



PERFIL DE GÉNERO DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA

(Documento de trabajo)

Julia Evelin Martínez

República de El Salvador, 2006

Edición:

Fondo de Desarrollo de las Naciones
Unidas para la Mujer
UNIFEM
San Salvador, 2006.

Elaboración:

Julia Evelin Martínez
Consultora

Coordinación:

Ada Méndez Narváez
Coordinadora Nacional
Programa La Agenda Económica de las
Mujeres
UNIFEM-PNUD

Asistencia Técnica:

Roxana Delgado Villalta
Asistente Técnica
Programa La Agenda Económica de las
Mujeres
UNIFEM-PNUD

Diseño e impresión:

Algier's Impresores.

Tabla de contenido

Presentación

Capítulo I: El marco teórico para el análisis de la economía
desde una perspectiva de género..... 6

Capítulo II: Característica de la estructura y dinámica de la economía
Salvadoreña desde una perspectiva de género..... 10

2.1 Obstáculos de género en el nivel meta..... 12

2.2 Obstáculos de género en el nivel macro..... 18

2.3 Obstáculos de género en el nivel meso..... 20

2.4 Obstáculos de género en el nivel micro..... 25

2.5 Obstáculos de género al establecimiento de diálogos estratégicos. ... 29

Capítulo III: Perfil de género del mercado laboral..... 31

Capítulo IV: La política económica de El Salvador
Desde la perspectiva de género: efectos de la política comercial..... 39

Capítulo V: La agenda económica de las mujeres salvadoreñas..... 59



Presentación

4

Las relaciones causales entre las diferencias por razones de género y el funcionamiento de la economía son un terreno de reciente exploración. El estudio de todos los cruces posibles es aún materia abundante de investigación, en tanto que la supuesta neutralidad de los instrumentos de la política económica sigue siendo un argumento vigente entre actores clave del proceso de formulación de las intervenciones de política económica.

No es sino con el surgimiento de la economía crítica feminista que se ha podido visibilizar, y en muchos casos constatar, que el funcionamiento de las economías no es neutral al género. En los años noventa, la economía crítica feminista ya se había instalado como una alternativa de análisis económico, y han sido precisamente los estudios realizados desde el método estructural o sistémico los que han permitido mostrar con mayor claridad el funcionamiento de las economías desde la mirada de género.

El documento presentado en esta oportunidad, retoma los conceptos y el esquema analítico del modelo de competitividad sistémica, pero al mismo tiempo introduce y se vale de categorías que permiten develar los obstáculos que enfrentan las mujeres en los cuatro niveles de funcionamiento económico reconocidos en el modelo sistémico: meta, macro, meso y micro.

En este sentido, se trata no solamente de un ejercicio de reflexión, sino además de un método alternativo, didáctico y novedoso de abordar la realidad económica del país, comenzando desde el nivel donde se ubican las percepciones, los valores y creencias; pasando por el nivel de funcionamiento de los mercados (con énfasis en la relación mercado laboral/política comercial); analizando los obstáculos que enfrentan las mujeres en sus actividades productivas; hasta llegar a perfilar una propuesta de agenda económica de las mujeres en todos los ámbitos del funcionamiento estructural de la economía salvadoreña.

El documento es parte de los productos que el Programa UNIFEM/PNUD “La Agenda Económica de las Mujeres”, ofrece a los sectores de la academia, la sociedad civil y las instancias públicas, en su compromiso de generar información y espacios de discusión sobre la relación entre género y economía, para contribuir de este modo a la colocación de la agenda económica de las mujeres entre las prioridades de los instrumentos de política pública nacional.

Ada Méndez Narváez
Programa UNIFEM/PNUD
“La Agenda Económica de las Mujeres”



Capítulo I:

El marco teórico para el análisis de la economía desde una perspectiva de género.

La existencia de un vínculo estrecho entre economía y condiciones de inequidad entre hombres y mujeres en los países, es un hecho que muy pocas veces se toma en cuenta al momento de analizar las tendencias de la economía y/o de diseñar políticas económicas para la estabilidad, el crecimiento y/o la competitividad de las economías. Bajo el argumento que las relaciones y fenómenos económicos son neutrales con respecto al género, por lo general la implementación de la política económica termina por impactar negativamente las condiciones de trabajo y la vida de las mujeres.

Sin embargo, en la práctica, la neutralidad de las relaciones económicas y de las políticas económicas es una hipótesis que difícilmente puede sostenerse, dadas las diferencias que existen en la condición y situación de mujeres y hombres en la economía y en la sociedad, que dan lugar a diferencias en el acceso, control y beneficios de los recursos económicos y que provocan diferencias en el impacto de las políticas de apertura liberalización comercial.

Las economías se organizan con base a relaciones sociales y de producción, y éstas a su vez, están determinadas por una serie de variables, entre las cuales se encuentran los roles y relaciones de género predominantes en una sociedad en un momento determinado.

De manera estilizada, los roles de género se pueden definir como las tareas y actividades que una cultura asigna a los sexos. Estos roles asignados socialmente, dan lugar a estereotipos de género, es decir, a ideas extremadamente simplificadas pero fuertemente asumidas, sobre las características que acompañan el significado de “ser hombre” y “ser mujer” en la sociedad. A través del rol de género, se prescribe como debe comportarse un hombre y una mujer en la sociedad, en la familia, con respecto a su propio sexo, al sexo contrario, ante los hijos, incluido en ello determinadas particularidades psicológicas atribuidas y aceptadas, así como los límites en cuanto al modo de desarrollar, comprender y ejercer la sexualidad, emanando de aquí lo que resulta valioso para defi-

nir la feminidad o la masculinidad. Estos valores hacia lo masculino y hacia lo femenino se transmiten generacionalmente a través de las diversas instituciones que participan en el proceso de socialización de las personas.

La masculinidad tradicional se encuentran muy asociada a la fortaleza tanto física como espiritual, al buen desempeño, la excelencia, la rudeza corporal y gestual, la violencia, la agresividad y homofobia, la eficacia, competencia así como el ejercicio del poder, la dirección y definición de reglas, la prepotencia, el manejo de tecnologías e instrumentos de trabajo complejos, la valentía e invulnerabilidad. La independencia, seguridad y decisión indican fortaleza espiritual, unido a la racionalidad y autocontrol. El hombre no debe doblegarse ante el dolor, ni pedir ayuda aunque ello lo conduzca a la soledad. Por eso se le prescribe, por lo general, alejarse de la ternura, de los compromisos afectivos muy profundos, de la expresión de los sentimientos.

La feminidad tradicional se asocia con la maternidad y ésta continúa vinculada a la protección, tranquilidad, sacrificio, dolor, a la negación de la identidad personal para integrarse a la identidad de otros. La maternidad se convierte en la exigencia social que da sentido a la vida de la mujer, el eje de la subjetividad femenina, de su identidad genérica y personal. A partir de aquí se le atribuyen características como la sensibilidad, expresividad, docilidad, generosidad, dulzura, prudencia, nobleza, receptivi-

dad, acentuándose más en su caso, la orientación hacia los demás. Es como si su identidad se encontrara más conectada a la relación con los otros. Asimismo, se le considera más influenciable, excitable, susceptible y menos agresiva. Su comportamiento es menos competitivo, expresando su poder en el plano afectivo y en la vida doméstica, y no en las actividades que se desarrollan en el ámbito de lo público (economía, política, etc.)

El proceso de asunción y adjudicación de los roles de género es complementario. Así, la asunción de un determinado rol hace que también se asigne otro complementario al género opuesto configurándose de esta manera las expectativas sociales frente a la conducta esperada de hombres y de mujeres.

Lo entendido como vida privada y vida pública ha sido visto de modo excluyente desde la sociedad y el pensamiento cotidiano, atravesado por la persistente visión androcéntrica de la cultura que ha insistido - desde las ideas, los sentimientos y las prácticas - no solo en estereotipar los roles de género sino también los desempeños humanos de acuerdo a como históricamente han sido protagonizados por uno u otro género (Fernández Rius, 2000).

Así, la vida privada es asociada al afecto, al amor, la pareja, la familia, la maternidad, al cuidado, a lo emocional, a la reproducción de la vida cotidiana, al trabajo “no productivo” y, por tanto, no remunerado, no visible, no tangible.



Relacionado más bien con el tedio, lo repetitivo, lo rutinario. También incluye todo lo concerniente a una parte importante de la socialización humana, el contacto íntimo y la contención emocional. Esta arista de la vida es protagonizada por las mujeres, quienes por su “propia naturaleza” emocional, afectiva, sensible, articulada a su “esencia maternal” deben entonces ser del hogar, fundar y amar a su pareja y su familia. A las mujeres siempre se les ha exigido llevar las riendas de la educación de los hijos, la atención a enfermos, ancianos, al esposo, brindar afecto, desde su condición de madres - esposas, protectoras, sacrificadas, orientadas a los demás a la vez que dejando de ser.

Sin embargo, este quehacer no ha sido, ni lo es hoy, suficientemente valorado por la sociedad e incluso más bien devaluado y tratado como lo cotidiano, lo afectivo, a lo cual se añade que desde las asignaciones culturales la mujer lo vive y experimenta como sacrificio, como lo no calificado, con culpas y no siempre como realización.

La vida pública, por su parte, es asociada a la productividad de riquezas, de ganancias, a lo racional, lo creativo, lo verdadero, lo técnico, lo exacto. Se trata aquí del trabajo “socialmente útil”, de la participación en instituciones u organizaciones sociales. Esto se ha asociado al poder económico, a la excelencia, la capacidad y el buen desempeño, a la competitividad que genera el mercado del trabajo donde se demanda razón, precisión, creatividad, triunfo. Este ámbi-

to ha sido protagonizado por los hombres, quienes también por “naturaleza” son más racionales, creativos, fuertes, seguros y competitivos para afrontar las vicisitudes que entraña el trabajo fuera del hogar.

Las representaciones dicotómicas de los géneros, imponen tanto a mujeres como a hombres, limitaciones en su desarrollo personal, diseñan subjetividades contrapuestas, excluyentes que atraviesan la propia vida tanto en su dimensión privada como en su dimensión pública. Para las mujeres, esto se traduce en relaciones de desigualdad en el acceso a oportunidades para gozar de una vida plena y de calidad: en el nivel mundial, las mujeres realizan el 60% del trabajo, ganan una décima parte de los ingresos y son propietarias de una centésima parte de los activos.

Esta desigualdad de las mujeres no es accidental ni arbitraria. Es el resultado de las diferencias en los roles de género que dan lugar a diferencias entre hombres y mujeres respecto a oportunidades de acceso a educación, formación y desarrollo de destrezas, acceso a tecnología, empleo y condiciones de trabajo, acceso a las estructuras de poder y a la toma de decisiones, entre otras diferencias.

Así por ejemplo, en el plano laboral, la dicotomía de género da lugar a discriminaciones en el mercado laboral que operan tanto por el lado de la oferta como de la demanda (Espino y Azar, 2001).

Por el lado de la demanda, se alude a ciertos estereotipos de género, a partir de los cuales los empleadores, colegas o clientela, juzgan que las mujeres tienen ciertas “virtudes” o ciertos “defectos” para ocupar ciertos puestos de trabajo. Entre estos estereotipos negativos acerca de la fuerza de trabajo femenina se pueden señalar los siguientes:

- la tendencia de las mujeres a abandonar el puesto de trabajo,
- una trayectoria laboral más corta,
- mayor ausentismo,
- preferencia por jornadas de tiempo parcial,
- baja disponibilidad para ocupar puestos de responsabilidad,
- menor propensión al uso tecnología,
- mayores costos laborales, debido a ausentismo y maternidad.

Los estereotipos anteriores están originados por los roles de género que corresponden a las mujeres socialmente, que están relacionados con las obligaciones del cuidado familiar, principalmente de los hijos e hijas, y desestimularían a los empleadores a reclutar y contratar mujeres, así como a invertir en su entrenamiento y capacitación para ciertos puestos. Todo ello condicionaría la tendencia a concentrar la fuerza laboral femenina en puestos de trabajo con menores salarios y menores condiciones de estabilidad.

