de la intermediación y cooperativas o asociaciones.

Los mercados de destino o finales en donde se coloca toda la producción de hortalizas patzicienses se aborda en el cuarto capítulo. Además se incluyen las políticas globalizadoras en la actualidad, los mercados nacionales, los internacionales y los mercados posibles o futuros resultado de este proceso.

Finalmente, la importancia de la inserción de la mujer al mercado global. El mismo tiene que ver como éste fenómeno tiene que ver con el hecho de que la globalización esta ya instalada en la cotidianeidad de las familias patzicienses y como todo el núcleo familiar participa en él.

No esta demás agregar que la inquietud de investigar sobre el tema, tiene su origen dentro del interés por analizar los impactos de la globalización y del ajuste en el desarrollo de localidades en el contexto centroamericano. Inquietud que fue financiada por el Programa de Postgrado en Desarrollo Económico Local, ofrecido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales –FLACSO-, Sede Costa Rica y las instituciones académicas holandesas: *Institute of Social Studies –ISS-*

de La Haya, con la colaboración del *Institute of Housing and Urban Development Studies -IHS-* de Rotterdam. A estos organismo de cooperación y en concreto al coordinador del programa de posgrado Juan Pablo Pérez Sainz; mis más profundo agradecimiento. A la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO - Sede Académica de Guatemala; a las y los productores de Patzicia e informantes claves que brindaron información sobre la temática, un sincero agradecimiento por permitir llevar a cabo este ejercicio de sistematización.

I CAPITULO

LA GLOBALIZACIÓN Y SUS DINÁMICAS LOCALES.

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 implementado en Centroamérica desde el siglo XIX (Pérez-Sáinz, 2001:189).

La dinámica modernizadora, incluida 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: 40).

Dos hechos surgieron 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 tendencia de signo opuesto: las exigencias de la globalización y las demandas de la integración nacional (Pérez-Sáinz, 2001:190).

Es en este sentido, que se podría decir que se esta inaugurando un nuevo momento modernizador en la región que se caracterizaría por tres fenómenos. Primero, habría 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. Y finalmente, persistirían los déficit sociales que hace que lo social siga siendo la gran cuenta pendiente de la modernización centroamericana, en términos generales, se puede decir que Centroamérica esta entrando como el resto de América Latina en una nueva modernidad donde el Estado no es mas el actor central y la construcción de la nación no representa mas la finalidad del proyecto modernizador. Por el contrario, el mercado se ha erigido en la instancia central signada por la dinámica globalizadora, y son actores económicos, empresario y consumidores los que parecen devenir claves. Es decir, se esta pasando de una modernización nacional a otra globalizada (Pérez-Sáinz, 1999b).

La reorientación hacia fuera 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 constituye los nuevos escenarios de globalización a los que habría que añadir otro mas que proviene de la propia sociedad y que constituye una de las principales inserciones de la regiones este proceso: la migración laboral internacional. Los tres primeros se estructuran a base de encadenamientos globales de mercancías donde las empresas transnacionales juegan el papel preponderante. No obstante, pequeños establecimientos pueden insertarse en los mismos. Justamente, es sobre este escenario (agroexportaciones) donde se centra la investigación.

1.1 La economía agroexportadora en Guatemala como uno de los escenarios de la globalización.

Durante las décadas de 1960 y 1970, Guatemala experimentó un crecimiento económico sostenido impulsado por los precios favorables del café. Sin embargo, luego de la caída de los precios de este producto después de su nivel máximo alcanzado en 1977, se inició en la década de los 80 con una grave crisis, seguida de un período de inestabilidad financiera y contradicción de la actividad económica (BID, 1990:117). Este fenómeno abrió el espacio para la promoción de la agricultura de productos no tradicionales o de agroexportación.

Respondiendo a los intereses de la agroexportación, y a la diversificación del mercado internacional, a mediados de la década de los años setenta, se estimula la producción más sistemática de cultivos no tradicionales para la exportación. Esto implicó cambios económicos que fueron condicionando cada vez más a los productores a adoptar determinadas formas de organización social tendientes a buscar la eficiencia en el cultivo sin importar las implicaciones que ello tuviera sobre la unidad de producción familiar (DIGI; 1990:7).

La expansión de la horticultura, tuvo su sustentación ideológica en la idea de que el desarrollo se difundiría desde los Estados Unidos y Europa hacia los países atrasados y que con la modernización agraria (tecnificación) se resolverían las causas que daban sustento a los fuertes movimientos sociales y políticos contestatarios al orden establecido. Así, esta política desarrollista concibió que el "atraso" y las condiciones de miseria en que vivía la mayoría de la población rural, serían resueltas a través de superar las formas de producción tradicional, sustituyéndolas por una agricultura moderna dirigida a la producción de cultivos no tradicionales para la exportación. (Ibid: 7).

Es innegable que la penetración y crecimiento de la agricultura de exportación derivó cambios profundos en la economía nacional y en las formas de producción

de los pequeños productores involucrados en la misma. La paulatina sustitución de la producción para el mercado local (granos básicos) por la producción de vegetales en fresco para la exportación, no solo tuvo impacto sobre la economía sino buscó resquebrajar las formas de organización tradicional y modelar una ideología individualista y consumista en la población (DIGI; 1990: 8)

En ésta misma década, se da una fuerte inversión hacia estos cultivos no tradicionales que avalados por grandes empresarios nacionales y transnacionales, por el giro hacia ese renglón de los préstamos, logran grandes ganancias por la rentabilidad de esos productos en detrimento de las clases desposeídas, puesto que esa rentabilidad es patrimonio de quienes controlan el poder económico y político.

Se desarrolla así una estrategia para la instauración de un modelo de producción que supone la modernización de las relaciones capitalistas de producción fundamentado en el capital financiero y en el aprovechamiento de la eficiencia de la unidad campesina de producción. La vía: la constitución de pequeñas empresas agrícolas sobre la base de una violenta concentración de la propiedad de la tierra, cambios en la forma de tenencia de la misma y el uso intensivo de la fuerza de trabajo familiar y asalariado (idem).

Con respecto a la generación de empleo para los campesinos, es muy interesante apuntar aquí una de las recomendaciones del BID para Guatemala en el año de 1987: *" el impacto social de una expansión de este tipo de producción podría ser muy favorable ya que las condiciones óptimas para los productos de zona templada se encuentran en el altiplano, región de pobreza generalizada y agricultura de pequeña escala, donde el uso dominante de la tierra es para la producción de granos básicos, especialmente el maíz. Para un productor, entrar en la producción de fruta y hortalizas puede significar un gran aumento de*

*ingresos, además, las técnicas de producción son de uso intensivo de mano de obra*¹.

Posteriormente, estudios que se realizaron en torno al fenómeno que se estaba suscitando, los productos de agroexportación contribuyeron en promedio con el 3% del total de ingresos por exportaciones de 1983 a 1985 y desde el 5% al 15% en los años subsiguientes (DIGI; 1990:13). En los años noventas, la agricultura se fue convirtiendo en un sector dinámico debido a las políticas de estabilización económica que favoreció las exportaciones, a lo que hay que sumar las reducciones de los impuestos de exportación y de las tarifas de importación de bienes industriales.

Paralelamente, el gobierno de Estados Unidos, establece un mecanismo conocido como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) por medio del cual se impulsaba un programa para, entre otras cosas, diversificar la economía y así elevar el valor de las exportaciones. Como parte de estas iniciativas, se crea un decreto específico para la recuperación económica, marco en el que se inscribieron las futuras políticas a ejecutar y en el cual se otorga trata preferencial a los bienes procedentes de la región. Entre estas medidas se tuvieron las siguientes:

Exenciones de impuestos para aquellos interesados en asistir a convenciones y reuniones en países de la cuenca para ayudar a promover el turismo; Se establecieron programas de promoción, pagados por el gobierno estadounidense, para fomentar la inversión y aumentar la capacidad productiva en los países beneficiarios; se incrementó la ayuda económica de los Estados Unidos, hacia los países de la Cuenca para apoyar un mayor desarrollo del sector privado; (AVANCSO; 1994:8); se determinó que más de mil productos provenientes de la región están exentos de pagar impuestos en los Estados Unidos, por un lapso de doce años; Se otorgaron créditos de seguridad para importadores y exportadores de productos estadounidenses (Dary; 1994:12).

¹ En Dary, Claudia, 1994:25.

Al mismo tiempo surgen instituciones inscritas como empresas privadas y representantes de organizaciones no gubernamentales y cooperativas como la Gremial de Productos No Tradicionales (GESPRONT); el Proyecto de Apoyo a Exportaciones No Tradicionales (PROEXAG); que al mismo tiempo fueron incentivando la diversificación de los cultivos, respondiendo a la política de modernización agraria. La "ayuda" que dan en el área rural rebasa los límites aparentes de "asistencia técnica no comprometida con proyectos políticos. No es causal que la ideología que impulsan tiendan a lograr mayor eficiencia agrícola, lo que beneficia únicamente a las agroexportadoras. (DIGI; 1990:16).

Es dentro de este marco histórico y socioeconómico que debe comprenderse la diversificación agrícola en los departamentos de Chimaltenango, Sacatepequez y sur de Sololá. La región centro-occidental fue seleccionada por los agroexportadores nacionales – apoyados por proyectos de AID y BID – por las razones arriba mencionadas y además por existir un sistema de minifundios que pudiera aprovecharse atrayendo a los productores locales para introducir los nuevos cultivos (Dary; 1994:24).

Todos estos impulsos se plasmaron en un incremento importante de proliferación de empresas exportadoras, no solo en Guatemala sino en la Región Centroamericana, modificando las estructuras socioeconómicas de dichas comunidades, las cuales fueron modificando o sustituyéndolas por una agricultura moderna dirigida a la producción de cultivos no tradicionales para la exportación. Primero la temporalidad era la de la modernización capitalista resultante de la crisis del modelo oligárquico en los años 30; posteriormente, implementando una vía de crecimiento económico que permitiera el desarrollo del modelo capitalista en el campo, y, por otro lado, esa modernización tenía como territorialidad la Nación, para posteriormente adoptar la forma de "globalización" en los años subsiguientes, para poder seguir innovando y redefiniendo esos conceptos, que en el futuro adoptarán otro nombre, pero el sistema será el mismo.

1.2 Contexto de la territorialidad objeto de estudio.

Patzicía es uno de los 16 municipios que componen el departamento de Chimaltenango. Está ubicado en el altiplano central de la República de Guatemala y se localiza dentro de las coordenadas Latitud Norte 14°37'54" y Longitud Oeste 90°55'35", con una elevación de 2,400 metros sobre el nivel de mar y tiene una extensión de 44 Kilómetros cuadrados. El 4.5% pertenece al área urbana y el 95.5% pertenece al área rural. Sus colindancias son las siguientes:

Norte: Santa Cruz Balanyá y Tecpán Guatemala (Chimaltenango)

Sur: Acatenango y San Andrés Itzapa (Chimaltenango)

Este: Zaragoza (Chimaltenango)

Oeste: Patzún (Chimaltenango).

Según datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadística, en el censo de 1974 en el Municipio había un total de 15,846 habitantes y para el año 2001 contaba con una proyección de 21,000 habitantes. Patzicía cuenta con 18 escuelas primarias, 7 colegios privados, 9 escuelas ubicadas en el área rural y 2 ubicadas en el área urbana, para un total de 36 establecimientos. También existen: 1 Instituto de Educación Media, 6 establecimientos que imparten educación básica y 5 academias de mecanografía.

Según datos del INE la población escolar atendida en 1,998 ascendía a 4,434 estudiantes, en los diferentes niveles. Contándose con un total de 103 maestros, 79 en el área urbana y 24 en el área rural. El Instituto de Educación Media cuenta con 14 catedráticos. (Escobar et al; 2001:3)

Por otro lado, los suelos del municipio pertenecen al grupo de la Altiplanicie Central y al subgrupo de los suelos profundos, desarrollados sobre ceniza volcánica. Actualmente 1,923 hectáreas se encuentran con cubierta forestal, 2,003 hectáreas se utilizan para cultivos, 112 hectáreas se destinan al área urbana de la cabecera municipal y aproximadamente 312 hectáreas en infraestructura, carreteras y cuerpos de agua (Escobar et al; 2001:5)

De acuerdo a la clasificación del Instituto Nacional de Bosques (INAB), se distinguen diferentes categorías con relación a la capacidad de uso de los suelos del Municipio de Patzicia, siendo las siguientes:

- a) Agricultura tradicional:
- b) Agroforestería con cultivos anuales:
- c) Tierras forestales para producción:
- d) Tierras forestales de Protección:

1.3. Introducción de productos de Agroexportación en Patzicia:

La economía patziciense está basada básicamente en la agricultura, la cual ha demostrado ser más dinámica que las de otras localidades del altiplano central guatemalteco. Esto ocurre por dos razones particulares: la excelente calidad de la tierra, particularmente el grado de humedad que la misma mantiene y lo que hace posible cultivar durante el verano sin el uso de tecnología.

Hace 60 años la agricultura era tradicional de subsistencia, maíz y fríjol. Hasta la fecha, todo hogar patziciense destina una cierta cantidad de su tierra para estos cultivos. Fue hasta hace unos cuarenta años aproximadamente que se comenzó a cultivar repollo. Al principio, muy tímidamente pero con el relevo generacional el pueblo comenzó a cultivar verduras hasta que estas se convirtieron en el principal producto y la principal fuente de ingresos para el pueblo y lo mismo ocurrió con la papa y la remolacha (Escobar et.al; 2001:7).

El historiador Edgar Esquit, hace alusión que en Patzicia cerca de la década de los cuarentas del siglo pasado, se fundó la iglesia Bethel, el primer grupo con esta tendencia religiosa en el pueblo, quienes recibieron algunos beneficios de la organización evangélica, uno de ellos fue el inicio de los cultivos de hortalizas tales como el güicoyito, la arveja china y las coles. Los productos inusuales dentro de la agricultura tradicional de Patzicia, hasta ese entonces orientada a la siembra de maíz, haba, fríjol, papa y trigo (Esquit Edgar, 1997:164). No fue sin embargo

hasta la década de los sesenta cuando el cultivo de verduras empezó a constituirse como una alternativa de desarrollo local para el municipio.

Sin embargo, algunos estudios (Dary, 1991; AVANCSO 1993) señalan que el cultivo de productos de agroexportación tuvieron un auge sin precedentes a partir de la década de los ochentas, cuando el Altiplano Central guatemalteco se convirtió en una zona de agricultura de exportación por excelencia bajo el impulso de las políticas de organismo e instituciones tales como el Ministerio de Agricultura, la USAID, el BID o la GEXPRON.

Con la llegada de agroexportadoras al lugar, como Plan Tierra, ALCOSA, Tierra Fría, entre otras; se introdujeron nuevos cultivos como la arveja china, el repollo y otras verduras, por lo que la llegada de estas, fueron un incentivo para los agricultores y optar por la siembra de estas hortalizas. Consecuentemente, con la llegada de estos "nuevos cultivos", la llegada de fertilizantes, fungicidas y semillas paulatinamente fueron adoptados por los agricultores del lugar y los problemas derivados de este auge también hicieron su llegada como se verá más adelante.