Por el lado de la oferta, la inserción laboral de las mujeres está condicionada por una discriminación previa la inserción de las mujeres en el mercado laboral y que

comienza a configurarse desde el inicio del proceso de socialización, a partir de la interiorización de los roles y estereotipos de género. Este proceso da lugar a que las mujeres opten por ciertas carreras profesionales y/o por determinados tipos de actividad laboral o características del empleo considerados “femeninos”, y que dan lugar a una segregación del mercado laboral por sexo. Las mujeres se concentran en ciertas categorías y grupos ocupacionales, generalmente de menor prestigio social, de menor productividad y menores ingresos. Esta segregación refuerza constantemente la desvalorización de las actividades calificadas como femeninas y obstaculiza el ingreso de mujeres a puestos y ocupaciones consideradas “masculinas”.

En este contexto de desigualdad, las políticas económicas provocan que las relaciones de género interactúan con los procesos de mercado e influyen en la distribución de costos y beneficios a que dan lugar dichas políticas económicas, traduciéndose todo ello en diferencias sustanciales entre hombres y mujeres (Azar, 2004). Las políticas comerciales, en tanto subconjunto de las políticas económicas, no están exentas de provocar efectos diferenciados sobre el bienestar de hombres y mujeres.

Capítulo II:

Características de la estructura y dinámica de la economía salvadoreña desde una perspectiva de género.

El análisis económico admite una serie de enfoques concepto de competitividad estructural o sistémica (Esser et. al. ,1994) se opone a la visión de la competitividad propuesta por las distintas vertientes contemporáneas de teoría neoliberal.

De acuerdo a este nuevo enfoque teórico, el desarrollo de la competitividad de los países y de las empresas, no surge espontáneamente al aplicarse reformas macroeconómicas orientadas hacia la estabilización de la economía y un funcionamiento más libre de los mercados. Tampoco puede depender exclusivamente del espíritu emprendedor y/o del fomento de las condiciones microeconómicas de la competitividad, como pueden ser: la innovación tecnológica, las mejoras en la calidad, la inversión en formación de recursos humanos y/o las mejoras en la gestión de los procesos de las empresas.

La competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema económico (nivel meta, el nivel macro, el nivel meso y el nivel micro) y facilitadas por la existencia de diálogos estratégicos entre los agentes económi-

cos, sociales y políticos, y por la capacidad de lograr consensos en torno al rumbo del desarrollo.

Los diálogos estratégicos operan como mecanismos políticos que permiten no solo la coordinación de los cuatro niveles de la competitividad, sino que además, promueven la cohesión social necesaria para poner en marcha procesos de innovación, de aprendizaje y de desarrollo de ventajas competitivas en el mediano y largo plazo. Estos mecanismos de coordinación, suponen entre otras cosas, un desarrollo en la capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los agentes económicos fundamentales.

Las acciones unilaterales en cada uno de éstos ámbitos por parte de los gobiernos y las empresas son insuficientes para construir el contexto nacional y local, que requieren las empresas para poder elevar la productividad y la competitividad nacional e internacional. Se requiere de una acción simultánea en los cuatro niveles del sistema económico, para lograr el surgimiento de condiciones para lograr la “capacidad nacional de transformación”, la cual se puede identificar con la capacidad de innova-

ción de los procesos de producción y con la capacidad de aprendizaje tecnológico de las empresas, y que es el resultado de la existencia de redes de cooperación entre empresas y de una activa participación del Estado en la economía a través de políticas públicas en

el nivel meso del sistema económico. (Esser. Et al., 1994).

Un resumen del contenido de los cuatro niveles de la competitividad estructural o sistémica se presentan en la tabla número 1.

Tabla No. 1

Niveles de la competitividad	Variables
<p>Nivel Meta :</p> <p>Está formado por conjunto de estructuras políticas y económicas y conjunto de factores socioculturales y de patrones básicos de organización que promueven la competitividad de las empresas. Incluye condiciones institucionales básicas y el consenso básico sobre la estrategia de desarrollo en el largo plazo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Factores socioculturales. • Escala de valores • Consensos básicos. • Patrones de organización política y social.
<p>Nivel Macro:</p> <p>Es el conjunto de condiciones macroeconómicas estables que son consistentes con el fomento de la competitividad de las empresas.</p> <p>Control de la inflación, mantenimiento de la capacidad del gobierno de cumplir con obligaciones internas y externas y mantenimiento de la capacidad de importar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Política Fiscal • Política monetaria • Política presupuestaria • Política de competencia • Política cambiaria • Política comercial
<p>Nivel Meso:</p> <p>Son las acciones específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas.</p> <p>La formación de un entorno capaz de fomentar, completar y multiplicar los esfuerzos de las empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Política de infraestructura física • Política educacional • Política tecnológica • Política de infraestructura industrial • Política ambiental • Políticas de desarrollo regional • Política selectiva de importación • Política selectiva de exportación • Políticas anti-monopolio • Políticas de protección de los derechos del consumidor
<p>Nivel Micro:</p> <p>Es la capacidad individual de las empresas de desarrollar procesos de mejora continua en sus procesos y de formar asociaciones y redes de cooperación con una gran capacidad de generar externalidades positivas para el logro de la competitividad.</p> <p>Esfuerzos de las empresas por buscar la eficiencia, flexibilidad, y rapidez de respuesta a demandas del mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias empresariales • Gestión de la innovación. • Integración en redes de cooperación tecnológica • Logística empresarial • Interacción entre proveedores, productores y usuarios. • Adopción de mejores prácticas en toda la cadena de valor de la empresa.

En este contexto, avanzar en el logro de condiciones de competitividad estructural de la economía salvadoreña, supone no solamente trascender las visiones unilaterales de la competitividad predominantes, sino que eliminar las desigualdades en la condición y posición de mujeres y hombres que obstruyen el desarrollo de condiciones favorables para la competitividad en los cuatro niveles de la estructura económica y que limitan el establecimiento de auténticos diálogos estratégicos entre los agentes económicos.

2.1 Obstáculos de género a la competitividad en el nivel meta.

El nivel meta hace referencia al sistema de valores socioculturales que comparte una sociedad y que pueden favorecer o limitar la competitividad de las empresas. Estos valores, que son el resultado de los diferentes procesos de socialización que se llevan a cabo al interior de la sociedad, condicionan las actitudes, creencias y conductas que las personas asumen frente a las distintas situaciones que configuran el quehacer nacional, incluyendo el ámbito de lo económico.

En El Salvador, el sistema de valores patriarcales predominantes, se convierte en uno de los principales factores que dan origen a la discriminación y exclusión de las mujeres de la economía, incidiendo de esta manera en la creación de obstáculos para el desarrollo de la competitividad de las empresas dirigidas por mujeres.

En el orden de la sociedad patriarcal, las mujeres son definidas como “mujeres-madres”, cuyo espacio natural es la familia y el hogar, el cual se ve obligadas a abandonar ante la necesidad de complementar el ingreso familiar o de asumir el mantenimiento del hogar ante la ausencia de una figura masculina que desempeñe el rol de proveedor de la familia. En este sistema de valores, el trabajo de las mujeres jóvenes se ve como una actividad de carácter temporal, que, en condiciones normales, debería suspenderse al formar ésta una pareja estable (formal o de hecho) y/o al llegar el momento de la maternidad.

Relacionado con el estereotipo de “mujer-madre”, a las mujeres se les asigna una serie de rasgos de personalidad y de conducta específicamente femeninos, que son congruentes con el rol de la maternidad y con sus funciones de cuidado del hogar y de la familia: prudencia, cuidado de los demás, suavidad en el trato con otros, recato, fragilidad, espiritualidad, buena administradora del patrimonio familiar, entre otros, se convierten en el sello de la identidad femenina. A partir de esta identidad, se tejen en la sociedad, las creencias, actitudes y conductas a partir de las cuales son interpretadas y valoradas las actividades económicas de las mujeres.

Estos estereotipos de género, que se reproducen constantemente en el nivel meta, y que no corresponden necesariamente con la realidad de la mayoría de las mujeres, dan lugar a obstáculos para la competitividad de las empresas de

propiedad de las mujeres y, en consecuencia, de la economía.

En primer lugar, como resultado de la división genérica del trabajo en la sociedad patriarcal salvadoreña, las funciones de cuidado del hogar y de la familia son asignadas a las mujeres, las cuales en general deben dedicar un significativo número de horas semanales a labores no remuneradas que se agregan a

las labores remuneradas que realizan como trabajadoras o bien como empresarias. Una encuesta sobre uso del tiempo realizada en 1999 en El Salvador¹ reveló que el 32% de las mujeres salvadoreñas dedican más de 8 horas semanales a labores no remuneradas en el ámbito doméstico, mientras que el porcentaje de hombres en esta misma situación, era de apenas el 8.3%.

Cuadro No. 1
El Salvador: Porcentaje de hombres y mujeres que realizan tareas del hogar, según tiempo semanal dedicado a ellas.

Nota: no incluye a niños y niñas.

Sexo	Total	Ninguno	Máximo 3 horas	4 a 7 horas	8 horas y más
Hombres	100.0	23.9	51.6	16.3	8.3
mujeres	100.0	6.0	30.3	30.3	32.7

Nota: No incluye niños y niñas.

Fuente: IUDOP-UCA y las Dignas (1999), tomado de “Perfil de Género de la Economía del Istmo centroamericano”, PNUD (2004).

¹Fuente: IUDOP-UCA y las Dignas (1999), tomado de “Perfil de Género de la Economía del Istmo centroamericano”, PNUD (2004).

Para las mujeres empresarias, estas labores no remuneradas en el ámbito doméstico representan una jornada de trabajo adicional a la que deben realizar en sus empresas. Para armonizar las obligaciones de trabajo en el hogar, las mujeres empresarias suelen tomar decisiones que suelen afectar las condiciones de productividad y de competitividad de sus negocios.

En algunos casos, las mujeres empresarias optan por dedicarle a sus empresas una cantidad de horas semanales menor a la requerida y/o menor a la que le dedican sus pares masculinos. En consecuencia, los volúmenes de producción y/o de ventas, tiende a ser comparativamente menores de los que obtendrían si la dedicación a la empresa fuera completa. Adicionalmente, esta situación tiende a ser interpretada por los otros (clientes, proveedores, instituciones financieras, instituciones de apoyo, etc.) como un signo de poco compromiso de la propietaria con el crecimiento de su negocio: la actividad empresarial de estas mujeres se tiende a ver como un pasatiempo o una actividad secundaria, y esto limita las oportunidades de nuevos negocio o bien de recibir apoyo técnico o financiero.

En otros casos, se toma la alternativa de desarrollar la actividad empresarial en el mismo local que ocupa la vivienda familiar, con los consiguientes efectos sobre los costos de operación y sobre los niveles de estrés de las empresarias. A manera de ejemplo, los ahorros en el pago de alquiler de locales fuera de la

vivienda, tiende a ser contrarrestados por los mayores costos relativos que tienen los servicios públicos residenciales respecto a las tarifas comerciales e industriales, así como a las pérdidas de oportunidades de negocios y/o de expansión de la empresa, que se producen debido a la limitación del espacio disponible dentro de la vivienda familiar o bien debido a la interferencia de la actividad empresarial con la vida cotidiana de la familia.

En ambas situaciones, las empresas de las mujeres tienden a enfrentar mayores restricciones para el crecimiento de sus activos y de sus ventas, y a mantenerse en su abrumadora mayoría en condiciones de microempresas de subsistencia. Según los datos presentados en el cuadro No 2, la presencia de empresas propiedad de mujeres disminuye a medida que se avanza en los estratos empresariales de mayor tamaño y de mayor participación en el mercado. Detrás de estas diferencias en el éxito económico de las empresas de hombres y de mujeres subyace una explicación que hasta la fecha no ha sido considerada en el análisis de la competitividad económica: las diferencias en las cargas de trabajo no remunerado en el espacio doméstico entre hombres y mujeres.

Cuadro No. 2
El Salvador: Distribución de las empresas por tamaño según sexo del propietario (a),

Tipo de empresa	Mujeres	Hombres	Total
Microempresa	64%	36%	100.0
pequeña empresa y mediana empresa	27%	73%	100.0
Gran empresa	10%	90%	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov. - dic., 2001. Ministerio de Economía y FUNDAPYME (2002).

Una segunda restricción a la competitividad empresarial, proveniente del sistema de valores de la sociedad patriarcal que caracteriza al nivel meta de la competitividad en El Salvador, es la segmentación productiva que provoca la división sexual del trabajo, fundamentado en el sistema de valores y de “consensos” patriarcales que predomina en el nivel meta de la economía: al asignar a las mujeres el trabajo reproductivo y el espacio doméstico, determina una desigualdad de oportunidades laborales y empresariales para las mujeres respecto a los hombres.

El sistema patriarcal genera en nivel meta, la percepción de que existen por una parte, actividades empresariales “específicamente masculinas”, mientras que por la otra, existen actividades empresariales “específicamente femeninas”. Estas últimas, serían aquellas más compatibles con los roles maternos y/o de cuidadoras de otros de las mujeres, o bien, aquellas que sea más compatibles con el estereotipo femenino que prevale

ce en el imaginario colectivo: salones de belleza, preparación y venta de comida, confección y/o reparación de ropa, lavanderías, guarderías y centros de cuidado infantil, bazares, comercio minorista, servicios de limpieza de oficinas y hogares, artesanías, crianza de aves, elaboración de conservas y confites, entre otras.

Esta división del trabajo de mujeres y hombres, da lugar a una segmentación productiva del sector empresarial salvadoreño: las mujeres son relegadas a desarrollar actividades empresariales de baja productividad, de poco valor agregado, con mercados sobresaturados y que obtienen bajas tasas de rentabilidad. Dado que el sector empresarial femenino se ubica mayoritariamente en el sector de la microempresa, un examen general de las diferencias en los niveles de productividad de microempresas conducidas por hombres y por mujeres, puede ser de interés para ilustrar esta tendencia.

De acuerdo a los datos del cuadro No 3, es evidente la existencia de una relación inversa entre sexo del propietario de una microempresa y el nivel de desarrollo de la productividad empresarial. Las microempresas propiedad de mujeres representan la mayoría (78%) de las empresas ubicadas en el segmento de menor productividad, esto es, en el segmento de microempresas de subsistencia, que perciben ganancias mensuales inferiores al valor del salario mínimo establecido oficialmente (US\$152.00) Mientras que, las microempresas de hombres, representan la mayoría (63.9%) del total de microempresas de acumulación

otras ramas productivas con potencial de crecimiento, tales como la fabricación de muebles, reparación y mantenimiento de vehículos, talleres de metal mecánica, reparación de electrodomésticos, desarrollo de software, construcción, jardinería, entre otras.

¿Qué impide este traslado?. No solamente se trata de restricciones en los recursos económicos o de competencias técnicas de las mujeres, que podrían ser solventadas si existe voluntad de las políticas públicas y de otros actores institucionales vinculados al tema de la competitividad. Se trata también, de restricciones asociadas a la división sexual

Cuadro No 3

El Salvador: Porcentaje de microempresas por segmento de productividad y sexo del propietario (a) (2001).

sexo	Subsistencia		Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No. determinada	Total
	Ganancias menores al valor del salario mínimo	Ganancias mayores al salario mínimo				
Hombre	21.8	48.61	48.37	69.23	83.66	36.04
Mujer	78.16	51.39	51.63	30.77	16.34	63.96
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía.

ampliada, que reportan los mayores índices de productividad y la mayor potencialidad de crecimiento. Dada las características estructurales de los principales segmentos productivos a los que pertenecen las microempresas femeninas, es poco probable que una intervención pública o privada, pueda revertir de manera significativa la tendencia de los indicadores de productividad de estas empresarias, salvo que esta intervención esté orientada a apoyar su traslado a

del trabajo en la economía salvadoreña, que se reproducen constantemente en el nivel meta, como resultado de la interacción de las diversas instituciones que socializan a los salvadoreños y salvadoreñas en las “reglas del juego” de la sociedad patriarcal. Una respetable columnista del periódico El Diario de Hoy, refiriéndose al arte de ser mujer, expresaba las siguientes ideas en el espacio más destacado de las páginas editoriales:

*“La mujer es la obra maestra salida de manos del Creador, quien la entregó al hombre como su semejante para que fuera “hueso de sus huesos y carne de su carne”, dotándola del inigualable privilegio de ser madre. La fortaleza, la ternura e intuición tan propios de ella, reflejan su esencia más íntima, y una de las maneras de expresarlo es mediante el arte de saber vestirse como mujer. **Y esto tiene que ser exclusivamente oficio de mujeres**, que sean muy mujeres y se enorgullecen de serlo” (el subrayado es nuestro).²*

Sí en el nivel meta de la estructura económica salvadoreña no se transforman las “ideas fuerza” que animan a la acción a hombres y mujeres en el plano económico, difícilmente se podrá avanzar hacia una economía en donde el 50% de la sociedad pueda tener más oportunidades de desarrollar una actividad laboral o empresarial de mayor productividad.

Finalmente, los valores y creencias predominantes sobre lo que significa “ser hombre” y “ser mujer” en El Salvador, también influyen sobre el diseño de políticas públicas en el ámbito económico.

El estereotipo de “mujeres-madres” y de “hombres-proveedores”, influye en los instrumentos de política pública que se adoptan para apoyar a hombres y mujeres: para los hombres, instrumentos de política económica; para las mujeres, instrumentos de política social.

El Plan de Gobierno “País Seguro” al referirse a la creación de oportunidades para la mujer jefa de hogar señala:

“Se estima que más del 30% de las familias salvadoreñas están comandadas por una mujer como cabeza de familia, siendo este porcentaje más elevado en el área metropolitana de San Salvador (40%).

*Siendo este un sector tan numeroso e importante de la población, el programa detectará las necesidades más apremiantes, identificando soluciones y apoyando su implantación, coordinado esfuerzos para dar **una atención especial a estas mujeres y que los programas de las distintas instancias públicas respondan efectivamente a sus necesidades** (las negritas son nuestras).³*

La atención especial que propone este plan de gobierno para las mujeres jefas de hogar, consiste en medidas tales como: fortalecimiento de la autoestima; formación en valores; oportunidades de educación y formación; centros de atención infantil; atención en salud; salud mental e inserción laboral. Aún reconociendo la importancia que todas estas medidas pueden tener sobre la calidad de vida de las mujeres, lo que interesa destacar en este punto, es el mayor énfasis que se le otorgan a los aspectos sociales en relación a los aspectos económicos en esta estrategia, la cual tiene

²Ver: “ El arte de ser mujer” . Diario de Hoy, San Salvador, 7de noviembrede 2004

³ Plan de Gobierno de El Salvador2004-2009 “ País Seguro”, página 49, en www.minec.gob.sv

a la base la idea de que es necesario “ayudar a las mujeres solas” para que tengan algún ingreso para cuidar de sus hijos e hijas.

Medidas como el acceso a créditos para creación de empresas, acceso a tecnología, garantía de mejores precios para los bienes y servicios producidos, infraestructura económica para la producción y la comercialización, no son considerados como parte del apoyo gubernamental que potencialmente podrían requerir las mujeres. En la visión los diseñadores y diseñadoras del plan de gobierno, este tipo de servicios, no corresponden con imagen de la mujer que demanda la ayuda del Estado, la cual no adquiere para la política económica la figura de agente económico, sino de beneficiaria social.

2.2 Obstáculos de género a la competitividad en el nivel macro.

Los ajustes que se realizan para garantizar los equilibrios macroeconómicos no afectan de manera igual a hombres y mujeres, y en consecuencia, también tienen un resultado diferenciado entre las empresas propiedad de hombres y las de propiedad de mujeres.

Así por ejemplo, sí para mantener o cerrar la brecha financiera del sector público, se opta por una política fiscal basada en el aumento en la recaudación de impuestos provenientes de impuestos indirectos o al consumo y/o a partir de

una ampliación de la base tributaria, los efectos de esta política, tienden a disminuir más las ventas y los ingresos de las empresas de propiedad femenina, y a ponerlas en desventaja en el mercado respecto a las empresas de propiedad masculina.

Lo anterior obedece al hecho que existen asimetrías entre los ingresos y gastos de hombres y mujeres. Los impuestos al consumo afectan más a las mujeres, ya que son ellas las que administran el presupuesto de gastos de consumo del grupo familiar. Las mujeres son generalmente las clientas principales de las micro y pequeñas empresas de comercio, que orientan sus ventas a los consumidores finales, generalmente de bajos ingresos, y que en su mayoría, están dirigidas por mujeres. Al aumentar la tasa de impuestos al consumo y/o al promover una mayor recaudación de este tipo de impuestos, se contrae la demanda de consumo de las familias de menores ingresos, y con ello decrecen las ventas y los ingresos de las empresas propiedad de mujeres.

Asimismo, el gasto de las mujeres empresarias, se orienta fundamentalmente hacia los gastos esenciales de la familia, y menos a la inversión en inventarios o en activos, que pueden ser favorecidos con deducciones al pago de impuestos sobre la renta. De esta manera, un aumento en los impuestos al consumo, representa un doble impacto sobre las condiciones de las mujeres empresarias.

En cuanto a la ampliación de la base tributaria, cuando se utiliza como mecanismo para el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, ésta repercute principalmente sobre las actividades económicas de las mujeres, ya que ésta política, tiende como primera acción a incorporar a las actividades económicas que se realizan en el ámbito de lo que se conoce como el sector informal de la economía, y en las cuales, la presencia de mujeres es mayoritaria. (ver cuadro No 4).

Por otra parte, si la estabilización macroeconómica en el área fiscal requiere de una política de austeridad (recortes) en el gasto público, ésta también tiende a aumentar la carga de trabajo no remunerado de las mujeres empresarias en el ámbito doméstico, ya que deben compensar los bienes o servicios no prestados directamente por el Estado con un incremento en su carga de trabajo doméstico. La austeridad del gasto público, se traduce en escasez de perso

Cuadro No 4
El Salvador: participación femenina en el sector formal e informal de la economía (en porcentaje)

Año	Sector formal	Sector informal
2001	43.14%	56.86%
2002	44.01%	55.99%
2003	45.21%	54.79%

Fuente: DIGESTYC, Ministerio de Economía

La incorporación de las actividades informales a la base tributaria del país, genera como primera medida un aumento en los costos de transacción de las actividades empresariales femeninas, fundamentalmente de autoempleo, que tienen lugar en este sector: completar formularios, realizar retenciones, declarar impuestos, atender auditorias, se convierten en nuevas cargas de trabajo para estas mujeres, que por su bajo nivel de ganancias, no tienen la capacidad de contratar personal para asumir estas funciones.

nal paramédico para cuidado post-operatorio de pacientes y/o en una reducción del tiempo de hospitalización, como parece ser la tendencia en el sistema de salud de El Salvador-, las mujeres empresarias deberán reducir parte del tiempo disponible para atender su negocio, y destinarlo al cuidado de enfermos/as de su familia.

2.3 Obstáculos de género a la competitividad en el nivel meso.

El nivel meso es el campo de acción de las políticas específicas y de los instrumentos de promoción de los negocios y de las actividades productivas. Se sitúan en este nivel, políticas públicas orientadas a la formación de capacidades y competencias, generación de infraestructura para la producción, promoción de la innovación y el desarrollo científico, así como al fomento de sectores económicos específicos.