Otros agricultores sin embargo, no recuerdan como se iniciaron sembrando estos productos, lo único que recuerdan es que los siembran hace más de quince años y que los empezaron a sembrar por iniciativa propia: *"...empezamos a sembrar desde la niñez, empezamos a sembrar hace quince años, pero antes de esos quince años solo maíz y frijol. De quince años para acá, empezamos a sembrar coliflor, repollo, remolacha, zanahoria y güicoy, pero a nosotros nadie nos dijo que sembráramos eso, nosotros por pura necesidad..."* (EAP-5).

Lo que si es cierto, es que muchos agricultores se iniciaron en la siembra de estos productos por el proceso de "imitación", es decir, cuando unos adoptaron los nuevos cultivos, empezó el creciente proceso de imitación por parte de todos aquellos agricultores: *"... nosotros miramos que está sembrando el vecino y le preguntamos y entonces nos dice que está sembrando, y si tenemos dinero nosotros también sembramos lo mismo..."* (EAP-4).

Puede decirse que, la llegada de estas agroexportadoras, a partir de la década de 1980, marco para muchos agricultores la expansión de cultivos y al mismo tiempo de acumulación para aquellos agricultores que fueron los primeros en adoptar estas iniciativas. Por otro lado, esta acumulación fue aprovechada por agricultores que se vincularon de alguna manera mediante contratos colectivos o individuales con las exportadoras en el lugar para la comercialización de estos productos.

Por último, vale la pena indicar que la introducción de estos cultivos en todo el altiplano central a partir en la década de los 80, significó que la comunidad casi en su totalidad empezara a sembrar estas hortalizas y que de alguna manera, se convirtieron en principal producto y fuente de ingresos para los residentes de Patzicía. Paulatinamente a través de un proceso de innovación se fueron introduciendo otros cultivos y la capacidad de reproducir este proceso se constituyó en un elemento central a través del cual, los agricultores patzicienses se fueron incorporando al mercado global. Este proceso además, supuso en un futuro, una saturación en los mercados de productos de agroexportación, por lo que en años subsiguientes representarían un problema especialmente en la comercialización, pues en tan solo una década, esta comunidad al igual que otras del altiplano guatemalteco, estaban sembrando los mismos productos y al mismo tiempo.

II. CAPITULO

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS; SOCIOECONÓMICOS Y PRODUCTIVOS DEL UNIVERSO ENCUESTADO

2.1. Caracterización de los agricultores Patzicienses.

- **Etnia y Sexo:**

Los datos obtenidos de la encuesta realizada a los 100 productores patzicienses son los siguientes: la mayoría de los productores del municipio de Patzicía pertenecen al grupo étnico Kakchiquel; del sexo masculino 91%; o sea 91 casos de los entrevistados y únicamente 9 del sexo femenino.

- **Escolaridad:**

La edad media de los agricultores es de 39 años y el grado de escolaridad promedio es de cinco años de aquellos que tienen algún grado de escolaridad. Sin embargo, el 39% de los agricultores no tienen ningún tipo de escolaridad, lo que representa un poco más de un tercio de los encuestados.

- **Características por hogar:**

Según el Instituto Nacional de Estadística, el promedio de miembros por hogar es de 8.5 personas. Si extrapolamos esos datos, en Patzicía el promedio de miembros en el hogar es de 6 personas, por lo que el universo encuestado esta por debajo del promedio establecido a nivel nacional. 3 de los casos, son productores que viven solos o que al menos no tienen ningún miembro familiar que dependan de él, esto debido a la edad del productor.

El número de miembros por hogar que se dedican a la agricultura es de 2.5 en promedio. Sin embargo un tercio de los hogares tienen más de tres trabajadores por hogar, quienes generalmente son niños menores de 10 años.

Por otro lado, el promedio de las mujeres familiares empleadas en la agricultura sin remuneración es de 1.3, es decir que, más de la mitad de los trabajadores familiares no remunerados es de sexo femenino.

En relación a la participación de mano de obra infantil en la agricultura familiar la mayor parte de los hogares entrevistados mencionó no utilizar, sin embargo durante la segunda fase de trabajo de campo, pudo notarse que generalmente en la agricultura familiar son empleados menores de 10 años.

2.2. Tenencia y acumulación de tierra

Con la llegada de las exportadoras, muchos agricultores tuvieron la oportunidad de acumular bienes, tierras y expandir los cultivos de agroexportación, muestra de ellos es el relato siguiente: *"...Cuando yo empecé estaban muchas empacadoras en la región, entonces yo las llevaba a las bodegas², a AGRIPLAN, Tierra Fria e INMECSA³. Toda esa producción la trabajábamos con contratos, pero el que hacía el contrato era mi papá, porque el era el del carro, por esa época solo teníamos como diez cuerdas de tierra, y después logró comprar otras cinco cuerdas..."* (EAP-2).

Esto nos hace suponer, que durante esta época hubo una creciente acumulación de tierra por parte de algunos productores, sin embargo otros no pudieron acumular, pese a este auge que se dio durante esa época: *"...Nosotros únicamente tenemos 6 cuerdas de tierra, y no hemos podido comprar más, no podemos arrendar porque es muy caro, pero ahí vamos..."* (EAP-5).

En la actualidad, la propiedad y tenencia de la tierra en Patzicía se da de tres formas, la propiedad, arrendamiento y en menor medida la cedida. Las dos primeras formas son las predominantes en el municipio según el universo de los entrevistados, poco más de la mitad (52%) de los agricultores poseen tierra en propiedad, y 42% poseen en arrendamiento, el resto de ellos de otra forma⁴. El

² Se refiere a las bodegas de la Asociación de Agroexportación.

³ Empacadoras que funcionaron en Chimaltenango y Sacatepéquez.

⁴ Cedidas por herencia a un familiar o en calidad de préstamo, pero que a la hora de realizar la encuesta ellos las estaban cultivando.

número de cuerdas que se poseen en promedio es de 7.41 cuerdas ya sea en propiedad o en arrendamiento, esto nos hace suponer que en Patzicía aún se puede de hablar de minifundio.

2.3. Diversificación Productiva

Tradicionalmente en Patzicía la siembra estaba constituida únicamente por el maíz, frijol, trigo, papa y güicoyito, cultivos de consumo tradicional. Con el auge agroexportador, los nuevos cultivos se expandieron a tal punto, que ahora ellos mismos lo consideran cultivos tradicionales.

En Patzicía la diversificación productiva es bastante amplia, pero a pesar de ello, como puede apreciarse en el cuadro siguiente, los productos que más se producen son principalmente tres: la remolacha, repollo y zanahoria.

Cuadro No. 2.1.

Diversificación Productiva, costo promedio de producción y temporalidad de los mismos para el año 2001.

Producto	Costo Promedio en Q. Guatemaltecos	Temporalidad en días (aprox.)
Arveja China	900.00	95
Brócoli	1,100.00	83
Coliflor	700.00	97
Ejote	750.00	67
Güicoy	400.00	105
Papa	800.00	105
Remolacha	700.00	97
Repollo	1,150.00	120
Zanahoria	950.00	120
Ninguno		
Total		

Fuente: Elaboración propia en base encuesta realizada en 2001.

El cultivo de estos productos tiene su razón de ser. Generalmente los costos de producción son menores que el resto de los productos y pueden llegar a producirse hasta tres cosechas por año, además de ser productos que tienen

mayor demanda tanto en el mercado nacional e internacional como se verá más adelante.

2.4. Uso De tecnología, transporte y créditos

A pesar de que en Patzicía y todo el altiplano central los agricultores siembran productos de agroexportación, durante el trabajo de campo fueron pocos los que respondieron tener o implementar tecnología en la siembra de productos de agroexportación. El uso de este factor para la producción más eficiente de estos productos como lo indicó uno de los entrevistados se limita únicamente al uso de una sembradora cuando se elige sembrar zanahoria y en el caso de la siembra de tomate manzano al uso de invernaderos. De los 100 entrevistados únicamente el 4%, o sea 6 agricultores utilizan algún tipo de tecnología.

- **Transporte:**

El uso de transporte para la comercialización de estos productos también es limitado para la mayoría de agricultores. Esta razón limita a los agricultores a llevar ellos mismos sus productos a los centro de acopio o distribución como el CENMA o mercados internacionales. Es aquí donde el proceso de intermediación se inicia, ya que los agricultores frecuentemente hacen uso del llamado "flete", es por esta razón que algunos consideran a los intermediarios o coyotes como una ayuda, porque cuando no tienen como movilizar sus productos recurren a estos, además como ellos mismos indican se ahorran el flete. De los encuestado únicamente el 10% (16 casos), utilizan transporte propio para llevar sus productos a los centros de acopio.

- **Créditos:**

La mayoría de agricultores no trabaja con créditos, únicamente el 3% de los entrevistados mencionó estar actualmente trabajando con un crédito para la compra de tecnología (invernadero), el resto de los entrevistados adujo no solicitarlos de ningún tipo debido a los riesgos que generalmente se dan dentro de

este sector productivo; ejemplo de ello es el riesgo de perder las propiedades que se tienen. Además, un segundo elemento que no motiva a los agricultores a solicitar este tipo de préstamos, es porque los intereses que deben de pagar son muy elevados.

Aunque son pocos los agricultores que se arriesgan, generalmente los agricultores más exitosos -; otros están dispuestos a asumirlos esos riesgos también para lograr una inserción en el mercado, el testimonio siguiente da muestra de ello: *"...yo sí voy a pedir un crédito, pero lo voy a pedir en ACT⁶, porque me han contado que los intereses son menores que en el banco....voy a ver que papeles me piden de mis propiedades y que me presten..."*(AS-3).

No todos sin embargo, están dispuestos a solicitar un crédito, será pues, porque la agricultura, sobretodo de productos de agroexportación, puede ser muy vulnerable, a ello comenta un agricultor lo siguiente: *"...a veces cuando uno se mete a un crédito por la renta (intereses) se va a tras uno, o sea en el prestar dinero para cultivar la tierra, a veces suben más los intereses, entonces eso no me gusta porque de repente da vuelta la siembra y uno pierde, el interés del dinero se va encima de uno y por eso no me gusta trabajar de esa forma. Yo trabajo a como yo puedo..."* (AS-4).

Otros agricultores en cambio, con el único crédito con que logran trabajar, son con los que se les proporcionan en las agro servicios o ventas de insumos agrícolas en la comunidad. Estas brindan lo necesario a los agricultores para sembrar, dándoles un tiempo de pago de 15 días como máximo: *"...nosotros aprovechamos el crédito de las agroservicios, porque a ellos son las grandes empresas como la Bayer u otras las que les dan crédito, entonces nosotros nos aprovechamos de ese crédito que les dan a ellos....al final quien nos da el crédito son las grandes empresas, pero claro a ellos les conviene y por eso no dicen nada..."*(AE-3)

⁶ Asociación de Cooperación Técnica en Chimaltenango.

En otras palabras, algunos agricultores utilizan tecnología pero no poseen transporte propio; otros, utilizan transporte propio pero no cuentan con crédito y en algunos casos, se cuenta con tecnología y tierras en propiedad pero no cuentan con créditos, por lo que el número de agricultores que llenan con este requisito es únicamente el 7% de los agricultores seleccionados. Es decir que, el resto de los productores está fuera de cualquier proceso de inserción al mercado global, ya que estos son condicionantes mínimos para estar de alguna manera en este mercado.

2.5 Reflexiones al Capítulo

La tecnificación en los cultivos de agroexportación en Patzicía puede decirse que es escasa. Esto puede explicarse en gran medida por los escasos recursos económicos con los que cuenta la mayoría de los productores; por la abundante mano de obra barata - especialmente la femenina como se verá más adelante -; y por último, por la existencia en su mayoría de minifundios.

En cuanto a la tecnificación, es únicamente un caso de los encuestados los que utilizan maquinaria como tractor y sembradora en la producción de hortalizas. En el caso de la sembradora generalmente es rentada por día en las agroservicios del lugar. El resto de ellos, únicamente utilizan instrumentos rudimentarios.

El uso intensivo de tecnología como invernaderos o minirriegos son vistos en la localidad por la mayoría de agricultores, como tecnología inalcanzable. Estos únicamente son utilizados por aquellos productores que cuentan con suficiente capital y en promedio con 10 cuerdas de terreno en propiedad.

La poca tecnificación existente, hace que la mayoría de agricultores opten por el uso intensivo y extensivo de productos químicos como fertilizantes, pesticidas, insecticidas entre otros. Muestra de ello es la siguiente cita: *"...yo como no tengo como verdad, entonces tengo que echar y echar veneno para los gusanos, pero la*

— *gallina ciega nunca se muere, además para que salga bonito hay que echar Belmopan...*" (AS-4).

La innovación en tecnología puede ser en mayor medida, una de las importante para llevar una agricultura exitosa con los productos patzicienses, en la inserción al mercado global. Algunos, (los que tienen mayores recursos), están iniciando esta nueva etapa.

La implementación de minirriegos en productos como lechuga y tomate, les augura éxitos en las cosechas futuras, sin embargo, otros factores como los climatológicos, pueden llevar a una crisis nuevamente. Para la implementación de esta tecnología, algunos agricultores han solicitado créditos en programas que ofrece el Ministerio de Agricultura y Ganadería y otros ofrecidos por la misma Asociación de Cooperación Técnica, ambas con ubicación en Chimaltenango.

"...espero que con el miniriego que tengo, la lechuga me salga bonita, porque antes solo regábamos con bombas, pero no se regaba bien, además el costo era más, porque por cada bomba de agua, gastaba casi 5 galones de gasolina, mientras que con el miniriego me voy a ahorrar ese costo, me voy a ahorrar el costo de la persona que lo hacía con bomba, así que falta esperar..." (AE-2).

III CAPITULO

LA COMERCIALIZACIÓN COMO PROCESO DESTACADO DE LA GLOBALIZACIÓN.

3.1. El auge de las Exportadoras

Como se ha visto en capítulos anteriores la comercialización de productos de agroexportación, tuvo su época de auge durante los años 80, cuando la política de asistencia de los Estados Unidos hacia Guatemala, estaba dirigida a apoyar activamente la promoción de estos productos como una opción ante la crisis política y económica que afectaba al país durante esos años.

Durante esa época, el gobierno de los Estados Unidos estableció la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, con la que entre otros objetivos pretendía impulsar un programa de diversificación agrícola. Como parte de esa iniciativa, se encontraba entre otros establecer programas de promoción, para fomentar la inversión y aumentar la capacidad productiva. Además, los productos provenientes de la Cuenca, estarían exentos de pagar impuestos a las exportaciones e importaciones de determinados productos, entre los que se encontraban los no tradicionales, especialmente a Estados Unidos por un lapso de doce años (AVANCSO; 1994:8).

Las elecciones a finales de 1985, y la llegada de un gobierno civil al poder, marcaron la etapa del auge de las exportaciones provenientes de Guatemala. Durante los años subsiguientes se incrementaron proyectos de desarrollo agrícola y se crean instituciones como CONAPREX y GEXPRONT para impulsar la política de diversificación agrícola.