El panorama general que existe en este nivel de la competitividad de la economía salvadoreña, muestra la existencia de grandes brechas de género que impiden a las mujeres beneficiarse de las políticas públicas que se generan en este ámbito.

A manera de ilustración, la política educativa de El Salvador, no obstante ha logrado incidir en la disminución de la tasa de analfabetismo de las mujeres y ha incrementado la tasa de matrícula bruta de las mujeres, equiparándola con la los hombres (PNUD, 2004: 54); no ha logrado a la fecha contribuir a la transformación de los estereotipos tradicionales de las profesiones femeninas y masculinas existentes en El Salvador, y en consecuencia, no se ha utilizado como instrumento para promover el aumento de la productividad y/o la competitividad de las

actividades laborales y empresariales de las mujeres salvadoreñas.

De acuerdo a los datos del cuadro número 5, la estructura de la matrícula en educación superior, continúa reflejando la división del trabajo entre hombres y mujeres que se desprende del sistema de valores y creencias de la sociedad patriarcal: para todas las carreras, consideradas socialmente, como “típicamente masculinas”, el Índice de participación tiene valores muy bajos, por debajo de 50, y llegando en algunos casos, como por ejemplo en las ingenieras mecánicas, eléctricas y electrónicas, a tener un valor inferior a 10. La formación superior de las mujeres está centrada en carreras que se consideran como una extensión “natural” de sus funciones maternas y de cuidado de otros: enfermeras, fisioterapeutas, maestras de parvularia, nutricionistas, trabajadoras sociales, entre otras. Paralelamente a esto, la política educativa de encarga de reproducir la segmentación productiva de los empleos y de las empresas de hombres y mujeres, a partir de la cual, las mujeres tienden a ubicarse laboralmente o empresarialmente en actividades económicas de menor productividad e ingresos, y que reciben una menor valoración y reconocimiento a nivel social.

Cuadro No. 5
El Salvador: Matrícula en educación superior en carreras seccionadas, según sexo.
2001

Carreras	Hombres	Mujeres	Índice de feminidad
Consideradas típicamente masculinas			
Ingeniería civil	1,448	431	29.8
Ingeniería eléctrica	1,183	76	6.4
Ingeniería electrónica	218	12	5.5
Ingeniería en computación	4,118	1,914	46.5
Ingeniería mecánica	431	32	7.4
Ingeniería industrial	3,147	1,232	39.5
Técnico automotriz	527	3	0.6
Consideradas típicamente femeninas			
Diseño ambiental	39	111	284.6
Diseño gráfico	96	111	115.6
Enfermería	117	1,307	1,117.1
Nutrición	26	226	869.2
Sicología	561	1,661	296.1
Comunicaciones	623	1,406	225.7
Trabajo social	64	383	598.4
Fisioterapia	117	1,302	1,112.8
Ciencias de la Educación	767	2,551	332.6
Profesorado en Parvularia	101	1,887	1,868.3
Profesorado en Educación	307	1,151	374.9
Física			

Nota: Índice de feminidad (IF) se refiere a la matrícula de mujeres con respecto a la matrícula de hombres multiplicada por cien, para cada categoría. IF igual a 100 indicaría que existe una equidad completa en la matrícula de mujeres y hombres para una determinada carrera.

Fuente: PNUD (2004); La equidad de género en El Salvador; página 58.

Otra política que puede ilustrar en el nivel meso, cómo se generan las condiciones de menor productividad y competitividad de las actividades económicas femeninas, es la política tecnológica, la cual presenta también una brecha de género, que excluye de manera sistemática a las mujeres.

Existe un consenso generalizado sobre el importante papel que las nuevas tecnologías de información y comunicación,

conocidas como TIC, pueden tener en la promoción de la competitividad de las empresas, especialmente porque reduce costos de transacción de las empresas (realización de transacciones en línea, comunicaciones simultáneas con proveedores y compradores, envíos de cotizaciones, tele conferencias, etc.) , con lo cual aumenta la productividad empresarial y mejora la condición de las empresas en el mercado.

De acuerdo al Banco Mundial (2003) El Salvador se encuentra entre los países de América Latina de peor desempeño en esta área: la teledensidad para la telefonía fija es muy baja, con menos de 10 líneas por cada 100 habitantes, y la utilización de internet es mínima: 2.19 por cada 100 habitantes.

No obstante para el caso de la telefonía fija, el problema de la baja densidad puede estar contrarrestado por el crecimiento acelerado que se reporta en el uso de líneas móviles, el acceso al internet para uso residencial y empresarial continua siendo muy bajo. FUDADES estimó en el año 2003 que solamente el 5.1% de los hogares salvadoreños tenían un computador, y solamente el 2.3% estaba conectado a internet. En el caso de las empresas, este mismo estudio determinó que el uso de TIC en las empresas estaba relacionado directamente con el tamaño de las empresas, de tal forma que su uso estaría generalizado en las medianas y grandes empresas, mientras que sería casi nulo en las micro empresas.⁴

El Plan de Gobierno 2004-2009, propone la creación de un programa presidencial denominado “Agenda de Conectividad” para promover el uso de tecnologías de la información en las empresas, las escuelas y los hogares. Sin embargo, dicho programa, en su

contenido y en su estrategia de intervención, no considera ninguna medida orientada a facilitar el uso de las TIC por parte de las mujeres, ya que se asume la existencia de una supuesta neutralidad de la tecnología respecto al género.

Sin embargo, diversos estudios sobre patrones de uso de tecnologías de hombres y de mujeres (Hering, 1999; Spender, 1996) han concluido que el uso de tecnología tiene también un sesgo de género, y que se manifiesta principalmente en el uso de las nuevas tecnologías de la información.⁵ De acuerdo a estos estudios, los hombres dominan las nuevas tecnologías de información, principalmente las tecnologías *on line*: son ellos quienes introducen los tópicos, ignoran o trivializan los tópicos planteados por mujeres y tienen una presencia más numerosa e influyente en los espacios mixtos (chats o foros). Asimismo, los varones tienden a ser más agresivos y a desplegar tácticas de intimidación y asedio sexual hacia las mujeres o hacia quienes identifican como tales. Sus comportamientos lingüísticos recrean los valores patriarcales, son ellos los que inician y finalizan las discusiones en los grupos mixtos, plantean sus opiniones como si fueran hechos comprobados, tienden a ser autoritarios y a usar un lenguaje vulgar e intimidante para las mujeres. Las mujeres en cambio, tienden a ser corteses y respetuo-

⁴Ver: FUSADES ; Informe de Desarrollo Económico y Social 2003. Competitividad para el Desarrollo. Capítulo 5.

⁵Ver: Bonder, Gloria; Las nuevas tecnologías de información y las mujeres: reflexiones necesarias. Serie Mujer y Desarrollo No 39, CEPAL, Chile, junio de 2002

sas en los mensajes individuales y/o en los espacios mixtos, atenúan y justifican sus afirmaciones, y evitan abordar temas polémicos sobre los cuales existe discrepancias de opinión.

Estos estudios concluyen que la identidad de género condiciona ciertas conductas *on line*, y que en consecuencia, el acceso equitativo a la tecnología no está entonces relacionado exclusivamente con tener la posibilidad de contar con una computadora y de tener los conocimientos sobre su utilización sino que incluye las barreras de acceso provenientes de la cultura patriarcal que ha permeado la *cibercultura* y la ha convertido en un nuevo nudo del poder masculino.⁶ No es de extrañar entonces, que en El Salvador, al igual que en la mayoría de países de América Latina, el perfil del usuario de TIC sea un perfil esencialmente masculino: hombre, con una escolaridad promedio de 15 grados de educación, de una familia con ingresos promedio de US\$1,500.00 mensuales, y que reside en la zona metropolitana.

Un ejemplo final que también contribuye a identificar los obstáculos al desarrollo de la competitividad de las actividades empresariales de las mujeres contenidas en las políticas sectoriales del país, es la estrategia de utilizada por la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, ejecutada a través de la

Comisión de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) del Ministerio de Economía.

Esta estrategia se ha orientado en los últimos años a separar los recursos y las intervenciones de apoyo a este sector de empresas, previstas en la política, en dos grandes segmentos: el segmento de las microempresas dinámicas y de las pequeñas y medianas empresas, por una parte; y, el segmento de las microempresas de subsistencia, de otra parte. En un esfuerzo por volver más eficiente el uso de los recursos (provenientes de donaciones y/o préstamos internacionales), la CONAMYPE ha optado por canalizar la oferta de servicios de apoyo a la competitividad empresarial (capacitación, apoyo a la comercialización, asistencia técnica, asociatividad, etc.) a las empresas ubicadas en mercados de rápido crecimiento, que producen bienes y servicios de mayor valor agregado, con indicadores de productividad y de rentabilidad, que les permitan participar en el co-financiamiento de los servicios de apoyo.

Para el segmento de las microempresas de subsistencia, la atención de la política gubernamental se enfoca en la canalización de microcréditos para financiar la adquisición de capital de trabajo, y permitirles el mantenimiento de los puestos de trabajo que se generan en este tipo

⁶ La impronta que la cultura patriarcal está marcando en la red no sólo excluye a las mujeres sino que las agravia y desvaloriza, como lo evidencian el predominio de la pornografía, la exhibición de mujeres como objetos de comercio sexual, las prácticas de acoso sexual en la red dirigidas a las mujeres y el predominio del lenguaje sexista. (CEPAL, 2002: página 30)

de unidades productivas (fundamentalmente autoempleo), a la espera que sus propietarios (as), puedan mantenerse en esta actividad, mientras no sean absorbidos como trabajadores (as) asalariados por empresas de mayor tamaño y/o por MIPYME más dinámicas,

En la práctica, y dada la relación inversamente proporcional que existe entre, productividad y rentabilidad de las empresas, con la propiedad femenina de las mismas; las mujeres han terminado siendo excluidas de los servicios para el desarrollo de la competitividad contenidos en la política nacional de la micro y pequeña empresa.

Este enfoque de la estrategia y estos resultados, responden al perfil empresarial que se busca promover por medio de la política, y que de acuerdo a la visión estratégica dominante en su diseño, es un perfil fundamentalmente masculino:

“La idea dominante aquí es que con las intervenciones que se lleven a cabo desde la perspectiva de esta política, se introduzca el surgimiento de un empresario con potencialidad y motivación para iniciar nuevos proyectos; que busque el ahorro y la optimización de los recursos disponibles; que esté motivado a invertir y a generar acumulación, y que tenga la capacidad de integrarse efectivamente a la actividad económica. El fomento y potenciación de este perfil se

relaciona de forma preponderante con el sistema educativo y con las políticas para el desarrollo sectorial y nacional.

Con esta visión se establece una diferencia hacia las personas que se encuentran en el sector por la falta de oportunidades de empleo en otros sectores, con lo que la atención hacia ellos estaría orientada a vincularlas laboralmente hacia actividades diferentes”.⁷

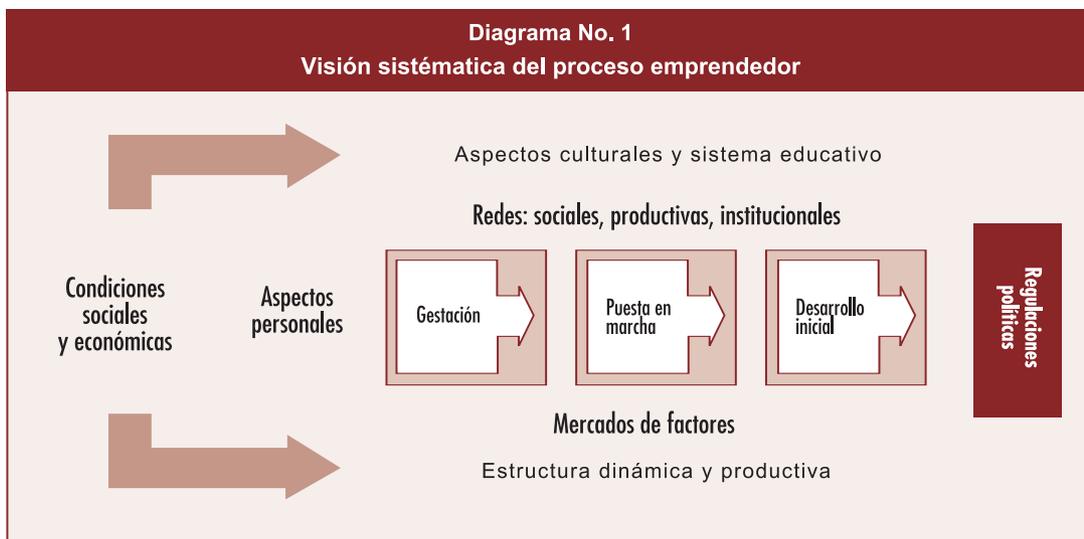
De esta forma, la estrategia gubernamental no obstante ha puesto en marcha acciones con capacidad de promover el fortalecimiento de ciertas condiciones que pueden favorecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas; en la práctica excluye de su atención a las microempresas, dado que, son las que menos pueden responder al enfoque de mercado que caracteriza el diseño de esta estrategia. Con ello se contribuye muy poco o nada a resolver los problemas que afectan a más del 90% del sector de las microempresas, que están ubicadas en el segmento de la subsistencia, y que está integrado mayoritariamente por empresas propiedad de mujeres.

⁷ Ministerio de Economía (2000); Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, página 15

2.4 Obstáculos de género a la competitividad en el nivel micro.

Los obstáculos de género que operan en el nivel micro de la competitividad, están relacionados fundamentalmente con los aspectos y condiciones que inciden en el proceso de creación y funcionamiento de las empresas propiedad de mujeres. Estos factores y condiciones inciden en las diferencias que las empresas propiedad de mujeres presentan con respecto a las empresas propiedad de hombres.

(2004) las fases de este proceso están influidas por una serie de factores y condiciones, que juegan un papel determinante en el desempeño de los emprendedores (as), y en la configuración de empresas más dinámicas o menos dinámicas. Estas factores están conformados por: las condiciones sociales y económicas de los hogares de donde provienen los emprendedores (as); los valores de la cultura del país y las características del sistema educativo; la estructura y dinámica del aparato productivo; aspectos personales del emprendedor



Tomado de: BID/FUNDES Internacional (2004): Desarrollo Emprendedor. América latina y la experiencia internacional, página 28.

En un enfoque estructural o sistémico, el proceso emprendedor (creación de empresas) está formado por la sucesión de tres fases: gestación de la idea de empresa; puesta en marcha de la empresa; y, desarrollo de la empresa en los primeros años. De acuerdo a Kantis

(a), tales como la propensión a asumir riesgos, la creatividad, la perseverancia, etc.; las redes sociales, productivas e institucionales en las que se apoya el emprendedor (a) para solucionar problemas y/o acceder a información sobre oportunidades de negocios; el funcio-

namiento del mercado de factores (crédito, tecnología, etc.); y, las regulaciones económicas y las políticas públicas.⁸ En el diagrama número 1, se presenta una visión esquematizada de este proceso.

Un estudio reciente sobre el proceso de creación de empresas en América latina, y que incluyó entrevistas con 1,000 emprendedores (as) de Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Costa Rica y El Salvador⁹, mostró que el perfil del emprendedor exitoso, es un perfil esencialmente masculino: el emprendedor exitoso es un hombre joven, de clase media y elevado nivel de educación; que cuenta con una experiencia previa en el rubro de su empresa o, en un rubro relacionado con ésta, y que la ha fundado, principalmente, para lograr un objetivo de realización personal.

A este perfil de emprendedor exitoso, le corresponde también un perfil de empresa exitosa o dinámica: pasan rápidamente de microempresas a pequeñas y/o medianas empresas; en promedio dan ocupación a 26 trabajadores (as) al tercer año de funcionamiento; generan ventas anuales de alrededor de US\$800,000.00; se dedican a la producción y comercialización de manufacturas tradicionales (alimentos, muebles, confecciones, metalurgia

y metal mecánica) y tienen como principales clientes a otras empresas, de mayor y/o de menor tamaño.

El estudio citado registra como un dato curioso, pero marginal, la ausencia de mujeres dentro del segmento las empresas dinámicas y su mayoritaria participación en el segmento de empresas menos dinámicas. En sus recomendaciones finales, sin embargo expresa su preocupación por incorporar a las mujeres en la creación de empresas dinámicas:

“De aquí se desprende que el acceso a las oportunidades para ser empresarios debe ser equitativo, a efecto de incrementar las fuentes de riqueza económica y el número de emprendedores dinámicos y fortalecer los canales de movilidad social. Además es posible intensificar la inclinación a emprender –aún en los segmentos en donde habitualmente nacen los emprendedores- si se genera un contexto cultural y económico más favorable a la creación de empresas. Una decidida acción que facilite la incorporación de mujeres a la creación de empresas tiene igualmente gran potencial para ampliar la base de generación de nuevos emprendimientos dinámicos.”¹⁰

Una decidida acción que facilite la incorporación de mujeres a los segmentos empresariales más dinámicos, y conse-

⁸ Para un desarrollo completo del enfoque sistémico del proceso emprendedor, ver: Kantis, Hugo (2004); Desarrollo Emprendedor. América Latina y la experiencia internacional. BID/FUNDES Internacional, capítulo 1.

⁹Ver: Kantis, Hugo. Op. Cit. ; capítulo 2.

¹⁰ Kantis, Hugo. Op. Cit. Página 133

cuentemente, de mayor competitividad, no se logra únicamente a partir de la constatación de las diferencias en la participación de mujeres y hombres en estos segmentos. Se necesita identificar en qué consisten las diferencias en los factores que inciden en el proceso emprendedor de mujeres y hombres, para actuar sobre ellos a favor de las mujeres.

Así por ejemplo, las redes sociales (amigos, parientes), institucionales (gremios empresariales, instituciones de apoyo, universidades) y productivas (proveedores, clientes) de los emprendedores, suelen cumplir un papel crucial a lo largo del proceso de constitución y operación de sus empresas: pueden facilitar el acceso a recursos necesarios para iniciar el negocio, brindar apoyo para resolver problemas y/o facilitar el acceso a información (comercial, tecnológica) relevante para la empresa. En el cuadro No 6, se presenta información que destaca la importancia de las distintas redes de

los empresarios dinámicos y menos dinámicos, en El Salvador.

Para las mujeres, el papel que juegan las redes institucionales y productivas en el desarrollo de su proceso emprendedor es menos determinante, con relación al papel que desempeñan sus redes familiares. Sin embargo, en la medida que, las mujeres emprendedoras provienen de familias con pocos contactos relevantes, desde el punto de vista de la actividad empresarial, la familia se convierte en elemento que contribuye más bien a apoyar a las mujeres en la realización de tareas de cuidado y administración del hogar, y no así un factor que promueve el acceso a recursos o los contactos comerciales.

Por otra parte, las mujeres empresarias se ven limitadas a participar en redes de cooperación con otras empresas e instituciones, que les faciliten la obtención de ventajas competitivas. Estas limitaciones provienen por una parte, de las dificultades

Cuadro No 6
El Salvador: papel de las redes como facilitadoras de recursos no monetarios para las empresas. (%)

	Redes sociales	Redes de producción	Redes institucionales
Información			
Empresas dinámicas	71%	39%	24%
Empresas menos dinámicas	57%	23%	17%
Tecnología			
Empresas dinámicas	44%	30%	19%
Empresas menos dinámicas	33%	43%	17%
Otros recursos			
Empresas dinámicas	46%	54%	3%
Empresas menos dinámicas	33%	47%	0%

Fuente: elaborado a partir de BID/FUNDES Internacional. Proceso Emprendedor. América Latina y experiencia internacional. página 49.

des para conciliar su escaso tiempo disponible, con la participación en un acuerdo de cooperación interempresarial, el cual por lo general tiende a ocupar un tiempo suplementario al horario de atención a la empresa y al cumplimiento de obligaciones de trabajo para la familia. De igual manera, inciden en su falta de participación en redes institucionales y/o productivas, los estereotipos femeninos que se promueven en la imagen de las mujeres empresarias: socialmente se considera que el lugar ideal para pasar el “tiempo libre” de las mujeres empresarias es el hogar, lo que deja poco espacio para participar en actividades o espacios públicos, que permitirían su vinculación con redes de apoyo.

mayor incertidumbre o inestabilidad que se asocia a las actividades empresariales femeninas. Las mujeres constituyen así la principal clientela de las instituciones de microfinanzas, que se caracterizan por prestar montos de crédito menores, a plazos cortos y a tasas de interés superiores a las de las instituciones financieras tradicionales. (ver cuadro número 8)

Los servicios de desarrollo no financieros son ofrecidos por parte de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en condiciones que no favorecen la competitividad de las empresas femeninas, particularmente de las microempresas. Se tiende a utilizar un lenguaje

Cuadro No 7
El Salvador: Distribución de clientes de 28 Instituciones de Microfinanzas, según sexo

Sexo	2002		2003		2005	
	clientes	%	clientes	%	clientes	%
Mujeres	95,695	70%	103,716	68%	124,141	68%
Hombres	40,994	30%	47,625	31%	57,292	32%
Total	136,689	100%	151,341	100%	181,433	100%

Fuente: Proyecto FOMIR/DAI-UCA; Revista Microenfoque No 16, página 21

Por otra parte, las mujeres empresarias tienden a enfrentar mayores obstáculos para acceder a los factores de la producción y/o acceden a ellos a costos mayores. Ello provoca pérdidas e productividad e ingresos para sus negocios.

Así por ejemplo, el crédito sigue siendo para las mujeres más costoso que para los hombres, debido a que se considera un crédito de alto riesgo, ya sea por la falta de garantías reales como por la

excesivamente técnico, se brindan en horarios no adaptados a la disponibilidad de tiempo de las mujeres y tienden a utilizar ejemplos de empresas y de empresarios (generalmente masculinos) que no se adaptan a las características de su emprendimiento. Esto muchas veces las lleva a considerar que la capacitación o la asesoría técnica, no es de utilidad para sus empresas, y tienden a ausentarse de las mismas, inclusive cuando estos servicios sean subsidiados.

2.5 Obstáculos de género al establecimiento de diálogos estratégicos.

Los diálogos estratégicos son las interacciones entre los agentes (económicos, sociales y políticos) que tienen la capacidad de incidir en el rumbo de la política económica y en el contenido de la estrategia a favor de la competitividad de la economía. La incorporación de una perspectiva estructural y de un enfoque de género en esta estrategia y en estas

políticas, pasa necesariamente por incidir en estos diálogos y consensos estratégicos.

En la actualidad, la incidencia de las mujeres en este ámbito se encuentra altamente limitada por la escasa participación de las mujeres en el proceso de toma de decisiones económicas y políticas, tanto en lo que corresponde a la limitada presencia en las instancias que inciden en estas decisiones, como por la

inexistencia de una agenda económica de las mujeres, asumida por las mujeres que participan (aún de manera limitada) en estos espacios de diálogo e incidencia política.

Actualmente, los agentes que más influencia tienen en la definición de las políticas públicas en campo económico son los gremios empresariales. Sin embargo, en ellos, la participación de mujeres sigue siendo muy poco significativa (ver cuadro número 8)

Pero además, en la mayoría de gremios empresariales, prevalece un enfoque patriarcal en el análisis de los problemas de las mujeres empresarias y en las propuestas de solución a dichos problemas.

De acuerdo a este enfoque, la solución a los problemas de las mujeres empresarias se encuentra en el desarrollo de la capacidad de “armonizar” sus responsabilidades de madre y esposa con sus responsabilidades como empresaria.