En este contexto, se dieron fuertes inversiones de capital en el país, especialmente para la exportación de productos no tradicionales como frutas, hortalizas, flores y palma africana. La GEXPRONT fue la institución que aglutinó a grandes y medianas empresas como PLANTIERRA, INEXA, Tierra Fría, ALCOSA, INMECSA,

AGRIPLANT entre otras, que se dedicaron a la compra y comercialización de productos de agroexportación.

La llegada de estas exportadoras a todo el altiplano central, incentivó la producción y diversificación de estos cultivos en respuesta a la política inicial del Gobierno de Estados Unidos: la modernización Agraria (DIGI; 1990:15). Sus actividades incluían la clasificación, empaque, preenfriamiento, almacenaje, comercialización y exportación especialmente de brócoli, arveja china, coliflor y otros productos como los minivegetales, especialmente de zanahoria.

Las empresas instaladas en esta zona, establecieron relaciones con los agricultores comprándoles los productos para la exportación. Durante ésta época los estudios muestran tres formas de comercialización con estos productos. El primero, por un sistema de subcontratación, en donde grandes agroexportadoras compraban directamente a los agricultores los productos frescos y recién cortados, para posteriormente procesarlos y exportarlos; el segundo por intermediarios o "coyotes" como se les llama a las personas que compran directamente al productor, y luego lo revenden el producto; y el último, por medio de cooperativas o asociaciones. (Dary; 1991:27; AVANCSO; 1994:8).

3.1.1 Los efectos del auge

Paralelamente a éste auge, se registró una constante alza en los precios de insumos agrícolas y uso excesivo de los mismos *"...los fertilizantes han ido cambiando, porque hace unos 10 años, se usaba Belmar y Tamarón⁶ y eran buenos para combatir los gusanos, pero ahora ya no se mueren....yo no se si es que no venden buen producto o que (...) ahora los productos son muy malos y nosotros solo podemos usar productos de Q6.00 no más caros, pero otros echan mejor fertilizantes...."* (AS-2).

⁶ Marca comercial de pesticidas y fertilizantes.

Por otro lado, los agricultores empezaron a sentir los problemas de sobreproducción en todas las áreas, lo que hacía que el precio de los productos fluctuara a niveles por debajo de los costos de producción; además, el precio de las tierras situadas en todas estas regiones empezaron a elevar su costo.

Otros problemas que empezaron a afectar directamente a los productores fue el atraso en los pagos por parte de las empresas agroexportadoras a los medianos y grandes agricultores, lo que hizo que muchos de estos, empezaran a endeudarse y formarse una mala imagen de estas empresas *"..después de que las emparadoras nos empezaron a fallar, porque nos quedaron debiendo bastante, porque nosotros les entregábamos, entregábamos y después ya no pagaron, hizo que ya no sembráramos el brócoli (...) ellos no quisieron pagar porque decían que perdían mucho....."* (AE-2). Para otros en cambio, la instalación de éstas en el lugar les dio la oportunidad de superación económica. Patzicia registró un crecimiento en cuanto a infraestructura, especialmente en vivienda, especialmente en aquellos agricultores que lograron acumular durante estos años.

También elementos que se consolidarían como problemas en los años subsiguientes, fueron el pago de nuevos impuesto, la poca inversión de capitales en el país, el cese de incentivos para la inversión, las exigencias por parte del mercado internacional, especialmente de Estados Unidos, Por ejemplo medidas de seguridad en cuanto a uso moderado de pesticidas, la calidad del producto, el peso, el tamaño y color del mismo, entre otras; las barreras arancelarias, entre otras. Ello hizo que muchas de las empresas situadas en el área, especialmente de Chimaltenango se disolvieran, se declararan en quiebra, o simplemente registraran operaciones en otros países con mayores incentivos de inversión.

Estos cambios que se fueron operando, afectaron a algunos productores en Patzicia. Problemas que hasta el 2001, seguían surtiendo efectos en los productores, debido a las barreras que existe para la exportación de productos de agroexportación al mercado salvadoreño. (Escobar, et.al; 2001: 4)

En la actualidad y, a pesar de todas estas dificultades, los agricultores de todo el Municipio han aprendido a seguir con esta dinámica, se han capacitado, han aprendido a gestionar créditos, asumir riesgos, a utilizar nuevas semillas y nuevos productos que no contaminen ni degraden el ambiente, como también han aprendido por experiencia propia, a buscar nuevas estrategias de comercialización de sus propios productos, tanto en los mercados locales, nacionales como internacional.

3.2. Las Exportadoras en la Actualidad.

Hasta hace algunos años en el Departamento de Chimaltenango operaban cerca de 8 exportadoras: Tierra Fría, AGRIPLAN, ALCOSA, NECTARESA, INMECSA, AGROEX y PLANTIERRA. Sin embargo muchas de ellas, se declararon en quiebra o registraron operaciones en otros lugares. Con la retirada de las mismas, muchos agricultores también registraron pérdidas debido a que algunas de ellas se marcharon sin cancelar productos que los agricultores les proveían.

En la actualidad, todavía existen algunas agroexportadoras, por ejemplo HORTAMAYA, S.A.; que funciona con capital mixto (canadiense y guatemalteco) y Asociación de Cooperación Técnica - ACT-; que registran instalaciones y operaciones en el Municipio. Esta última no es una exportadora como tal, pero registra dentro de sus instalaciones un área de empaque y comercialización de productos para la exportación. La partida de muchas de estas del lugar está asociada a que en los años subsiguientes los incentivos de inversión les favorecían en menor medida que como en un inicio⁷.

Si hasta hace algunos años algunos agricultores se beneficiaron con éste tipo de comercialización, la retirada de estos canales de comercialización significó para los

⁷ Hay que recordar que durante los años 80's uno de los incentivos era que estarían exentas de pago de impuestos por 12 años.

agricultores que de alguna manera estuvieron vinculados con ellas, el cierre de muchos mercados, especialmente el norteamericano y el europeo.

Este hecho marcó de alguna manera la crisis económica de los años posteriores en Patzicía, ya que se dio en el municipio una sobreproducción de verduras, además de que los únicos centros de acopio para la producción fueron los mercados nacionales. Esto supuso además, que se tendría que competir con otras localidades que se dedicaban al cultivo de los mismos productos como Quetzaltenango, Sololá y el mismo Chimaltenango.

Si bien en el pasado las empacadoras que operaron en todo el altiplano central tuvieron un algún contacto directo con los agricultores del lugar, en la actualidad este contacto se minimizó. Es posible que esta reducción se haya producido debido al creciente número de intermediarios que operan en el lugar y además, porque las agroexportadoras empezaron a trabajar más intensivamente con grupos de cooperativas: *"...aquí en Patzicía no compro a productores, aquí directamente yo trabajo con intermediarios, con gente que tiene sus grupos y una cooperativa que se encuentra cerca del lago, que se llama COSE, es una cooperativa que nos produce como 3 o 4 meses..."* (EH).

Las razones por las que las agroexportadoras en la actualidad trabajan con cooperativas o grupos de intermediarios pueden ser varias, pero entre las que se identificaron están las siguientes:

a) Entregan producto frescos y con estándares de calidad

Una razón por la que las exportadoras trabajan con cooperativas o grupos de intermediarios, es porque se garantizan la entrega de productos frescos, con las medidas y el color adecuado.

Para lograr estos resultados, tanto exportadoras, cooperativas como agricultores han aprendido a planificar los productos que se van a sembrar (sembrar por etapas) y sobretodo, respetar la planificación de sus compañeros agricultores en la asociación para evitar problemas que desestabilicen la organización y que todos puedan lograr los beneficios para lo cual fue creada.

Además de la planificación, el producto debe estar en condiciones optimas para competir en el mercado, para ello, los agricultores deben de entregar producto con las medidas adecuadas, por ejemplo, la arveja china debe tener entre 8 y 10 cms, el color debe de ser fresco, la baina debe ser maciza y el producto debe presentar rigidez. En el caso del brócoli, éste no debe de tener el tallo muy grande y el color debe ser verde fresco.

b) No tienen que cancelarles el producto en el momento

Una segunda razón, para trabajar con cooperativas o con grupos de intermediarios es porque las exportadoras puede tomarse el tiempo necesario para cancelar el producto que les han entregado los agricultores asociados o los mismos intermediarios y que generalmente va desde 7 hasta 21 días. Es por este factor, que únicamente pueden trabajar con este sistema aquellos productores que cuentan con capital suficiente para poder continuar con el procesos de producción sin que el tiempo que demora el pago les resulte problemático: *"...estamos pagando cada 21 días hábiles, entonces alguien que siembra por ejemplo brócoli, en un ciclo de 3 meses si nosotros le pagamos a los 21 días, entonces es casi otro mes para ellos y aumentara el ciclo para ver el reembolso de su dinero, pero los agricultores fuertes, productores que ellos ya saben de que se les va a pagar al mes y tienen bastante capital para volver a invertir otro poco, sin que se pueda pagar cuando ellos traen el producto, son los que nosotros queremos conservar. Además ellos saben que con nosotros su producción en el mercado es segura..."* (EACRT).

c) *Uso y control de pesticidas e insecticidas*

Este control se hizo más fuerte a partir de 1991, cuando los productos procedentes de Guatemala enfrentaron una alerta importante y una advertencia a su ingreso a Estados Unidos debido al uso excesivo de productos no autorizados por el Gobierno Norteamericano. Ejemplo es lo mencionado por el representante de una agroexportadora que tiene instalaciones en el lugar: *"...siempre tenemos que demostrar que existe un control que corresponde a reglas canadienses como el mercado canadiense, y tratamos de apegarnos siempre a esas normas y respetamos las normas canadienses..."* (EH).

Este hecho puede ser lamentable no solo para los productos que utilizan estos químicos y luego son rechazados por el uso excesivo de los mismos, sino también para la salud del mismo productor: *"...lo que nos chinga es los de estados unidos, porque ellos mandan los insecticidas que no sirven y después no le compran a uno por sus mismos venenos...(...)yo he leído que hay que ponerse un poquito de abrigo para protegerse, pero uno no puede, porque si la bomba ya no está buena se cae el veneno en la espalda de uno, porque mire, usted no me dejará mentir, mire mi suetercito ya está viejo, roto y gastado, y eso ya es una contaminación del cuerpo(...) además ya se padece de enfermedades, de dolor de pulmones, la respiración está afectada..."*(AS-4).

3.3. La Comercialización a través del proceso de Intermediación

3.3.1. La dinámica de los intermediarios

Otro canal de comercialización de productos de agroexportación es a través del proceso de intermediación. Los intermediarios o "coyotes" como comúnmente se les llama, son las personas que sirven de enlace entre el comprador y el vendedor de verduras. Es sabido que algunos lugareños, han visto esta forma de comercializar

como su "modus vivendi" y han aprendido a buscar "buenos clientes" y sobretodo, a sacar ventaja de los productos que comercializan.⁸

Este proceso de comercialización se da en distintas maneras, pero el que se realiza en el mercado local empieza a partir del día sábado por la noche, cuando empiezan a llegar los intermediarios salvadoreños a Patzicía a cargar sus camiones de productos de agro exportación que tienen más demanda en este mercado. El proceso se inicia el día domingo por la madrugada y terminan a las 10 de la mañana, para llegar el día lunes hasta El Salvador. En todo éste proceso como se verá, intervienen varios tipos de intermediarios:

- a) Los intermediarios de Patzicía, son quienes se encargan de buscar el producto y la cantidad que el intermediario salvadoreño necesita comprar. En éste proceso intervienen varias personas y se dan otros procesos diferentes. El primer proceso es cuando el intermediario patziciense compra el producto que aún esta sembrado. Este producto se compra en la mayoría de casos por cuerda⁸ - es en éste proceso donde el agricultor que tienen necesidad económica ve afectados sus intereses, debido a que muchas de las veces acepta el precio que el intermediario le pone a su producto, independientemente del precio que este en el mercado en el momento de cortar el producto, que generalmente suele ser una semana después -. Este primer intermediario tiene un ingreso por cada cuerda "tratada o negociada" de Q100. Identificado y cancelado el producto al agricultor, se da el segundo proceso. En éste, interviene un segundo intermediario quien es el encargado de buscar cuadrilleros⁹ para cortar y cargar al igual que él, todo el producto en los camiones de los salvadoreños.

⁸ Por una cuerda de producto que aun este sembrado al agricultor le pagan Q1,000.00. sin embargo también se puede vender por bulto, por quintal o por red, esto dependiendo de cómo lo quiera pagar el comprador y dependiendo de los precios que estén en el mercado, para que el intermediario pueda calcular su margen de ganancia. El margen de ganancia de un intermediario será entre Q3,000.00 y Q4,000.00

⁹ Los cuadrilleros son agricultores de subsistencia que se contratan por día, generalmente los días martes, jueves y sábados por las noches, días que no siembran, riegan, abonan o comercializan con sus propios productos. El cuadrillero obtiene un ingreso de Q40.00 por día. Una cuadrilla por lo general, esta compuesta de 6 o 7 agricultores y el encargado de cuadrilla o "caporal" generalmente gana más que el primer intermediario y que los cuadrilleros.

- b) El intermediario salvadoreño es quien da continuidad al proceso anterior. Este es quien se encargara de contratar al primer intermediario; de pagar la cuerda de producto; de pagarle al encargado de cuadrilla y a los cuadrilleros por el trabajo realizado. Por lo general, este intermediario es el propietario de "puestos" ya sea en la Tiendona, la Despensa de Don Juan o en mercados municipales en El Salvador y puede ser este intermediario quien decide que precio pagar por producto al agricultor en Patzicía.
- c) Existen otros intermediarios que trabajan a nivel local y departamental, además de los que se han señalado anteriormente, especialmente en el mercado nocturno que ocurre los días sábados en Patzicía con la arveja china. A este mercado llegan todos los agricultores pequeños, medianos y grandes que se dedican al cultivo de arveja china tanto de Patzicía como de otras regiones. El movimiento empieza el día sábado por la noche. Cerca de 100 pick-ups llegan al lugar, cada quien lleva la producción de arveja china que se pueda.

Grandes compradores o intermediarios de San Marcos y Huehuetenango se acercan al mercado nocturno con sus vehículos propios. Estos son quienes generalmente representan a las grandes empresas exportadores de toda la región del altiplano: *".. allí en el mercadito llegan todos los productores de arveja, a vender y allí llegan todos los compradores y se mueve mucho dinero, todas las exportadores tienen que tener allí un comprador, un coyote..."* (E1).

Los precios durante la noche pueden fluctuar, dependiendo de la cantidad de producto que exista mientras se dé el mercado. Es allí donde el trabajo del intermediario tanto local como el extranjero se desarrolla: *"El precio...hay que esperar que suba, porque el mercado de arveja es malo, no existe precios, no existe un mercado como el de café, que tiene una bolsa, los exportadores ponen el precio, a como ellos quieren, pero la arveja si no hay mucho producto ellos suben el precio y*

si ven que hay poca, ellos lo bajan, ellos (los intermediarios) se ponen de acuerdo, para hacer su margen de ganancia...."(E1).

d) Otros procesos de intermediación son los que se dan en la Central de Mayoreo – CENMA. A la central llegan intermediarios de todos los mercados municipales y departamentales, así como de cadenas de supermercados y restaurantes para abastecerse de productos no solo provenientes de Patzicía, sino de todo el altiplano central.

3.3.2. ¿por qué recurren los agricultores a este tipo de comercialización?

a) Las distancias:

Es importante señalar que en este sentido todos aquellos agricultores que tienen situadas las tierras que destinan al cultivo de productos de agroexportación, en lugares inaccesibles y alejadas de los centros de acopio o de la misma carretera, son quienes tienen menos oportunidad de beneficiarse de alguna de las formas de comercialización que se han identificado: *"...fijese que así como ahorita, la remolacha la tenemos bien lograda, bien bonita, pero a la hora de cosechar por un bultito, le dan a uno poco, y tanto fumigar, cuidarla, trabajando la tierra todo el día, caminando de aquí hasta allá, que tan lejos que queda, estamos casi a dos horas del terrero y para nada, eso es trabajo perdido...."* (AS-1).

La distancia, ha obligado a que algunos agricultores esperen a que los intermediarios se acerquen a comprarles sus productos. Este hecho favorece al intermediario poniendo el precio que quiere pagar al agricultor. Esto viene a repercutir en los ingresos de los agricultores, especialmente a aquellos de subsistencia: *"...si están muy lejos del camino el intermediario le descuenta el precio, o lo que cobra la cuadrilla por sacarlo el producto al camión, dependiendo de cuan metido este el producto, así le van a descontar en el precio..."* (AE-3).

b) Aprovechan la oportunidad para trabajar como jornaleros

Una de las estrategias de supervivencia de muchos agricultores de subsistencia es el contratarse como jornaleros. Esta es otra razón que se identificó en algunos casos, por las que los agricultores venden sus productos a intermediarios. Si el agricultor es quien lleva su producción a los centros de acopio o a la central de mayoreo, puede representarle un día perdido para contratarse como jornaleros en tierras ajenas o como cuadrilleros¹⁰. Ingresos que podrían utilizar para cubrir los costos de producción de sus propios cultivos y paralelamente sostener algunos gastos en el hogar.

Es interesante cómo en esta estrategia de supervivencia familiar interviene todo el núcleo familiar. Así, durante el trabajo de campo pudimos constatar que mientras los cabezas de familia trabajan como jornaleros o cuadrilleros, el resto de la familia se dedicaban a los propios cultivos. En éste sentido, el caso de uno de los agricultores entrevistados es muy ilustrativo: *"...sí, he trabajado desde hace como quince años, hasta hoy sigo trabajando porque cuando termino mi trabajo, voy de jornalero (...) voy con un señor, yo voy con él cuando no tengo trabajo y me da trabajo... voy cada semana o cada tres días"* (AS-4).

c) Los imprevistos

Una tercera razón para comercializar con intermediarios son los imprevistos. Las necesidades de índole familiar y productiva pueden ser determinantes para que el agricultor venda antes su producción o recurra al intermediario.

Es muy frecuente por ejemplo que el agricultor solicite crédito (para semilla, abono, etc.) en los agroservicios del lugar y para cancelarlos, o para que se les otorguen nuevos insumos venden parte de su producción para cubrir los costos: *"...cuando a*

¹⁰ Los agricultores que se contratan como cuadrilleros o jornaleros lo hacen los días martes, jueves y sábados, días que no dedican a sus cultivos, ni bajar viajar a la capital a vender sus productos.

ellos les cae algo por allí, nos vienen a abonar, por que si no, después ya no les damos producto otra vez cuando ellos vuelvan a necesitar..."(EA).

Si la necesidad de un agricultor es bastante grande, el agricultor puede vender su producción incluso antes de tiempo, es decir, antes de la fecha del corte y generalmente a precios menores de los que existen en el mercado.

d) Otros factores

Otra de las razones por lo que el agricultor recurre al intermediario es porque, cuando se está en época de cosecha y no cuentan con recursos suficientes para pagar el costo del "flete", optan por vender su producción a los intermediarios, ya que éstos cancelan el producto de manera inmediata y además los agricultores no se arriesgan a los peligros que existen en la gran "ciudad"¹¹. Así lo expresó un informante: "...es mejor vender aquí porque menos peligro y menos gasto, y va ahorrando tiempo y si no tiene trabajo va buscando, pero ir para allá requiere más tiempo y dinero porque está pagando todo..."(AS-3).

3.4. Otros canales de comercialización: Cooperativas y Asociaciones

Este tipo de comercialización reviste aspectos muy interesantes, porque si bien es cierto que estos agricultores se reúnen en asociaciones por razones comerciales, también existe entre ellos solidaridad y cooperación en todo el proceso.

Sus afiliados o asociados, con asesoría de la misma asociación o empresas comerciales que venden semilla¹², seleccionan el producto que se va a vender y conjuntamente pagan el transporte del mismo al destino.

¹¹ Bastos Santiago y Camus Manuela; 1995. Los Mayas de la Capital. Un estudio sobre identidad étnica y mundo urbano.

¹² Una de las empresas que esta apoyando con semilla a los productores de Urz Samaj es la empresa guatemalteca Desarrollo e Inversiones del Altiplano DEIRA.

Este tipo de asociaciones tiene la característica de aglutinar a pequeños grupos de agricultores - 10 máximo¹³. Con el propósito eminentemente de comercializar sus productos. Poseen alrededor de 6 o 7 manzanas de tierra, ya sea en propiedad o en arrendamiento, cultivan productos calificados de alta calidad, especialmente en los productos de arveja china, papa y zanahoria.

El riesgo de expandir el número de "afiliados" en la asociación podría costarles todo lo que han avanzado en materia de organización, calidad de producto, la solidaridad y sobretodo, mantenerse constantes en el mercado.

La forma de trabajo que posee esta cooperativa en particular para superar los problemas de comercialización y saturación de mercados, es sembrar por etapas. Este mecanismo puede favorecerles en el sentido de que puedan buscar otros mercados y abastecerlos durante todo el año y con ello, conseguir buenos precios.

Trabajar de esta manera, es una forma en que algunos de los agricultores han llegado a beneficiarse. Por un lado, el mercado puede llegar a ser más seguro que el trabajar individualmente. Y por otro lado, aunque el reembolso de la inversión no sean inmediata, muchas veces sí es segura: *"...El problema que tenemos nosotros actualmente es el de los pagos, porque nosotros estamos pagando cada 21 días hábiles, entonces alguien que siembra por ejemplo brócoli, en un ciclo de 3 meses si nosotros le pagamos a los 21 días, entonces es casi otro mes para ellos y aumentara el ciclo para ver el reembolso de su dinero, pero los agricultores fuertes, productores que ellos ya saben de que se les va a pagar al mes y tienen bastante capital para volver a invertir otro poco, sin que se pueda pagar cuando ellos traen el producto, son los que nosotros queremos conservar. Además ellos saben que con nosotros su producción en el mercado es segura...."(ACT).*

¹³El número difiere de los afiliados a ACT Guatemala. Según el entrevistado estos cuentan con aproximadamente 85 Afiliados por promotor y en la actualidad ACT cuenta con 3 promotores que trabajan en toda la región de Chimaltenango.

3.5 Reflexiones sobre la comercialización de productos de agroexportación

El auge y crisis de las agroexportadoras marco un hito en la historia de los productos de agroexportación y su comercialización. Este proceso globalizado lejos de desaparecer, va adquiriendo nuevos matices en sus procesos, es por ellos que a pesar de que los intermediarios o "coyotes" son vistos como "unos aprovechados", este tipo de "negociación" o comercialización sigue vigente en el municipio de Patzicía. Mientras sigan existiendo pequeños agricultores con algunas de estas desventajas, siempre habrán personas interesadas en lucrar con ellas.

Este tipo de comercialización esta muy lejos de desaparecer: *"...a ellos les sale más la cuenta ser coyotes que sembrar, además porque ellos dicen que no es tan matado y como además ya nos les trae cuenta, por eso es que ahora hay más coyotes que antes..."*(AE-2).

La forma de trabajar en asociaciones o cooperativas, puede ser una alternativa para los productores, no solo del municipio de Patzicía, sino de toda la región. Empero, esta también puede ser excluyente para los agricultores que no llenan los requisitos básicos y mínimos para pertenecer a una de estas asociaciones. Ello hace que muchos agricultores queden fuera del proceso de comercialización que se da por esta vía: *"...Por eso que la diferencia con Patzicía, y no trabajamos con los agricultores de acá, en cambio con el movimiento cooperativo hay mucho más conexión. Con FEDECOAG¹⁴ trabajo con una entidad que se llama la Junta Directiva Unidad de Condensamiento de Cooperativas, que se que van a ser una grada en todo el proceso. Pero cuando estoy con el mercado de Patzicía, es únicamente con coyotes compradores o agricultores, no hay digamos una asociación, porque hacer este encadenamiento, eso es complicado, y yo diría que la debilidad de Patzicía es eso, no hay conexión entre sus agricultores..."*(EH).

¹⁴ Federación de Cooperativas Agrícolas de Guatemala

Por otro lado, el trabajar de esta manera, tampoco implica que el mercado por intermediarios desaparezca en un futuro, porque son una importante fuente de abastecimiento de los mercados: tanto locales, como internacionales, además porque son ellos quienes fijan el precio en el mercado, tal como lo explica el mismo entrevistado: *"... aunque siempre nos vamos a mantener aquí – se refiere a los otros proveedores-; por una razón bastante simple: aquí con otros proveedores es donde se establecen los precios, aquí se ve digamos los volúmenes bajo producción y me da, a mí digamos un monto de información, porque aquí con las cooperativas digamos, no tenemos información formal, todo es On The Ram, siempre, entonces siempre me quedo aquí con otros proveedores para tener esa información que es precisa...aunque en el futuro sea menos por las razones de control que le expliqué..."*(EH). En resumen, puede decirse que a pesar de que aun existen estos tipos de comercialización en el municipio, los agricultores locales reciben pocos beneficios de ambos.

IV CAPITULO

MERCADOS DE DESTINO DE LOS PRODUCTOS DE AGROEXPORTACION

4.1. Las políticas globalizadoras en la actualidad.

Existe una constante actualización por parte de los exportadores para cubrir las necesidades en el mercado internacional, sobretodo de productos perecederos, con el fin de llenar las demandas requeridas de otros países.

En un principio, la introducción de nuevos productos en el municipio de Patzicía y luego la expansión de los mercados a donde se destinaron desde un inicio estos productos, fue iniciativa de las políticas tradicionales de estímulo al desarrollo del mercado internos como se ha visto a lo largo de la investigación, en donde Guatemala tuvo reacciones positivas mediante el impulso de estas durante aproximadamente tres décadas.

Al igual que Guatemala, muchos países fueron adoptando estas políticas, sobretodo aquellos países en post-guerra, con el propósito de estimular el crecimiento de sus economías. Esto llevó a la creación del Mercado Común Centroamericano (MERCOMUN) para abastecer las demandas de toda la región y proveer de bienes y servicios el mercado local y especialmente el centroamericano. Bajo el marco del MERCOMUN, se creó el corredor logístico centroamericano, para la dotación de servicios al comercio exterior de la región, mediante la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) en 1997.

Uno de los objetivos de la SIECA era crear la infraestructura física de la región para la facilitación del comercio entre las regiones; que los servicios de transporte disponibles en la región se encontraran con niveles de calidad que requerían el sano desarrollo y fortalecimiento del comercio exterior mediante la rehabilitación/reconstrucción de la red física (INCAE; 1999:7).

Esta estrategia no solo apunta los esfuerzos de integración centroamericana, sino que los fortalece al incluir al sur-sureste de México dentro del concepto de Región Mesoamericana con el Plan Puebla Panamá, en donde uno de sus objetivos de facilitación del intercambio comercial está el fomentar el intercambio comercial en la región mediante una reducción de los costos de transacción en el comercio entre los países y además promover la participación de pequeñas y medianas empresas en las exportaciones regionales.

Este plan es muy ambicioso. Ha integrado no solo a los gobiernos de la región mesoamericana, sino que también al Banco de Integración Económica - BID - el SICA, la SIECA, y organismos internacionales como la ONU. Además el plan tiene como contemplado crear un fondo mesoamericano para el desarrollo sustentable (FOMADES), que sería reglamentado y diseñado para financiar diversas operaciones y actividades que deben surgir de la demanda y procesos participativos abiertos y que además incluya una sobre la diversificación productiva y la agroforestería, entre otras.

Todos estos esfuerzos con el único propósito de integrar a la región centroamericana y mesoamericana e insertarla de una manera competitiva al mercado internacional o global.

Hoy por hoy, todas estas iniciativas traerán resultados, por lo que se debe de estar a la expectativa como todos estos esfuerzos de los gobiernos, favorecerán o traerán mayores problemas y dificultades a todos aquellos productores que en alguna medida son participes de todos los procesos. Para muchos agricultores el hecho de que el Gobierno entre además al Tratado de Libre Comercio, les traerá muchas otras dificultades, muestra de ello, es el siguiente testimonio: *"...muchos mexicanos traen productos de muy buena calidad y con precios menores que los productos guatemaltecos, entonces eso si nos va a afectar..."* (AE-3).

4.2. Mercados Nacionales

Pese a los esfuerzos realizados para la apertura de nuevos canales de comercialización con políticas encaminadas a la apertura de otros mercados, el principal centro de consumo urbano del país, en sus fases de distribución mayoristas y detallistas, es el del área metropolitana de la ciudad de Guatemala, llamado como la Central Mayorista de Abastecimiento de Guatemala -CENMA- situado en la zona 12, sobre la ruta hacia el sur del país.¹⁵

Dichas ventajas proveyeron en poco tiempo de los aspectos siguientes: Provocó una disminución de los costos en los diferentes procesos de la comercialización, especialmente la mayorista; motivó una mayor competencia entre los agentes de comercialización lo que disminuyó las ganancias especulativas y disminuyó el número de intermediarios; dio mejor conocimiento de la oferta, la demanda y la tendencia de los precios y, consecuentemente se incrementó el conocimiento de las oportunidades de mercado para colocar los productos con mayor rapidez, aumentando la fluidez de movilización de los productos que entran por los canales de comercialización y disminuyendo el grado de fluctuación de los precios: *"...además es más limpio, mas seguro y más barato para el productor, en sentido que solo paga Q0.25 por bullo..."* (E1).

El mejoramiento de estos aspectos trae como consecuencia una reducción en los riesgos que, desde el punto de vista de los empresarios involucrados en la actividad representa un costo importante, especialmente al operar con productos perecederos. Los beneficios que se derivarían hacia ambos sectores se pueden resumir en la forma siguiente:

- a) Para el sector agrícola, en especial a los pequeños y medianos agricultores que recurren a este mercado, significa mayores ingresos por su esfuerzo

¹⁵ El proyecto de la Central Mayorista de Abastecimiento -CENMA- data de 1975. Como obra física era parte de los programas propuestos por el EDOM. Su construcción se inició a mediados de la década de los ochenta pero por diversas circunstancias, su ocupación se inició hasta agosto del 2000.

productivo. A ello se debe sumar, mayor estabilidad de los precios, mejor conocimiento del mercado, disminución de los ciclos de precios y consecuentemente de los niveles de producción, lo que en conjunto permite un uso más eficiente de los recursos productivos, aumento de la productividad y por lo tanto de la producción.