Cuadro No. 8

El Salvador: Participación de las mujeres en asociaciones gremiales de la empresa privada.

Organización	Mujeres asociadas	Hombres asociados	Mujeres en juntas directivas	Total afiliados (as)
Asociación Salvadoreña de Industriales	16%	84%	0%	461
Cámara Americana de Comercio	12%	88%	6%	400
Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños	60%	40%	10%	n.d.
Cámara de Comercio e Industria	16%	84%	28%	1,984

n.d.: no disponible

Fuente: Fundación DIWAK (2002) y AMPES (2005)

En estas perspectivas, los modelos exitosos de empresarias femeninas que se promueven en las cámaras empresariales, aún cuando estén presididas por mujeres, son modelos que tienden a reforzar los estereotipos de género que existen en la sociedad salvadoreña, y que atribuyen el éxito de una empresaria, a su capacidad de asumir un “feminismo de la complementariedad” a partir del cual les es posible realizar dobles o triples jornadas de trabajo, en aras del cuidado de la familia y de la conservación de los valores tradicionales que definen la esencia de lo femenino.¹¹

En la página editorial del periódico El Diario de Hoy, una de las participantes el Primer Congreso de Mujeres Empresarias, celebrado en el mes de febrero bajo los auspicios de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, reseñaba su participación de la siguiente manera:

“Por lo general, los temas relacionados con la mujer la colocan en un papel de víctima: violencia. Marginación, pobreza, falta de educación, de oportunidades, etc. Como resultado, se traslada la responsabilidad del bienestar y superación de la mujer a otras instancias (Estado, sociedad, iglesia, ong, etc.) en vez de hacerla consiente ella misma, de su enorme capacidad para generar cambios beneficiosos para sí, para su familia, su comunidad y ... sí, también para el

*mundo entero..... las mujeres tuvimos la oportunidad de escuchar verdades plenas de humanismo y realidad, fervientes llamados a utilizar nuestra inteligencia, nuestras muchas virtudes y potencialidades para mejorar la sociedad y el mundo en el cual deben vivir nuestros hijos, iniciando ese cambio desde el corazón de la familia”.*¹²

¹¹Ver: “Trabajo y familia una mezcla posible.” En www.elsalvador.com/mujeres/2005/03; “El éxito de mujer y liderazgo”, El Diario de Hoy, 26.02.05, y discurso de apertura de la Presidenta de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador durante el 1er Congreso de mujeres empresarias, 9 de febrero de 2005.

¹² “El éxito de mujer y liderazgo”; El Diario de Hoy, 26.02.05.

Capítulo III:

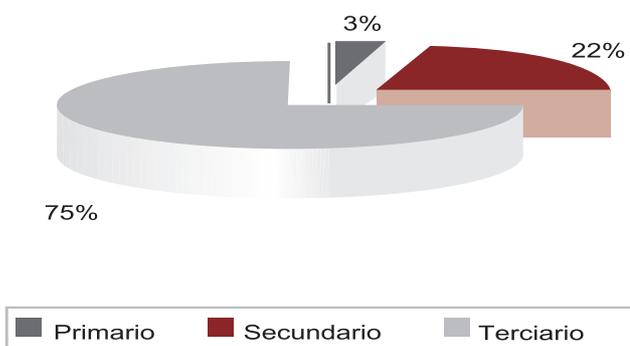
Perfil de género del mercado laboral

Como un paso previo para la determinación del impacto del CAFTA sobre las mujeres trabajadoras salvadoreñas, es preciso determinar las condiciones bajo las cuales las mujeres salvadoreñas se insertan al mercado laboral. Estas condiciones pueden analizarse desde una serie de indicadores que permiten establecer con cierto grado de certeza las tendencias de la forma de inserción las mujeres en el mercado laboral y sus diferencias con respecto a los hombres.

De acuerdo a la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) del

Ministerio de Economía la Población Económicamente Activa (PEA) de El Salvador en el año 2004 estaba compuesta por 2, 710, 237 personas; de éstos 1,636,727 (60.4%) eran hombres y 1,073,510 (59.6%) eran mujeres.¹³ Para este mismo año, la tasa de desempleo de la PEA era de 6.8%, siendo el desempleo de la PEA femenina de 3.8%. La participación sectorial de la mujeres ocupadas se realiza principalmente en las ramas ligadas al sector terciario y al sector secundario, tal como se muestra en el gráfico 1.

Gráfico 1
Estructura sectorial del empleo femenino
2004*



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, DIGESTYC, 2004..

¹³ La fuente de la información para la construcción de los indicadores del mercado laboral es la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (varios años) de la DIGESTYC/Ministerio de Economía, las cuales están disponibles en la página www.digestyc.gob.sv

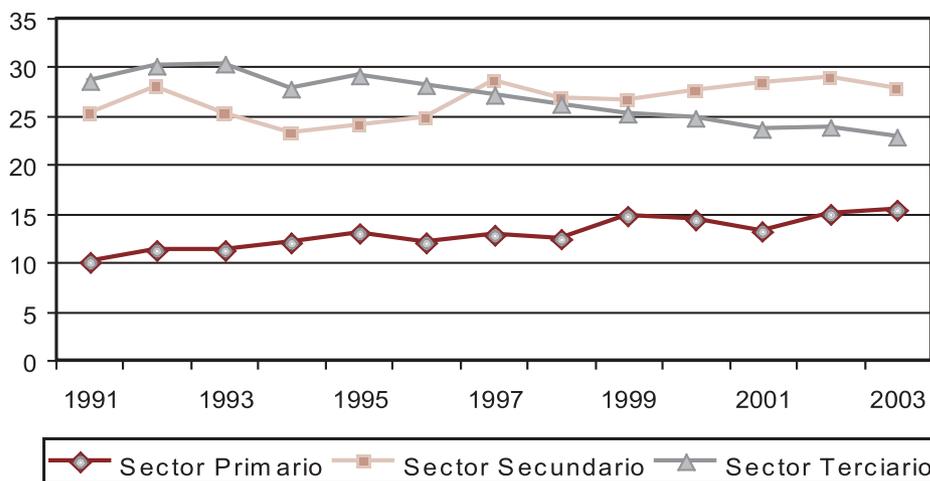
La tendencia del empleo femenino en el período 1991-2003 muestra una creciente participación en las actividades del sector terciario, principalmente de aquellas que pueden ser consideradas como una extensión de las actividades de las mujeres en el ámbito doméstico y/o compatibles con sus responsabilidades familiares, tales como comercio, servicios personales y servicio doméstico. En promedio se estima que durante este período el empleo femenino en el sector terciario creció a una tasa promedio anual del 6%. A continuación se sitúa el sector secundario, integrado principalmente por empleo femenino en el sector de la maquila de ropa para exportación, que durante el mismo período creció a una tasa promedio anual del 4%.

La tendencia descrita en la estructura sectorial del empleo femenino coincide con una pérdida progresiva de la productividad laboral en el sector terciario a partir del año 1993¹⁴. (Gráfico 2)

De acuerdo a la OIT, la productividad laboral representa un indicador importante del rendimiento de los trabajadores (as), ya que guarda una estrecha relación con el concepto de trabajo decente, entendido este como una ocupación productiva, justamente remunerada y que se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto de la dignidad humana. El aumento de la productividad laboral en una rama constituye un indicador de generación de empleos decentes, y por el contrario, la disminu-

Gráfico 2

Productividad laboral por sector económico, 1991-2003
(En miles de colones de 1990)



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, DIGESTYC, y Revista Trimestral, BCR, varios años.

¹⁴ La productividad laboral se define en los términos recomendados por la OIT en el documento Base de Indicadores de Trabajo Decente (www.oit.orr.cr/estand/td). Se define como la relación entre el valor de la producción y los factores productivos, en este caso el trabajo, haciendo el mejor uso de los recursos disponibles en una empresa o país. Se ha calculado dividiendo el PIB real de las ramas de actividades que componen cada sector (primario, secundario y terciario) por el total de ocupados de las ramas.

ción en la productividad laboral puede ser interpretado como un desmejoramiento en la calidad de los empleos en una rama o sector.

La caída en el Índice de Productividad Laboral en el sector terciario muestra un valor aproximado de 20 % entre 1991 y 2003, de la cual son responsables principalmente las ramas de servicios financieros (- 63.9%) , servicios a los hogares (-28.1%) y servicios a la comunidad (-15%).

El deterioro en la productividad aboral de las ramas de servicios personales, ligadas a los hogares y a las comunidades, se explicaría principalmente por la fuerte y creciente presencia a su interior, de actividades informales, de baja pro-

ductividad e ingresos, principalmente desempeñadas por mujeres. Como ilustración de lo anterior, puede señalarse que, en el período 1991-2003, el empleo en actividades informales del sector terciario creció a un ritmo del 107%, superior al la tasa del 86% a la cual crecieron los empleos formales en el mismo sector.

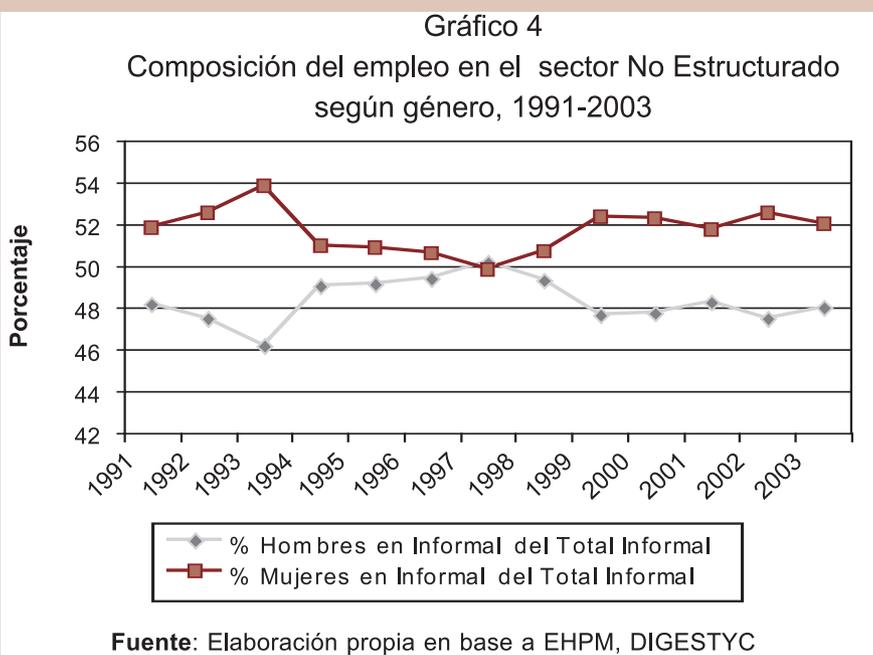
Otro indicador importante del empleo femenino en El Salvador lo constituye la participación de las mujeres en el sector estructurado (formal) y en el sector no estructurado (informal) de la economía. Esta participación muestra no solo una mayor presencia femenina en las actividades del denominado sector informal sino que adicionalmente, muestran una tendencia inversa a la de los empleos masculinos.

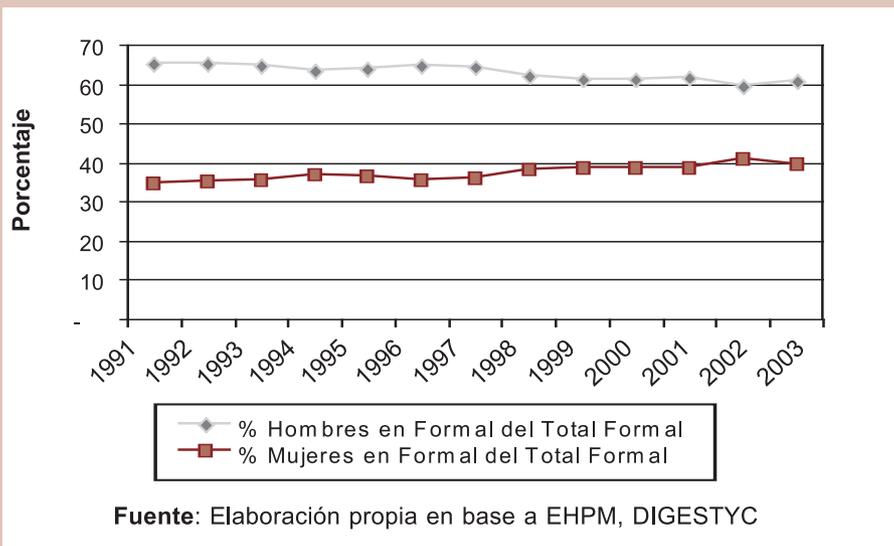


Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, DIGESTYC

Los datos presentados en los gráficos 3, 4 y 5 muestran que la calidad del empleo de las mujeres trabajadoras salvadoreñas tiende a ser inferior que la de los trabajadores hombres, debido a que las mujeres tienden a insertarse laboralmente en el sector no estructurado o sector informal de la economía, en donde la precariedad de las condiciones laborales es mayor que en el sector estructurado o formal de la economía. Jornadas de trabajo más extensas, salarios e ingresos menores al salario mínimo establecido oficialmente, falta de cobertura de seguridad social y de leyes laborales, entre otras, son solo algunas de las manifestaciones de la precarias condiciones laborales de las mujeres que se desempeñan en actividades de este sector.

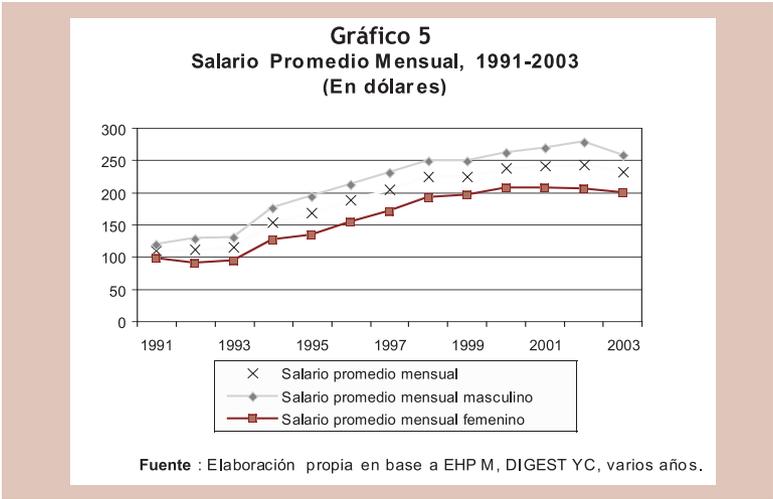
Tal como se señaló en la sección anterior, esta distribución ocupacional y sectorial del empleo femenino y masculino en el mercado laboral salvadoreño, no responde a un proceso de “selección natural”, que relega a las mujeres a condiciones de trabajo más desventajosas con respecto a los hombres. Se trata más bien de un proceso que es el resultado de los roles de género y de los estereotipos de género que rigen socialmente, y que conducen a que las mujeres tengan menor acceso a las oportunidades de educación y formación profesional, a que tengan menor acceso a la propiedad de recursos financieros y sobre todo, a que opten por actividades ocupacionales consideradas socialmente como más apropiadas para las mujeres y sobre todo, más compatibles con sus responsabilidades en el hogar y la familia.





Respecto al comportamiento de los salarios promedio de la economía, éstos han mostrado una tendencia al alza en términos nominales durante el período 1991-2003, pero manteniendo una disparidad en el crecimiento entre salarios femeninos y salarios masculinos. En términos generales, el salario masculino ha aumentado más rápidamente que el

salario femenino y se mantenido en un nivel superior, dando como resultado una brecha salarial promedio de 75%, que significa que en promedio los salarios de las mujeres han sido 25% inferiores a los salarios masculinos para el período 1991-2003. El gráfico 5 muestra este comportamiento de los salarios en la economía salvadoreña.

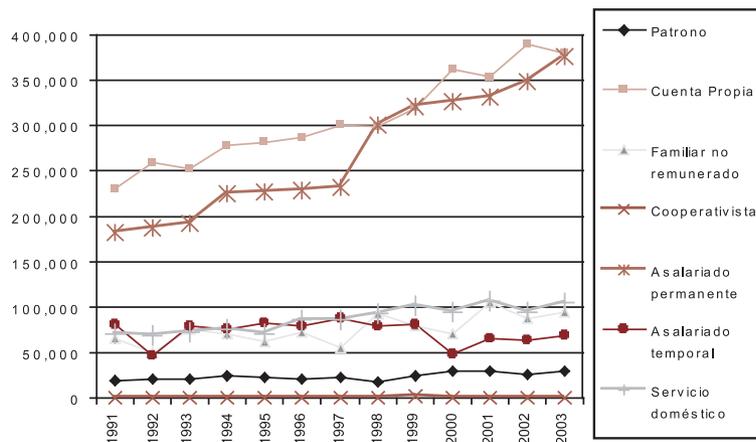


Desde la perspectiva de la categoría ocupacional a la que pertenecen las mujeres trabajadoras salvadoreñas, es predominante su participación en la categoría ocupacional “trabajadoras por cuenta propia”, que es sinónimo principalmente de actividades de autoempleo, tanto en el sector formal como en el sector informal. Sin embargo, la información disponible indica la creciente importancia que durante el período 1991-2003 ha ido alcanzando la presencia de las mujeres en la categoría ocupacional “asalariada permanente” (ver gráfico 6), tendencia posiblemente impulsada por la incorporación masiva de mujeres en la industria manufacturera de exportación (maquila).

ha traducido en una mayor cobertura de seguridad social para ellas. De acuerdo a los datos oficiales proporcionados por el Ministerio de Trabajo, para el año 2003 solamente el 26.8% de la PEA femenina ocupada estaba cubierta por algún tipo de sistema de seguridad social.¹⁵

Para concluir esta sección es preciso referirse a la participación de las mujeres en las organizaciones laborales salvadoreñas, como un indicador del grado de participación de las trabajadoras del sector estructurado de la economía, en instancias a través de las cuales se puede incidir en el mejoramiento de sus condiciones laborales.

Gráfico 6
Mujeres ocupadas por Categoría Ocupacional, 1991-2003



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, DIGESTYC, varios años.

Sin embargo, pese a la creciente importancia que el trabajo asalariado representa en la estructura ocupacional de las trabajadoras salvadoreñas, esto no se

De acuerdo a la estadísticas oficiales del Ministerio de Trabajo (cuadro 1), la participación de mujeres en las 142 organizaciones sindicales registradas, representa

¹⁵ Para consultar estadísticas laborales de El Salvador se recomienda visitar: www.mtps.gob.sv

el 9.3% del total de afiliaciones, siendo las ramas de manufactura y comercio en donde se presentan los mayores porcentajes de afiliaciones femeninas. La participación de las mujeres en las estructuras de dirección de estas organizaciones presenta una tendencia similar.

Estos bajos niveles de participación de las mujeres en las organizaciones sindicales del país, de acuerdo a Martínez y Quinteros (2003) están relacionados por una serie de factores que inciden en la

De acuerdo a estas autoras, las estructuras sindicales en El Salvador no se encuentran exentas de los fenómenos de subordinación y marginación de las mujeres que caracterizan a las sociedades patriarcales, y no obstante pueden existir mujeres ocupando puestos de importancia dentro de las estructuras sindicales, éstas estructuras reflejan relaciones desiguales de poder entre mujeres y hombres que impiden una participación equitativa de las mujeres y que tienden a subvalorar y/o invisibilizar las

Cuadro No 1
Afiliados a sindicatos del sector público y privado según rama de actividad económica y sexo 2003

Rama de actividad económica	Total	Hombres	%	Mujeres	%
Agricultura	873	833	95.4%	40	4.6%
Minas y canteras	191	191	100.0%	0	0.0%
Industria manufacturera	15,269	7,923	52.0%	7,346	48.0%
Electricidad, agua y gas	2,868	2,756	96.0%	112	4.0%
Construcción	107,433	107,433	100.0%	0	0.0%
Comercio, restaurantes y hoteles	3,023	1,709	56.5%	1,314	43.5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,591	1,581	99.0%	10	1.0%
Finanzas y seguros	300	222	74.0%	78	26.0%
Gobierno, servicios comunales y profesionales	12,487	8,006	64.0%	4,481	36.0%
Total	144,035	130,654	90.7%	13,381	9.3%

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas laborales del Ministerio de Trabajo.

militancia sindical de las mujeres, y entre los que sobresalen, ciertos factores ligados a las relaciones de poder entre hombres y mujeres que se establecen al interior de los sindicatos salvadoreños.

reivindicaciones propias de las mujeres trabajadoras.¹⁶

Entre los hallazgos del estudio de Martínez y Quinteros sobre la situación

¹⁶ Martínez, Julia Evelin y Carolina Quinteros (1997); "Situación de las mujeres en las organizaciones laborales salvadoreñas: una aproximación". Fundación Paz y Solidaridad, España y CENTRA, El Salvador. Julio de 1997

de las mujeres en las organizaciones laborales salvadoreñas se destacan los siguientes: a) Los sindicatos no reconocen ni toman en cuenta las demandas específicas de las mujeres trabajadoras, sobre todo de aquellas demandas asociadas a la disminución de la doble jornada de trabajo (trabajo doméstico); b) la estructura de poder en los sindicatos excluye la participación femenina; c) al interior de los sindicatos existe la tendencia a asignar a las mujeres tareas de apoyo y/o menos valoradas socialmente; d) en los sindicatos se desarrollan condiciones que propician la violencia y el acoso sexual contra las mujeres, y e) las mujeres trabajadoras tienen una marcada tendencia a mantener un bajo nivel de autoestima que limita su disponibilidad para enfrentarse al poder masculino que predomina en los sindicatos.

Otro estudio sobre la situación de las mujeres en las maquilas centroamericanas, auspiciado por la Fundación Böll

(2001) evidenció la exclusión y marginación de las mujeres y de sus reivindicaciones que persiste en las estructuras sindicales salvadoreñas y centroamericanas:

“Algo que las mujeres de la red experimentaron en común dentro de los movimientos sindicales fue la exclusión de los mecanismos de poder. “Manuela”, de El Salvador afirma: Somos las que servimos el café. Nosotros lo vivimos. Al principio ellos (los dirigentes sindicales) nos decían que querían hablar (sobre los problemas de las mujeres), luego nos acusaron de divisionistas.”

En resumen, los indicadores disponibles sobre el mercado laboral mostrados en este apartado, son concluyentes en señalar las condiciones de precariedad en las que se insertan las mujeres salvadoreñas al mundo del trabajo remunerado.

Capítulo IV:

La política económica en El Salvador desde la perspectiva de género.

Efectos de la política comercial sobre la vida de las mujeres: a propósito del CAFTA.

Es posible intentar a partir de las lecciones aprendidas en países con experiencias similares al CAFTA y/o a partir de estudios previos sobre la relación entre comercio internacional y género, proponer a manera de hipótesis de trabajo un conjunto de consideraciones acerca de los efectos posibles del CAFTA sobre la vida de las mujeres trabajadoras salvadoreñas.

- ***El CAFTA no provocará un aumento significativo del empleo femenino en las ramas ligadas a la exportación de maquila hacia los Estados Unidos, y más bien tenderá a su desplazamiento.***

De acuerdo a Ozler (1999) el empleo femenino puede incrementar su participación en el sector exportador de una economía, si las mujeres se emplean en empresas que requieren baja calificación, con bajos salarios, que requieren de la utilización de tecnologías intensi-

vas en trabajo y que tienen un tamaño relativamente pequeño. De acuerdo a este enfoque, si las mujeres se insertan en este tipo de ramas productivas, la mayor apertura comercial, lejos de amenazar sus puestos de trabajo, tenderá a incrementarlos.