- b) Para el sector consumidor urbano, significará un mejor abastecimiento de productos a precios menores – o más estables – mejor calidad y en condiciones más higiénicas.

Cuadro No. 4.1.

Mercados en donde colocan su producción los agricultores Patzienses

MERCADOS DONDE COLOCAN PRODUCCIÓN	%
CENMA	66.7
Intermediarios (Patzicía)	20.7
Mercado local (Patzicía)	2.0
al El Salvador	1.3
mercado salvadoreño y CENMA	2.7
CENMA y mercado local	2.7
CENMA e Intermediarios	2.7
No responde	1.3
TOTAL	100.0

Fuente: elaboración propia, según datos encuesta 2001.

Con las nuevas instalaciones, los productores patzienses tienen la oportunidad de vender sus productos en mejores condiciones y a distintos tipos de mercados: *"...en el CENMA a la gente le gusta comprar a los de Patzicía, porque no deja margen de ganancia a un intermediario (...) Aquí vienen los agricultores directamente, siembran, cosechan y vienen a vender su producto, porque hay camiones fletados, a esos tienen acceso todos los agricultores y no tienen que pagar, sino hasta que vendan su producto (...) (E1).*

Durante la segunda fase de trabajo de campo, pudo identificarse que los productos de agroexportación de Patzicía tienen destinos diferentes a nivel nacional. Entre los que se identificaron están los siguientes:

- a) A una gama de compradores que van desde mercados ubicados en distintas zonas de la ciudad capital hasta los mercados departamentales;
- b) Cadenas de tiendas y supermercados ubicados en todos los puntos de la ciudad.
- c) Cadenas de restaurantes nacionales e internacionales de comidas rápidas.
- d) Empresarios y propietarios de emparadoras de productos de agroexportación de todo el país; y por último
- e) Fabricas de alimentos donde se procesan sopas instantáneas con capital coreano y japonés, quienes también mantienen intermediarios en el lugar, con el objetivo de abastecerse según sus demandas.

4.3. Mercados Internacionales

Los mercados internacionales receptores de productos de agroexportación son los siguientes:

- a) Mercado europeo, especialmente Holanda, a través de la agroexportadora que tiene instalaciones en Patzicía.
- b) Mercado canadiense, especialmente Toronto y Canadá con el mismo proveedor.
- c) Mercado Salvadoreño y Hondureño, que han sido los compradores principales, los que a lo largo de los años de la década del noventa prácticamente absorbieron la producción de los mercados físicos ubicados primero en la terminal de la zona 4 y ahora en la Central de Mayoreo. El Mercado Salvadoreño lo surte especialmente la Asociación de Cooperación Técnica – ACT -, la asociación de productores camanienses asociadas a la cooperativa Ut'z Samaj, así como también una gama de productores

lugareños mediante los distintos procesos de encadenamiento que se dan, y por último

- d) Mercado Costarricense mediante la cadena de supermercados La Carreta, S.A.
- e) Mercado nicaragüense.

Cuadro No. 4.2

Países de Destino y Productos cultivados en Patzicia.

Países Receptores de Productos	Producto que se Exporta
El Salvador	Repollo Zanahoria Tomate Manzano Lechuga
Honduras	Repollo Lechuga Tomate Manzano
Costa Rica:	Arveja china Arveja dulce
Canadá	Arveja china Arveja dulce Puerro Zucchini
Holanda	Arveja Dulce Arveja China Zucchini Mora

Fuente. Elaboración propia, en base información entrevistas 2001.

4.4. Posibles mercados receptores

Durante las entrevistas realizadas a los agricultores que han tenido mayor éxito en la producción y comercialización de hortalizas, se identificaron mercados que quieren de alguna manera explotar, sobretodo por los ingresos que representarían estos mercados. Las estrategias como mencionó uno de los entrevistados pueden ser varias, para muestra se ilustra el siguiente testimonio: *"...Otra idea es hacer un bazar de verduras en El Salvador, que se den baratas, aunque gane poco pero seguro..."*(AE-1).

Otros mercados que les representarían beneficios son los mercados situados en la zona del Caribe, especialmente Roatán en Honduras y Cancún en México. Para ello, deben de idear una estrategia exitosa: *"...con lo del mercado de Cancún, conozco los directorio, ese mercado no es tan difícil, solo hay que centrarse en la zona hotelera y entonces, tengo que trabajar desde aquí, faxearles la información, identificar a los encargados de compras y que consumen. Por ejemplo una anécdota:(...) llamar y decirles que llego mañana y me voy, es una buena estrategia, da poderío (...) mente también Honduras, específicamente Roatán, que allí son puros dólares..."*(AE-1).

A pesar de los grandes esfuerzos que deben realizar los productores patzicienses para comercializar sus productos, siguen teniendo optimismo. Y en todo este proceso, es obvio que únicamente entrarán todos aquellos agricultores que innoven con cultivos, que innoven tecnológicamente o acierten a entrar entre los primeros a los mercados extranjeros. Esto, lo tienen ellos muy claro: *"... ahora tengo esperanza de recuperarme, sobretodo porque empecé a sembrar antes, que todos los demás, entonces, cuando yo saque mi producto lo voy a vender bien en el mercado, porque lo voy a sacar antes, pero cuando todos los demás lleven su lechuga, como lo van a llevar al mismo tiempo el precio va a bajar, bajar y van a ser pocos los que logren venderla bien, y yo espero ser uno de ellos..."* (AE-1).

Las dificultades que deben enfrentar para llegar a estos mercados seguramente son más. Tienen que estar conscientes de que en todo este proceso afrontarán altas pérdidas iniciales, aprender a trabajar casi sin ningún apoyo por parte del gobierno, especialmente créditos, incentivos o inversión social. Así pues, los productores patzicienses están solos en todo el proceso o encadenamiento que se da para la inserción en el mercado global, y de esto están muy conscientes también: *"...Lo que necesitamos son nuevos mercados, y ganar. Yo no espero que el Gobierno los busque, sino que uno lo tiene que ver, porque mire a mí cuando me va cayendo algo de plata y esta desocupada la voy gastando en ir a buscar un nuevo cliente..."*(AE-1).

Mapa No. 2
Países Receptores de Productos de Agroexportación del Municipio de Patzún.



V. INCORPORACIÓN DE LA MUJER AL MERCADO GLOBAL

5.1. Mujer y Mercados de Trabajo:

Para introducimos en éste apartado de la investigación, es necesario conocer desde cuando la mujer se ha insertado en el mismo. Si bien es necesaria conocer la participación de la mujer en todos los ámbitos, ésta no puede separarse de una manera absoluta del trabajo del hombre, por cuanto su condición individual no es separable de su contexto familiar y social en un momento y espacio determinado¹⁶.

Dada la economía tan heterogénea que existe en Guatemala, es necesario considerar la existencia de un contingente de la población que se moviliza en la producción de subsistencia o como lo especifica el Instituto Nacional de Estadística: trabajadoras familiares no remuneradas. Se trata de mujeres, generalmente menores de edad que se insertan en la mayoría de casos en empleos precarios y que además contribuyen a la cuenta propia de sus familias como aprendices en talleres artesanales y en el caso que nos interesa en minifundios. Es por ello que en la inserción de la mujer a la actividad económica, y en éste caso a la actividad globalizada, se abordarán de manera breve, los diferentes roles en los que la mujer ha participado en el sector agrícola.

La distribución de la población femenina en los diferentes sectores económicos permite medir su grado de desarrollo, ya que es generalmente aceptado que el

¹⁶ Pape et al; 2001:31. Las Contribuciones Ocultas de la Mujer a la Economía Guatemalteca: En el último cuarto del siglo XX, la tasa de actividad de la mujer, como relación del volumen de población activa femenina con la población de diez y mas años de edad, manifestó una tendencia creciente al pasar del 12.3% que tenían en el censo de 1973 al 39% en 1999 esta tendencia contrasta con el comportamiento presentado en el periodo intercensal de 1950 a 1973, en el que las tasas de participación de la mujer se mantuvieron en niveles prácticamente estáticos entre el 11 y 12% (

El crecimiento más dinámico de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo se da entre 1981 y 1999, debido a que la crisis económica y los extraeconómicos derivados de la violencia, han tenido una fuerte influencia en esta tendencia, dado que los incrementos de acceso han producido en algún sentido trabajadoras agrícolas en unidades familiares sin remuneración. Por último, la investigación hace referencia que en estos cambios, ha influido también la apertura de la economía y sus efectos en sectores no transables como el comercio y los servicios, que han presentado una mayor demanda de mano de obra femenina principalmente urbana.

progreso en la actividad económica va acompañado de una contracción relativa de la participación de la agricultura en la economía y, por consiguiente, de su mano de obra, acompañada, a la vez, de una expansión del comercio y los servicios derivados de esta como se verá más adelante. Para ello, el trabajo de campo abarcó 100 encuestas, de las cuales 9 únicamente eran de sexo femenino, sin embargo a los hombres entrevistados se les preguntó a cerca de las actividades que ellas realizan dentro de la agricultura para tener un panorama más amplio de los ámbitos en los que ellas se desenvuelven.

5.2. Los roles de las mujeres en la agricultura de agroexportación:

Un elemento esencial que siguió nuestras entrevistas durante la segunda fase de trabajo de campo, fue el "trabajo femenino" y las manera en que éste se expresa: ¿en que actividades se empleaban las mujeres dentro de la actividad agrícola?; pregunta que nos remitiría a la división sexual del trabajo. ¿Por qué la mujer realiza determinado trabajo?, que expectativas satisface a nivel de la reproducción familiar; y por último, ¿cuáles son las alternativas que tienen las mujeres patzienses para incorporarse a un trabajo distinto al que tradicionalmente había realizado?, lo que depende en gran medida del acceso que tenga a proceso productivos nuevos en su localidad, o a la proliferación de actividades típicas de la "economía informal" (Smith: 1991), la que en el caso femenino se expresa como una prolongación de las labores que se realizan para la familia, ahora puestas al servicio social (venta de alimentos, comercialización de productos de agroexportación, etc).

Para poder de una mejor manera presentar los datos obtenidos en la segunda fase de trabajo de campo que se realizó, se decidió dividir las actividades en tres, para que nos dieran respuesta a las interrogantes anteriores y para tener una visión más amplia de los ámbitos en los que se desarrollan las actividades de las mujeres. En un primer espacio para ver los roles que desempeña en el ámbito doméstico, esto con el propósito de ver como combina lo doméstico que es

reproductivo con la actividad productiva, en éste caso la agricultura. Un segundo rol en las tareas propiamente de la agricultura; - aunque se tuvieron pocos casos (12 mujeres) en la primera fase y dos encuestas en la segunda, sí se pudo observar en el trabajo de campo y por medio de informantes clave, datos que nos da un panorama amplio de la mujer como asalariada. Por último, pero no menos importante, la mujer en su rol de gestora.

5.2.1. Trabajo Productivo o Remunerado:

Las actividades productivas se refieren al conjunto de actividades de la mujer que tiene un valor de cambio, atribuible en este caso, al salario de la trabajadora en la agricultura. Es necesario señalar que si bien la fuente principal de ingresos de los pobladores de Patzicía provienen de la agricultura, los ingresos que perciben las mujeres lo es también principalmente de esta actividad, seguida por las artesanales¹⁷. El trabajo que ellas desempeñan en este sector, es regularmente temporal dado el carácter estacional de algunos productos que se siembran en Patzicía.

Al igual que en el pasado, las exportadoras de productos no tradicionales, empleaban a mujeres especialmente, para el procesamiento de estos productos. En la actualidad, un buen número de mujeres en el municipio realizan actividades relacionadas con la agricultura, especialmente mujeres jóvenes y solteras que se contratan en la exportadora que opera en el lugar. Generalmente son empleadas en actividades de despunte, limpieza, selección, clasificación y empaque. Aunque no se tuvo acceso a entrevistar a ninguna de ellas, el representante en Guatemala de HORTAMAYA, S. A , hizo mención que se les paga un promedio de Q.8.00 más que el salario mínimo¹⁸.

Para darle respuesta a la segunda pregunta de ¿por qué la mujer realiza determinado trabajo?, las respuestas son simples: es porque ella realiza estas

¹⁷ Entrevista realizada a ACT.

¹⁸ El salario mínimo para actividades agrícolas es de Q25.08 al día por una jornada ordinaria de trabajo.

actividades con sutileza, con delicadeza, tienen destrezas manuales, porque son actividades propias del sexo femenino, es decir, de naturaleza femenina, aunque esto le represente un doble desgaste de su fuerza de trabajo y de su fuerza vital: *"...en manejo de arbeja china y dulce, en la mayoría cuando se necesita de delicadeza se contrata mujeres, además que aguantan mucho más que los hombres..."* (EH).

- **Salario mínimo o el mínimo salario?:**

Por otro lado se tiene información que la mayoría de las mujeres que trabajan como asalariadas en actividades agrícolas, perciben ingresos inferiores a los de los hombres; reciben menos en comparación con los salarios mínimos pagados por jornada ordinaria de trabajo a nivel nacional, lo que hace suponer que también estarían percibiendo menos en comparación con el salario que reciben las mujeres contratadas en la empacadora del lugar.

Esto nos lleva a la conclusión que las relaciones de explotación presentan especificidades diferenciales cuando el sujeto explotado es la mujer. En efecto, en el caso de las mujeres de Patzicia, sufren de esta explotación en cuanto que a igual jornada de trabajo que realizan ambos sexos, las mujeres perciben menores ingresos por la misma actividad agrícola. La jornada de trabajo para ellas, tiene un valor de Q20.00 por día, mientras que para los hombres tiene un mínimo de Q25.00 y un máximo de Q45.00. Esta información pudo comprobarse cuando se entrevistó a una mujer que se contrata en la agricultura: *"...me voy a trabajar a otro lado, me pagan Q20.00 por todo el día, desde las ocho de la mañana hasta las cuatro de la tarde, porque si no le ayudo, (se refiere al cónyuge) saber como estaríamos. (...) yo voy a trabajar contratada dos o tres veces a la semana, ese ya es un apoyo..."* (AS-4).

Las razones más comunes según todos los hombres entrevistados, es porque ellas hacen trabajos "fáciles", actividades que solo pueden hacer las mujeres, es

decir, actividades que requieren menos esfuerzo físico que el que ellos invierten. Esto a pesar de que las jornadas laborales de ambos son iguales y sin que se tome en cuenta las actividades de carácter reproductivo que ellas realizan, aun cuando están realizando trabajo productivo o remunerado. Aunque en aquellos hogares de subsistencia, el trabajo productivo, reproductivo y de gestión que realiza la mujer es para la sobrevivencia de toda la familia, muestra de ello es el testimonio antes citado.

También las mujeres se convierten en comerciantes de mercancías que ellas mismas han producido al igual o a la par de sus compañeros, hermanos o padres. Venden como intermediarias en los mercados locales o de la capital, porque saben que es necesario para la cobertura de necesidades propias, y en gran medida para el menaje del hogar, aunque su labor al igual que otras, sea desestimada y desvalorizada: *"...hay mujeres que solo se dedican a negociar el producto, pero el problema en el mercado, es que las mujeres del mercado son bien peleoneras y entonces por lo general, el repollo se trabaja con hombres y cuando lleva uno mucha verdura es mejor no hacer trato con mujeres..."*(AE-1).

Por último, se puede decir que la mujer patziciense está trabajando intensa y activamente al igual que los hombres, en los productos de agroexportación. La mujer del grupo de ganadores tiene la opción de contratar mano de obra remunerada (femenina por supuesto) y además trabajar ellas mismas para que le trabaje en tierras que generalmente no son propias. El que la mujer contrate mano de obra y que ésta además sea femenina, tiene su explicación. Ella al igual que otras mujeres, también tiene que cuidar hasta el *último centavo*, que le servirá para invertirlo en el propio hogar y en el mejor de los casos, en actividades agrícolas: *"...para pagar mano de obra, miramos como hacemos para una persona o dos cuando hay mucha necesidad, pagamos una mujer y un hombre..."*(AE-3).

Por el contrario, las mujeres del grupo de subsistencia, con poca tierra familiar en propiedad (que ni siquiera ellas son las propietarias, sino que el cónyuge), son

quienes trabajan como familiares no remuneradas durante temporadas y como asalariadas para otros cuando necesitan mayores ingresos. De allí que no todos los pobladores de Patzicía, se benefician de igual manera con el cultivo y comercialización de productos de agroexportación, pero las mujeres son quienes reciben menos beneficios de esta actividad en particular, y de todas las que se derivan de esta.

5.2.2. El trabajo reproductivo o doméstico:

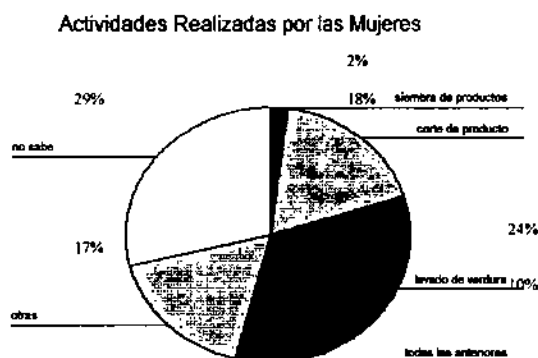
Este rol abarca en el caso de las mujeres agricultoras más que el cuidado de los niños, la atención del marido, la preparación de los alimentos, entre otras. En otras palabras, son todas aquellas actividades que se realizan en el hogar como unidad de reunión y distribución de los recursos para el consumo propio y familiar, permitiendo la manutención, sobrevivencia y bienestar de los miembros de la familia.

Las familias con menos recursos (agricultores de subsistencia) son las que tienen mayor necesidad de involucrar a todos sus miembros en la actividad laboral. Aunque en las pruebas realizadas este grupo únicamente emplea en promedio un solo miembro (esto puede ser porque no dieron información real o por ser actividades poco o no reconocidas) en la actividad que nos atañe, niños y mujeres se observaron participando en labores agrícolas durante el trabajo de campo.

Como trabajadora familiar, por un lado, la mujer "apoya" a su compañero en las actividades productivas y, por el otro, produce bienes y servicios en horarios en que cesa su función reproductiva. Además, muchas de estas actividades se ejercen en forma simultánea con otras de carácter productivo y viceversa, sin que la mujer se dé cuenta de ello: *".....me levanto a las tres y media de la mañana a hacer desayuno, lavar el nixtamal, echar las tortillas, lavar y después me voy con él a trabajar....y me acuesto a las 9 o 10 de la noche, porque si no es así no se puede, y cuando puedo le llevo almuerzo..."(AS-4).*

Es evidente que el trabajo reproductivo suele confundirse con el productivo, y lo más grave de esta situación, no es que otros lo digan: ellas lo creen así. Las mujeres mismas, ven el trabajo productivo como una extensión del primero, catalogándolo ellas mismas como "ayuda". En medio de esta exclusión de sus derechos como productoras de bienes y servicios, la participación de la mujer en el sector agrícola con productos de agroexportación, contribuye a la sobrevivencia de la familia, especialmente por sus actividades de "ayuda" como suele considerarse a la trabajadora familiar no remunerada.

Grafico 5.1.



Fuente: Elaboración propia en base encuesta 2001.

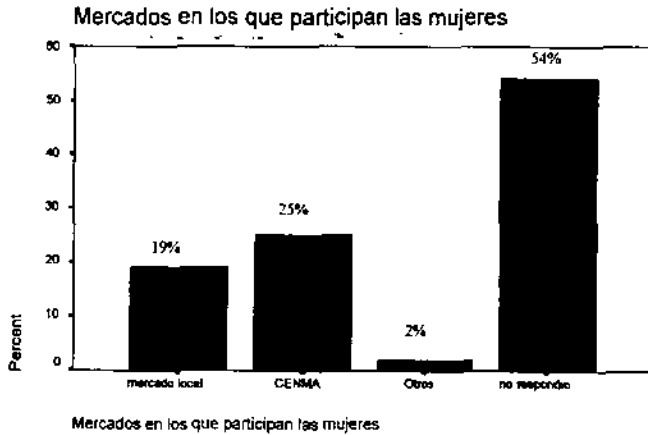
Para responder la primer interrogante que nos planteamos, las respuestas fueron siempre las mismas: "ellas ayudan en actividades fáciles, actividades simples, o en todas aquellas que no requieren de mucho esfuerzo". Es claro en este sentido, que ni siquiera existe un reconocimiento por parte de los mismos compañeros o cónyuges sobre las actividades que estas realizan, desvalorizando e inferiorizando el trabajo que ellas realizan. En otras palabras, su fuerza de trabajo es indispensable, aunque en la concepción patriarcal la mujer solo ayude al hombre:

"...sólo cuando viene la cosecha me ayuda (...) mi esposa de vez en cuando porque están chiquitos mis 2 hijos, pero cuando tiene que ayudarme me ayuda cortando o lavando la zanahoria, cortando güicoyitos, actividades que puedan hacer las mujeres. Ahora mi mamá también nos ayuda cuando puede..." (AE-2).

Según información que dieron las mujeres entrevistadas y por observaciones hechas en el campo, se detectaron cambios en las actividades tradicionales de las mujeres que contradicen los supuestos culturales sobre la división sexual del trabajo. Para ser más claros, cambios en actividades que "solo pueden hacer las mujeres", porque según apreciaciones propias, la mujer no se encarga únicamente de llevar los alimentos al esposo o compañero al terreno o al lugar de trabajo, sino que también participa en la preparación de la tierra, la fertilización, siembra, corte, lavado, selección y comercialización de productos no tradicionales. Para ilustrar lo antes escrito, el testimonio de una de las entrevistadas es muy preciso: *"...pues yo le ayudo a echar semilla, echar abono, y cuando viene la cosecha yo le ayudo, le lavo la verdura..." (AS-4).*

En otros casos, cuando el esposo o compañero se contrata como jornalero, es ella quien se encarga de "cuidar" las propias siembras, ya sea de productos de agroexportación o de productos tradicionales como el maíz, frijol, haba y otros. Acontecen también situaciones en las que el trabajo integrado de la mujer incluye la comercialización a nivel local o en la propia capital, de algunos de los productos de agroexportación que se han cosechado en familia. Esto se da sobretodo cuando se realiza la venta de un pequeño volumen de mercancías, o cuando son productos que ellas han elaborado, se toma natural que concluya el proceso y los venda (Lagarde; 2000:169).

Gráfico 5.2



Fuente. Elaboración propia con base encuesta 2001.

Los resultados muestran como cerca del 50% de los entrevistados reconocieron que sus esposas, hijas o hermanas, se involucraban en actividades de comercialización tanto en el mercado local de Patzicía, como en el CENMA en mayor porcentaje. La presencia del trabajo infantil, especialmente de las niñas en las actividades agrícolas es importante registrar, por lo que en la encuesta se tomo en cuenta el número de niñas y niños por hogar que trabajan en la agricultura como trabajadores familiares no remunerados. De los 100 encuestados, el 25% adujo tener por lo menos un niño o niña dentro de esta actividad.

Cuadro 5.1
Numero de niñas y niños por hogar en la agricultura

Niñas y niños	Porcentaje valido
0	75.0
1	7.0
2	10.0
3	6.0
4	2.0
Total	100.0

Fuente: elaboración propia en base encuesta 2001.

5.2.3. El Rol de Gestoras:

Con la cada vez más inadecuada provisión del Estado en materia de vivienda y servicios básicos como agua, educación y salud, las mujeres deben asumir la responsabilidad de la distribución de los escasos recursos para asegurar la supervivencia de su hogar. Es así como ellas realizan actividades dentro de la comunidad en contextos tanto urbanos como rurales, así como en aquellos contextos que tienen la finalidad de cubrir un servicio. Ejemplos de ello son la conformación de comités de mejoramiento, trámites administrativos, gestión de agua potable, asociaciones de mujeres para la solicitud de créditos (para cultivos, textiles o industriales), entre otros.

Ésta es una forma de participación voluntaria que deriva de su rol reproductivo, asegurando el mantenimiento y la provisión de recursos de consumo colectivo y en ocasiones familiar, que de no realizarse se producen costos y además podrían tener implicaciones para el conglomerado humano (Pape, et al; 2001:83). Al igual que el trabajo reproductivo, el de gestión es considerado "natural, por lo tanto no son valorizados"¹⁹. Aunque en la encuesta realizada a los agricultores/as y en las entrevistas en profundidad no se consideró este rol, sí se tiene información de que se realiza por mujeres patzicienses²⁰.

Los hombres también se involucran en actividades comunales, pero en forma marcadamente diferente a la de las mujeres, reflejando una ulterior división sexual del trabajo. La división espacial entre el mundo público del hombre y el mundo privado de las mujeres (allí donde la vecindad o comunidad es una extensión del terreno doméstico), supone que hombres y mujeres asumen trabajos diferentes en la comunidad. Mientras que las mujeres tienen un rol de gestión comunal basado en el abastecimiento de productos de consumo colectivo, los hombres tienen un rol de liderazgo en la comunidad, en la cual se organizan a nivel político formal, generalmente dentro del marco de la política nacional. (Guzmán, et.al; 1991:63).

²⁰ Los hombres también realizan este rol. En Patzicía por medio de los Comités de Agricultores o productores que estuvieron funcionando durante algún tiempo, pero en la actualidad en menor medida.

Se ha dado el caso de que cuando existen confrontaciones a nivel de comunidad por problemas de cualquier índole, son las mujeres quienes como extensión de su rol doméstico, asumen frecuentemente la responsabilidad de protesta a nivel local. Lo mismo sucede cuando de gestionar créditos se trata, las mujeres son por lo general quienes hacen los "trámites", ya que al igual que el trabajo doméstico "si sirven para eso". Ejemplo de ello es la siguiente cita cuando se refiere al trabajo de gestión de una mujer: *"...Ella es incluso la que ha venido a negociar los precios con nosotros, los créditos, el marido es casi solo el que maneja..."*(EACT).

Por otro lado, la mujer del área rural se involucra más en el papel de gestora, toda vez que por mejorar sus precarias condiciones de vida, toma parte activa en iniciativas propias y proyectos que le exigen participación para poner su cuota comunitaria y si se puede, agenciarse de algunos recursos económicos, mejor aún. Este es el caso de las mujeres patzicienses, que se han conformado en grupos de 10 o 15 mujeres en la asociación ACT, denominado como Caja de Fondo para solicitar créditos y realizar actividades textiles: *"...En ACT se tienen bastantes grupos de mujeres a las que se les da crédito, sobretodo porque son mejor paga que los varones, (...) y ellas trabajan e sus mishes²¹, porque el mercado de un traje típico es muy estándar, digamos no baja ni sube, no fluctúa el precio como en la agricultura, entonces las mujeres pueden retomar más rápido el capital del préstamo que el varón..."* (EACT).

Por otro lado, se tiene que las mujeres por lo general tienen un rol de gestión comunal basado en el abastecimiento de productos o utensilios de o para consumo de la colectividad o familiar, porque su papel es ese, el de cuidar a-los-otros o realizar actividades para los-otros en el hogar, (Lagarde; 1997:106). *"...a las mujeres se les da crédito que para esto y para aquello, pero por lo general piden que para una estufa o algo por el estilo..."* (EACT).

²¹ Güpíl, corte o traje típico que se realiza en telar.

Además se sabe que el proceso de gestionar el agua o los pozos comunales en la Municipalidad de Patzicía, para el riego de productos de agroexportación, generalmente lo hacen las mujeres, debido a que ellas *"tienen más tiempo porque se quedan en la casa mientras el hombre esta en el campo trabajando..."*(E1).

Por último, se infiere que la gestión comunitaria en las mujeres asalariadas es menor que en el caso de las mujeres trabajadoras familiares no remuneradas, debido a que a las primeras el trabajo les absorbe mayor tiempo que a las segundas, sin embargo, esto no quiere decir que ellas no lo realicen.

5.2. Reflexiones sobre la inserción de la mujer al mercado global:

Aun falta por responder la última pregunta que se ha planteado en el presente capítulo: ¿cuáles son las alternativas que tienen las mujeres patzicienses para incorporarse a un trabajo distinto al que tradicionalmente ha realizado?.

La respuesta es muy probable que sea ninguna. Esto porque aunque ella haya adquirido nuevos conocimientos en relación a la producción, cuidado, cultivo y comercialización de productos de agroexportación, sigue siendo una actividad eminentemente dominada por los hombres.

No todas las mujeres tienen acceso a créditos, ni lo más importante acceso a tierras. Ya que la tierra constituye no sólo el eje de acumulación por excelencia, sino también el elemento a partir del cual se configura el ordenamiento social en su conjunto.

Cabe destacar que la política agraria actual puede caracterizarse a partir de dos modelos distintos: el del Instituto Nacional de Transformación Agraria (INTA) y el de la Fundación del Centavo (FUNDACEN). Por otro lado, el acceso de la mujer a los programas agrarios públicos y privados ha sido limitado y, en la práctica,

diferenciado. Se estima que las mujeres para 1993 constituían entre el 7% y 9% de los beneficiarios del INTA y el 1.2% de los de FUNDACEN. (Aguilar, 1997:12).

Así podemos concluir que la mujer tiene pocas oportunidades de insertarse en igualdad de condiciones al mercado global mediante los productos de agroexportación. No si los patrones culturales en la forma de transmisión de la propiedad, en este caso la tierra, vía herencia no cambian: *"...porque viene una muchacha y no siembra sino que siembran sus hermanos o papá, y además cuando muere el papá, generalmente le tocan las tierras a los hijos, y no a ella, entonces, no tiene tierras para sembrar, porque generalmente se las dan a los hijos y a las mujeres no les dan (...) pues entonces se ha marginado a que no siembre..."* (AE-1).

CONCLUSIONES

El auge y la posterior crisis de los productos de agroexportación marco un hito en la historia, especialmente en el municipio de Patzicía. Este fue uno de los escenarios privilegiados en donde las socioterritorialidades o escenarios de la globalización fue marcada como un ejemplo concreto y exitoso durante un tiempo con la producción y comercialización de los llamados "nuevos productos de agroexportación".

Patzicía empezó junto con otras localidades el proceso de inserción al mercado global. Han pasado ya dos décadas desde que se inició, y aun sigue siendo un ejemplo a imitar. Aunque como ejemplo concreto de éste proceso, en su interior no todo ha sido igualitario. Este ha sido selectivo, en él, únicamente han sido beneficiados todos aquellos que cumplen con las condiciones que exige tal proceso: tierra en propiedad, uso intensivo de tecnología, capacidad innovadora, entre otros.

Lejos de desaparecer, la producción y comercialización de estos productos va adquiriendo nuevos matices. Si en un principio estos eran impulsados por políticas tradicionales de estímulo al desarrollo de mercados internos como se ha visto a lo largo de la investigación- especialmente por parte de la USAID- , en donde Guatemala tuvo reacciones positivas mediante el impulso de estas durante aproximadamente tres décadas.

Hoy por hoy, esos impulsos han tenido eco y reacciones diversas por los distintos sectores. Por un lado, las estrategias que han sido impulsadas desde un inicio para el incentivo de la comercialización no han tenido el éxito deseado, ejemplo de ello es la creación del mercado común centroamericano, que surgió para abastecer las demandas de toda la región y proveer de bienes y servicios al mercado local. Luego, bajo el marco del MERCOMUN, se creo el corredor logístico centroamericano, para la dotación de servicios al comercio exterior de la región en 1997 mediante la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA).

Ahora nuevos fenómenos se avecinan: el Plan Puebla Panamá -PPP- y la posible firma de un tratado de libre comercio para las América con Estados Unidos. Fenómenos que ya han traído reacciones varias, no sólo por aquellos sectores excluidos, sino que en el caso de los más afectados como los agricultores, no tomados en cuenta.

El tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, hizo sentir sus efectos aniquiladores en los agricultores patzienses, cuando desde este último país se importaron productos como tomate, aguate, cebolla y limón. Aunque no son productos fuertemente cultivados en Patzicía, los productores si se vieron amenazados por la facilidad de exportación y poca protección que les brindó el Gobierno.

A pesar de que uno de los elementos para la inserción en el mercado global es producir primero con calidad y segundo con la implementación de tecnología agrícola en sus cultivos. Sin embargo, durante la investigación pudo identificarse que la tecnificación en los cultivos de agroexportación en Patzicía puede decirse que es escasa. Esto puede explicarse en gran medida por los escasos recursos económicos con los que cuenta la mayoría de los productores; por la abundante mano de obra barata - especialmente la femenina como se verá más adelante -; y por último, por la existencia en su mayoría de minifundios.

El uso intensivo de tecnología como invernaderos o miniriegos son vistos en la localidad por la mayoría de agricultores, como tecnología inalcanzable. Estos únicamente son utilizados por aquellos productores que cuentan con suficiente capital y en general, por aquellos agricultores que cuentan con 10 o más cuerdas de terreno en propiedad.

Hoy, una nueva amenaza empieza a intrigar a los productores de Patzicía: El tratado de Libre Comercio entre las Américas. Ejemplo de ello, es que durante la

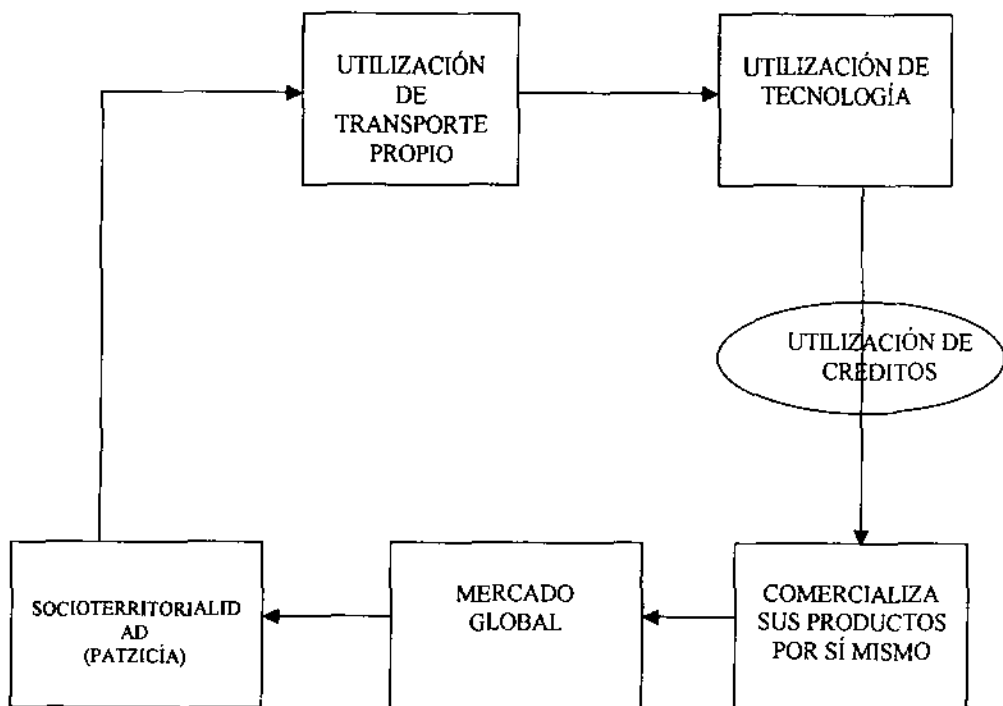
segunda fase de trabajo de campo, algunos agricultores hicieron alusión a los posibles efectos que conllevará este fenómeno que se avecina. Efectos que traerán consecuencias en los precios de las semillas, insumos y fertilizantes; pocas medidas de protección por parte del Estado en la Importación de estos productos - que en muchos casos son prohibidos por otros Gobiernos-; o simplemente medidas de protección a pequeños productores. Falta ver pues, como ante previsibles cambios en el mercado, los agricultores patzicienses encuentran nuevas estrategias de inserción a este mercado global que es ya, una cotidianidad.

Por último, se puede decir que la mujer patziciense está trabajando intensa y activamente al igual que los hombres, en los productos de agroexportación, aunque su labor como las de muchas no sea reconocida como tal. Así podemos concluir que en el caso de Patzicia, la mujer tiene pocas oportunidades de insertarse en igualdad de condiciones al mercado global mediante estos productos. Y sus campos de acción serán menores, si los patrones culturales en la forma de transmisión de la propiedad, en este caso la tierra, vía herencia no cambian: *"...porque viene una muchacha y no siembra sino que siembran sus hermanos o papá, y además cuando muere el papá, generalmente le tocan las tierras a los hijos, y no a ella, entonces, no tiene tierras para sembrar, porque generalmente se las dan a los hijos y a las mujeres no les dan (...) pues entonces se ha marginado a que no siembre..."* (AE-1).

ANEXOS

Anexo 1

ESQUEMA DEL PROCESO DE INSERCIÓN AL MERCADO GLOBAL DE LOS AGRICULTORES PATZICIENSES, MEDIANTE LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE AGROEXPORTACIÓN.



Anexo 2. Muestreo

Diseño del tamaño de la Muestra: El número de los hogares en Patzicía corresponde a la cantidad de 1980 familias según el último censo nacional de 1994, y a 2500 familias según las proyecciones para el año 2,000. El número de hogares que caerían dentro de nuestra muestra correspondería al siguiente:

$$N = (Z \cdot Z \cdot N \cdot p \cdot q) / ((N \cdot e \cdot e) + (Z \cdot Z \cdot p \cdot q)) = \\ (1.96 \cdot 1.96 \cdot 2500 \cdot 0.5 \cdot 0.5) / \\ ((2500 \cdot 0.05 \cdot 0.05) + (1.96 \cdot 1.96 \cdot 0.05 \cdot 0.05)) = \\ 332.92 \approx 333 \text{ hogares.}$$

No obstante, debido a la escasez de personal, recursos y tiempo disponible, se redujo la muestra a 100 hogares para la elaboración de la presente.

Con un nivel de confiabilidad preestablecido de $Z=1.96$, el error muestral sería igual a:

$$E = Z \cdot 0.5 \text{ (raíz cuadrada de } 1/N - 1/P) = \\ 0.98 \text{ (raíz cuadrada de } 0.0066 - 0.0004 = \\ 0.98 / \text{ (raíz cuadrada de } 0.0062 = \\ 0.98 \cdot 0.079 = 0.077$$

Lo que significa que nos movemos con un error de 7.7 puntos.

Selección del diseño del muestreo: Como se mencionó en la introducción, este fue un esfuerzo realizado gracias a la colaboración del programa de Diplomado en Investigación en desarrollo Económico Local de FLACSO Costa Rica, por lo que el diseño de la muestra que más se adecuó para la investigación y a la población de interés fue el del Muestreo por conglomerados de la siguiente manera:

a) Encuestas:

Los casos que conformaron la muestra se eligieron en principio de forma estratificada, al dividir un mapa del municipio en tres sectores, posteriormente de forma aleatoria en dos sectores se pasaron 33 boletas y en 34.

b) Sobre la selección de los casos para las entrevistas a profundidad:

Se eligió 1 único caso de agricultores exitosos conforme a los datos obtenidos durante la primera fase de trabajo de campo; los 2 restantes, se seleccionaron por información vertida por informantes claves, considerando para ello, la innovación productiva y tecnológica como rasgos representativos de la inserción al mercado global.

Los agricultores de subsistencia, se seleccionaron de manera aleatoria dentro de los 23 casos que conforma el total de este grupo de agricultores.

El resto de las entrevistas, se realizó conforme a criterios de comercialización.

ANEXO 3. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

a) Encuesta a Establecimientos Agrícolas de Patzicía.

Universidad de San Carlos de Guatemala

Escuela de Ciencia Política

Comercialización de productos de agroexportación: ¿una estrategia para la inserción en el mercado global? Caso de Patzicía.

No. de boleta _____

Nombre del entrevistado(a) _____

Dirección _____

I. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS

Sexo:

Femenino

Masculino

2. Edad: _____

Auto identificación étnica:

Indígena

Ladino

Otro

3. Grado de escolaridad (años aprobados) _____

4. N° de miembros que habitan en el hogar _____

II. TENENCIA DE TIERRA

5. ¿Cómo tiene la tierra que trabaja?

En propiedad

Arrendada

Cedida

Otras (especificar) _____

6. ¿Cuántas cuerdas de tierra trabaja?

En propiedad _____

Arrendada _____

Cedida _____

Otras _____

7. ¿Cuál es productos esta cultivando actualmente y cuántas cuerdas dedica a ese cultivo?

Producto	Cuerdas cultivadas
Zanahoria	_____
Repollo	_____
Remolacha	_____
Suchini	_____
Arveja china y dulce	_____
Brócoli	_____
Tomate manzano	_____
Fresa/frambuesa	_____
Otros	_____

8. ¿Qué productos sembró en la pasada cosecha y cuántas cuerdas les dedicó a los mismos?

Productos	Cuerdas cultivadas	Temporada (meses)
Maíz		
Frijol		
Zanahoria		
Repollo		
Remolacha		
Suchini		
Arveja china y dulce		
Brócoli		
Tomate manzano		
Fresa/frambuesa		
Otros		

9. ¿Que criterio toma en consideración cuando decide que productos sembrar?

III COMERCIALIZACIÓN

10. ¿Donde vende usted los sus productos?

Lo lleva al CENMA directamente

Se lo vende a intermediarios (en Patzicia)

Otro

10-A. ¿Recibe alguna ayuda para la producción o comercialización de sus productos?

Si

No

10-B. ¿Qué tipo de ayuda recibe y quién se la proporciona?

Tipo de ayuda _____

Institución _____

11. ¿Qué tipo de transporte utiliza para llevar sus productos?

Pick-up propio

Camión propio

Arriendo vehículo

Camioneta

12. ¿Las semillas que utiliza para la siembra de productos de agro exportación son:

Propias /almacenadas

Compradas

Cedidas

13. ¿Qué tipo de abono utiliza en sus cultivos de agro exportación?

Abono químico

Abono orgánico

14. ¿Utiliza usted algún tipo de maquinaria?

Si

No

15. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza?

Tractor

Sembradora

Otro

16. ¿Es propia o arrendada?

Propia

Arrendada

17. ¿Ha implementado algún tipo de tecnología para sus productos?

Si

No

18. ¿Qué tipo de tecnología?

Riego
Miniriego
Invernaderos
Otro _____

IV. TRABAJO FAMILIAR Y REMUNERADO

19. ¿Trabajan familiares con usted?

Si _____
No _____

20. ¿Qué parentesco tienen?	21. Nº de familiares:	22. ¿Cuál es la Jornada laboral	23. ¿Cuál es el salario que obtienen?
1. Cónyuge			
2. Hijos \geq 10 años			
3. Hijos < 10 años			
4. Hijos \geq 10 años			
5. Hijos < 10 años			
Otros			

24. ¿Contrata usted mano de obra?

Si _____
No _____

	Mujeres	Hombres
25. ¿Cuántos trabajadores contrata?		
26. ¿Qué jornada de trabajo tienen?		
27. ¿Qué salario les paga?		

V. COSTOS

28. ¿Cuáles fueron los costos aproximados de producción durante la última cosecha teniendo en cuenta los gastos que tuvo en semillas, fertilizantes, etc.?

-cuadro referencial-

Costo	Valor Q
Arrendamiento de tierra	
<input type="checkbox"/> compra de semillas	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> Salarios	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> costo de comercialización	<input type="checkbox"/> _____
transporte	_____
tasas CENMA	_____
Otros	_____
<input type="checkbox"/> fertilizantes	_____
<input type="checkbox"/> plaguicidas	_____
<input type="checkbox"/> pago a capital e intereses por créditos	_____
<input type="checkbox"/> alquiler de maquinaria	_____
<input type="checkbox"/> otros _____	_____
<i>Imputaciones: Mano de obra no remunerada (Salario Mínimo en la agricultura)</i>	

29. ¿Tuvo algún tipo de pérdidas durante la última cosechas?

Si

No

30. ¿Qué valor aproximado de la producción perdió? Q _____

31. ¿A qué cree que se debieron esas pérdidas?

Bajaron los precios

No hubo compradores

Factores climatológicos

Plagas

Otros _____

32. ¿Podría decirnos cuanto ganó en la última cosecha?

Q. _____

33. Con los ingresos que obtuvo en cosechas pasadas, ¿ha adquirido bienes o ha podido ahorrar algo?

Si, ha adquirido algún bien

No ha adquirido ningún bien

Ha ahorrado

No ha ahorrado

Otros: _____

VI. CREDITOS:

34. ¿Paga algún crédito o préstamo que ha destinado para el cultivo de productos de agroexportación?

Si

No

35. Si paga un crédito, ¿Cuándo pidió el crédito y a quién se lo pidió?

Año de inicio del préstamo _____

Institución _____

Particular _____

36. ¿Cual fue el monto del préstamo?

37. Cual es su cuota de pago

38. Cuando finalizará el pago del mismo?

38. ¿Actualmente está usted gestionando algún crédito o préstamo?

Si

No

39. ¿Con quién lo está gestionando?

Particular: _____

Institución: _____

Otro: _____

40. ¿Qué ventajas e inconvenientes le ve usted el trabajar con prestamos o créditos?

Ventajas _____

Inconvenientes: _____

b) Guías de entrevistas a profundidad.

1. Guía de entrevista a Agroexportadora:

Aspectos Generales:

- i. Nombre comercial
- ii. Tiempo de instalación en el Municipio

Producción:

- iii. Productos que procesa
- iv. Procedimiento para empaque
- v. monto de la producción que ha procesado en los últimos ciclos contables
- vi. precios pagados al agricultor por producto

Comercialización:

- vii. Destino de la producción
- viii. estándares de calidad exigidos por el mercado para cada producto
- ix. medidas fitosanitarias exigidas
- x. porcentaje de productos rechazados
- xi. transporte y tecnología utilizadas para procesamiento y comercialización de productos
- xii. empresas donde se coloca la producción
- xiii. precios al que se vende el producto final en los mercados destino
- xiv. existencia de intermediación (brokers) y ganancias del mismo
- xv. problemas más generales que se han dado en la comercialización
- xvi. perspectivas de nuevos mercados internos y externos

Contratación:

- xvii. número de personas contratadas permanentemente en la empacadora
- xviii. número de mujeres contratadas
- xix. salarios pagados al personal

Apoyo o asistencia a agricultores:

- xx. capacitaciones, asistencia técnica créditos otorgados a productores

Finanzas:

- xxi. Origen del capital de empacadora
- xxii. apoyo financiero
- xxiii. rentabilidad de la misma

2. Guía de Entrevista a Asociación de Cooperación Técnica – ACT.

Personería Jurídica:

- a. año de constitución de la Asociación
- b. año en que adquirió personería jurídica
- c. ubicación
- d. regiones en las que brinda capacitación

Créditos:

- e. requisitos exigidos al productos para otorgarles créditos
- f. bienes más comunes hipotecados por los agricultores
- g. destino de los mismos
- h. destino final de los créditos otorgados a agricultores
- i. montos máximos y mínimos otorgados a agricultores
- j. plazos de pago e intereses
- k. riesgos más comunes en el pago de intereses y capital
- l. créditos a mujeres productoras
- m. requisitos mínimos para créditos destinados a mujeres

Apoyo institucional al productos:

- n. tipo de asesoramiento que brindan a los productores
- o. asesoramiento para manejo de créditos
- p. asesoramiento en el cultivo de productos de agroexportación

Comercialización y mercados:

- q. búsqueda de nuevos mercados para productos de agricultores pazcienses
- r. mercados actuales
- s. precios pagados al agricultor por producto

3. Guía de entrevista a intermediario

Dinámica de los intermediarios:

- a. proceso de intermediación con productores patzicienses
- b. tipos de intermediarios
- c. productos con los que se comercializa
- d. búsqueda de mercados
- e. precios pagados al agricultor
- f. mercados de destino de la producción patziciense
- g. competencia con otros mercados
- h. intermediación en la central de mayoreo.

4. Guía de Entrevista a Agroquímica:

Generalidades:

1. nombre comercial
2. nombre del propietario
3. año de constitución
4. ubicación

Productos:

5. productos más vendidos o comprados por agricultores patzicienses
6. tipos de abonos y fertilizantes que compran los agricultores
7. precios pagados por semilla, pesticidas, y otros
8. pérdidas y ganancias

Créditos:

9. créditos otorgados a productores
10. intereses pagados por productores
11. plazo para el pago de créditos otorgados
12. dificultades de agricultores para pagar los créditos otorgados en semillas, fertilizantes, etc.

Asesoramiento:

13. asesoramiento al productos para el manejo de productos químicos, semillas, equipo, etc.
14. asesoramiento para el uso de nuevas semillas que estan en el mercado
15. medidas de seguridad para el manejo de abonos y químicos
16. etapas para la fertilización de la tierra
17. tipos de abono y pesticidas utilizados por productores.

5. Guía de entrevista a agricultores exitosos y de subsistencia:

Historia de vida y producción:

1. Cómo se inicio en la actividad agrícola
2. acumulación y pérdida de tierras
3. número de cuerdas que posee en la actualidad
4. productos de agroexportación que siembra en ellas
5. acumulación o pérdida de tierra

Diversificación productiva.

6. criterios para la selección de productos
7. estrategias para la siembra de productos
8. número de productos de agroexportación que está sembrando en la actualidad
9. número de cuerdas destinada a esos productos

Comercialización:

10. mercados donde coloca los productos
11. nuevos mercados
12. productos que coloca en esos mercados
13. precios pagados por producto
14. utilización de intermediarios

Costos:

15. monto por producto sembrado
16. monto por cuerda de producto sembrado
17. ganancias y pérdidas
18. origen del capital
19. otros ingresos

Créditos y tecnología

20. utilización de créditos para la siembra de productos de agroexportación
21. interes pagados por créditos
22. lugar donde obtuvo el crédito

23. ventajas y desventajas de utilizar créditos
24. utilización de tecnología
25. tipo de tecnología
26. cultivos que requiere tecnología
27. utilización de transporte propio

6. Guía de entrevista a mujer asalariada

Prestaciones:

1. tipo de contratación
2. salario pagado por jornada de trabajo
3. igualdad de salarios hombres y mujeres

Actividades que realiza:

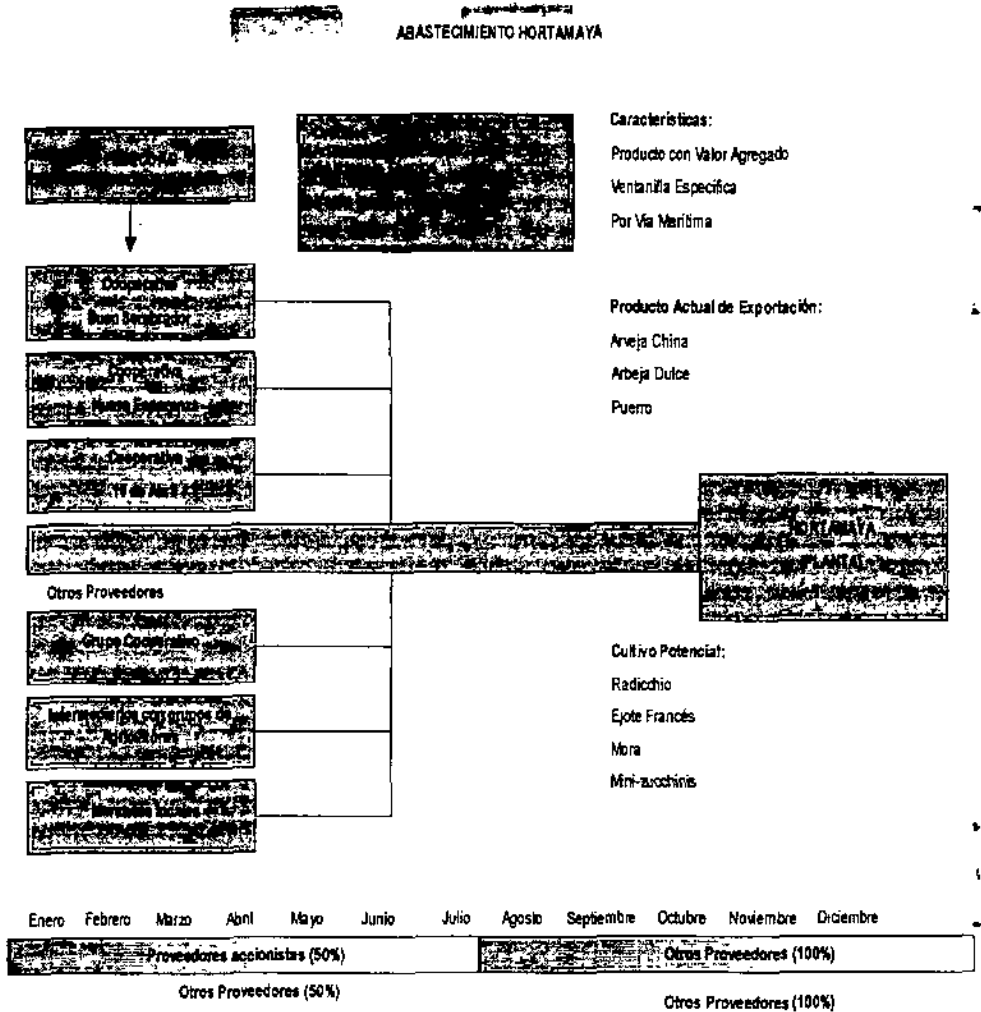
4. Actividades que realizan las mujeres en el cultivo y comercialización de productos de agroexportación
5. seguridad en el manejo de productos químicos

Roles de la mujer en el cultivo de productos de agroexportación.

6. actividades que realiza dentro de la agricultura familiar
7. actividades de gestión
8. actividades como trabajadora familiar no remunerada

ANEXO No. 4

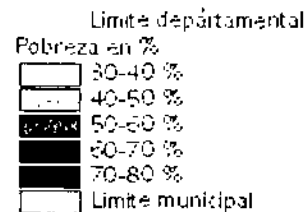
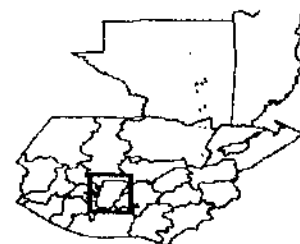
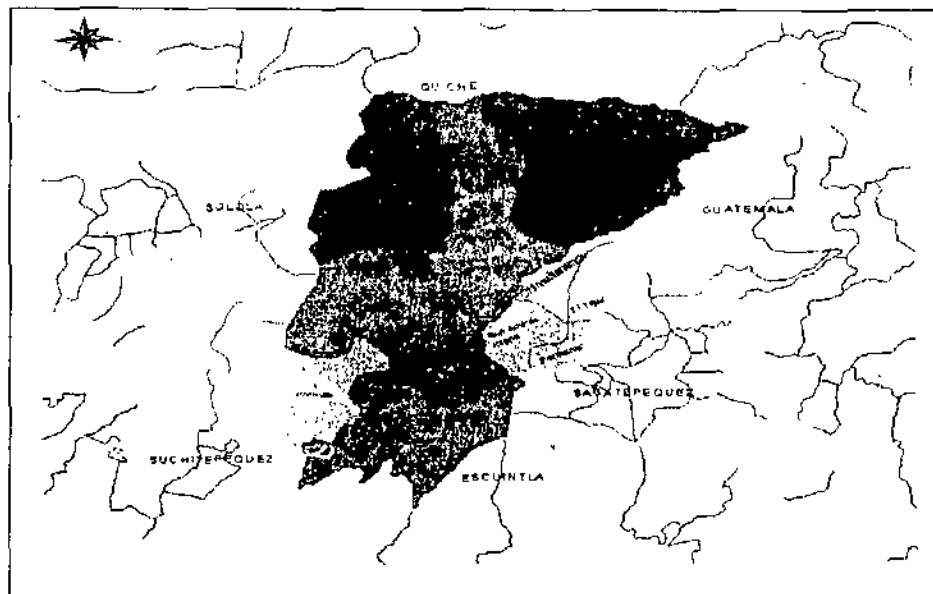
Perfil de abastecimiento de una agroexportadora en Patzicía.



FUENTE: HORTAMAYA DE Guatemala, S.A

MAPA 3

Incidencia de Pobreza en el
departamento de Chimaltenango
(Fuente Segeplan)



IGN - INSTITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL

Fuente de información cartográfica:
IGN, proyecto Sunii, 2,000
Datos de pobreza
SEGEPLAN, 2,001

Los límites municipales no son autoritativos

Bibliografía

Adams, R.; Las matanzas de Patzicía en 1944: una reflexión. (1995): en R. Adams, Etnias en evolución social; Estudios de Guatemala y Centroamérica, (México, Universidad Autónoma Metropolitana).

Aguilar T., A.; (1992): El acceso de la Tierra a la Mujer en Guatemala. (Guatemala, Fundación Arias para la Paz).

Asociación para el Avance de la Ciencias Sociales (AVANCSO); (2001): Regiones y zonas agrarias de Guatemala. Una visión desde la reproducción social y económica de los campesinos; (Cuadernos de investigación nº 15, Guatemala).

_____ (1994): Impacto ecológico de los cultivos hortícolas no tradicionales en el Altiplano de Guatemala; (Textos para el Debate nº 5).

_____ (1994b): Apostando al futuro con los cultivos no tradicionales de Exportación (II); (Textos para el debate nº 4).

_____ (1993): Mujer asalariada y división sexual del trabajo en los cultivos no tradicionales de exportación y la maquila textil; (doc. Guatemala).

BID., (1990): Progreso Económico y social en América Latina: informe 1990. La mujer trabajadora en América Latina. (Washington, D.C.

Confederación de Unidad Sindical de Guatemala. – CUSG; (2001): Cartilla laboral de Información "Primera Parte". (Guatemala)

Dary, C.; (1991): Mujeres tradicionales y nuevos cultivos; (FLACSO – Guatemala).

Dirección General de Investigación (DIGI); (1999) expresiones del Conflicto Étnico Nacional en Patzicía y zaragoza, Chimaltenango. (Mimeo-Guatemala).

Escobar, Marco T., et.al (2001): Informe Equipo Guatemala (FLACSO – Costa Rica).

Figueroa Ibarra, C.; (1980): El proletariado rural en el agro guatemalteco; Colección Realidad Nuestra No. 9, (Editorial Universitaria, Guatemala).

Lagarde y de los Rios M.; (1997): Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas. (Universidad Autónoma de México. Segunda Edición.)

Ordóñez, C.; (2000): Contexto socioeconómico y estrategias de reproducción de los campesinos en Guatemala; (Doc. Guatemala).

Pape E.; Quirón, E. & Vásquez S. Las contribuciones Ocultas de las mujeres a la economía nacional. FLACSO – Sede Académica Guatemala. Guatemala, Agosto de 2001.

Pérez Sáinz, J. P.; (2001): Globalización, territorialidad y comunidad: reflexiones sobre las dinámicas locales en Centroamérica; en Pérez Sáinz, J. P. et al., Globalización y comunidades en Centroamérica; (FLACSO-Costa Rica).

Pérez Sáinz et. al.; (2000): Encuentros inciertos; (FLACSO-Costa Rica).

Rojas, M. & Román, I.; (1993): Agricultura de Exportación y Pequeños Productores en Costa Rica. Cuademo de Ciencias Sociales 61. (FLACSO- Programa Costa Rica).

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).

Touraine, A.; (1997): ¿Podemos vivir juntos?;(F.C.E – México).

US-AID; (1990): Cooperativa Agrícola Integral Rincón Grande; (Doc. 2038 Loc. Centro documentación AVANCSO. Derechos reservados USAID).