Esta tendencia es la observada en El Salvador desde 1989 hasta la fecha, y fue impulsada principalmente por la estrategia de fomento a las exportaciones basada en búsqueda de ventajas competitivas espurias (salarios bajos, precarización de condiciones laborales). La existencia de “bajos costos laborales” en el sector de maquila (en donde existe una presencia mayoritaria de mujeres) ha constituido hasta ahora el principal factor de atracción y/o retención de inversiones privadas en estas actividades. El mantenimiento de esta “ventaja competitiva” basada en bajos costos laborales y flexibilización de las condiciones de contratación en el sector de la maquila de exportación es el supuesto que subyace en las proyecciones de las autoridades comerciales salvadoreñas cuando sostienen que el CAFTA provo-

cará en el corto plazo un significativo aumento en el empleo, que beneficiará principalmente a las mujeres.

Sin embargo, a raíz de la finalización del Acuerdo Multifibras en enero de 2005 se está operando una reestructuración del mercado global de textiles e indumentaria, dentro del cual Centroamérica se enfrenta este escenario en un contexto de alta dependencia de las exportaciones de maquila de ropa y con el reto de impulsar nuevas estrategias exportadoras, que difieren sustancialmente de la es estrategia anterior basada exclusivamente en bajos costos laborales.

De acuerdo a Quinteros (2005) el fin del Acuerdo Multifibras plantea una serie de amenazas para los países centroamericanos, entre los que se destacan: el peligro que supone el hecho que las empresas en Centro América decidan emigrar hacia países con menores costos de producción; la posibilidad de que la mayor participación de los países asiáticos en el mercado se hará a costa del desplazamiento de los países pequeños y, el hecho que una eventual elevación en la oferta, haría bajar los precios de compra a suplidores en el mediano plazo. Frente a estas amenazas, los empresarios de la región se encuentran actualmente en una etapa de transición hacia una nueva estrategia exportadora que será potenciada a partir de la entrada en vigencia del CAFTA.

Entre las medidas que se están promoviendo actualmente en Centroamérica para paliar los efectos de la finalización del Acuerdo Multifibras, se mencionan: 1) Impulsar la maquila hacia la modalidad de “paquete completo”¹⁷; 2) Agilizar los tiempos de entrega de pedidos; 3) Mejorar la productividad de las empresas mediante la tecnificación y la prestación de servicios adicionales (diseño, elaboración de catálogos, etc); 4) Mejoras en la flexibilidad para entrega de una mayor variedad de estilos, productos y calidades; 5) Búsqueda de nichos de mercado no explotados por China, tales como el de multiestilos que varían rápidamente según cambios de las modas en temporadas altas en los Estados Unidos; 6) Establecimiento de alianzas con empresas textiles de Estados Unidos, que incluirían el traslado de plantas textiles a la región centroamericana; entre otras.

La nueva estrategia exportadora de la industria maquiladora del vestuario se centra en el desarrollo de industrias de “paquete completo” que no obstante presenta para la economías nacionales la ventaja de generar un mayor valor agregado, requiere de una serie de requerimientos tecnológicos, que amenazan con desplazar una cantidad importante de mano de obra femenina. En efecto, producir bajo la modalidad de “paquete completo” requiere no solo de una reconversión tecnológica de las empre-

¹⁷ El paquete completo es el estadio superior de organización productiva en la industria del vestuario, en donde las maquilas no solamente ensamblan y cortan, sino que proveen la tela y envían el producto terminado directamente a las tiendas, con lo que se logra producir un mayor valor agregado, una relación más estable con los clientes y mejores precios

sas sino de una mano de obra más calificada, que posea habilidades y conocimientos adicionales a la de la maquila de ensamble, y que en el corto plazo – debido a factores relacionados con los roles y los estereotipos de género vigentes en la sociedad salvadoreña- tenderá a ser suplida por mano de obra masculina.¹⁸

Esta fue precisamente la experiencia de México en la década de los noventa, período durante el cual como consecuencia de la evolución tecnológica y de la mayor complejidad en los procesos de maquila de exportación hacia Estados Unidos se produjo una drástica reducción del porcentaje de mujeres dentro del total de ocupados en el sector de maquila de exportación. Hacia el año 2000 las mujeres en el sector de maquila de México representaban solo el 44.7% del total de ocupados frente al 66% que representaban a inicios de la década de los ochenta(Gómez, 2001).

De acuerdo a al experiencia mexicana, cuando en el sector de maquila de exportación se pasa de tareas sencillas de ensamble de partes y piezas hacia procesos más complejos y con mayor grado de terminación de los productos, aparecen nuevos perfiles de puestos y nuevas formas de organización del trabajo en donde, las características de la mano de obra masculina ofrece con más frecuencia las mayores posibilidades de

inserción. A estos nuevos perfiles tienden a corresponder salarios relativamente más altos que los de la maquila de ensamble, lo que explicaría la tendencia mexicana hacia el incremento de las brechas salariales entre hombres y mujeres en el sector manufacturero de exportación, después del NAFTA (Artecona y Cunningham, 2001).

En una línea similar, pero en el sector no vinculado a las exportaciones de maquila, se prevé que con el inicio del CAFTA se profundicen las tendencias actuales de inversión extranjera en El Salvador (Dell, Sykes, GCM, Telecom., Telefónica, etc.) de dirigir sus inversiones en el sector de servicios de larga distancia e informática. Estas inversiones tampoco crearán de manera significativa empleos para las mujeres, en la medida que se trata de actividades que requieren de un perfil ocupacional aparentemente neutral con respecto al género, pero que implícitamente reviste un carácter masculino: mano de obra calificada, bilingüe y con experiencia en el manejo de tecnologías de información y comunicación (TIC).

En este punto cabe nuevamente la necesidad de visibilizar las causas de género que se encuentran detrás del desplazamiento de fuerza laboral femenina en una industria cuando ésta tiende a utilizar tecnología más avanzada y/o a incorporar procesos de producción de mayor valor agregado.

¹⁸ Como parte de esta nueva estrategia del sector exportador de textiles en El Salvador se anunció recientemente el inicio de operaciones de la textilera suiza Swisstex que integrará el cluster Intercomplex con los socios locales estratégicos del Grupo Orión, dedicados a la confección de prendas de vestir para el mercado norteamericano. El componente más importante de la inversión de Swisstex se realizará en tecnología de avanzada para reducir costos de producción y tiempo de entrega. El Diario de Hoy, 26 de octubre de 2005.

En el proceso de socialización en torno a los roles y estereotipos de género, especialmente en la familia y en los primeros de la educación básica, se refuerza la diferenciación genérica, dando actividades diferentes a niños y a niñas; a las niñas se les destinan aquellas relacionadas con el hogar, servir, atender a otros; mientras que a los niños se reservan actividades de competencia y de manipulación de objetos, que les permiten tener un mayor control sobre el medio externo, lo cual es una forma muy importante de ir delimitando las normas de comportamiento y dejando claras las expectativas sociales hacia cada sexo.

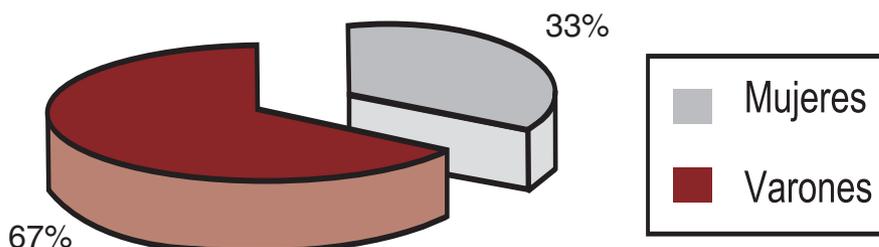
Esta diferenciación genérica se manifiesta en las ocupaciones y pasatiempos que elegirán posteriormente mujeres y hombres, que obedecen a un proceso de socialización de género que se ha iniciado desde una edad temprana. Muchos talentos y vocaciones de hombres y mujeres, no reciben adecuada estimulación por influencia de la separación de los roles de género que, de forma rígida, han valorado ciertas actividades como “femeninas” y otras como “masculinas”. En esta diferenciación de roles, el estereotipo masculino está relacionado con el manejo de instrumentos, de maquinaria, vehículos y tecnología sofisticada. En cambio, el estereotipo femenino que se refuerza por distintos medios es aquel que se encuentra ligado al manejo de enseres domésticos (estufas, lavadoras, secadoras, aspiradoras, planchas, etc.) y a tecnología liviana, que puede utilizarse indistintamente en el hogar y/o en una empresa (teléfono, máquina de coser, tijeras, telar, etc.).

Estos estereotipos se incorporan tan profundamente en el subconsciente individual y colectivo, que influye en las conductas y actitudes que hombres y mujeres mantienen frente a los procesos de aprendizaje y/o de adopción de recursos tecnológicos. Mientras los niños y muchachos se sienten cómodos y familiarizados con el uso de tecnología compleja y/o avanzada, las niñas y muchachas ven en ésta un campo inhóspito para su aprendizaje, y en el cual se sienten muchas veces como intrusas o transgresoras de los códigos de conducta femeninos.

El campo de las tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) tampoco está exento de los condicionantes de género, sobre todo porque el acceso y uso de este tipo de tecnologías está relacionado estrechamente con la educación, la formación y el desarrollo de destrezas de las personas, que tiene una fuerte diferenciación de género. En este sentido, no es de extrañar que en América Latina el porcentaje de mujeres usuarias de Internet sea de apenas una tercera parte del total de personas que hacen uso de este recurso. (gráfico 7)

Gráfico 7

América Latina:
personas usuarias de Internet según sexo



Fuente: Bonder, Gloria (2004); Género y/en la internet. FLACSO, Argentina

- **El CAFTA acelerará la tendencia actual hacia la informalización del trabajo de las mujeres, conllevando a una mayor precariedad de las condiciones laborales de las mujeres.**

Para las industrias nacionales que competirán con las importaciones de productos provenientes de Estados Unidos, existen fuertes posibilidades que el CAFTA represente una pérdida de producción y empleos, especialmente en el segmento de la pequeña y mediana empresa, particularmente en los rubros en donde existe una mayor participación de empleo femenino.

De acuerdo a los resultados del estudio "Diagnóstico del Marketing en las PYMES, una oportunidad para la globalización", auspiciado por la Cámara de

Comercio e Industria de El Salvador (CCIES), el 85% de las PYMES salvadoreñas no ha realizado ningún tipo de preparación con miras al CAFTA, a partir de lo cual el 76% de éstas, considere que sus empresas no se encuentran preparadas para enfrentar la mayor competencia interna que provocará el CAFTA, mientras que, el 84% reconoce no tener ninguna oportunidad de portar hacia los Estados Unidos. El estudio concluye en este sentido que las PYMES no están preparadas para defender el mercado local, ni para conquistar el mercado de los Estados Unidos, lo que se traduce en una casi nula posibilidad de competir ante la nueva realidad del CAFTA.

La investigación de la CCIES coincide con los resultados del estudio sobre las PYME salvadoreñas de Martínez y Vieytez (2002), en el cual se constata que este tipo de empresas tienen como

destino principal de sus ventas el mercado nacional, y que solamente una minoría (22%) tiene actualmente capacidad de exportar y/o puede llegar a desarrollar una oferta exportadora, destinada fundamentalmente al mercado centroamericano. En un contexto de este tipo, es obvio que la mayor apertura comercial de la economía salvadoreña que promoverá el CAFTA será soportada de manera más directa y/o intensa por las empresas de menor tamaño. En la medida que la presencia femenina en este sector es mayoritaria, tanto a nivel de propietarias como de trabajadoras (Martínez, 2005), los principales efectos sobre la destrucción de empleos podrían recaer sobre las mujeres, principalmente las que laboran en PYME .

Vale la pena destacar que las principales pérdidas en el empleo se producirán en el segmento de las PYME que exportan actualmente al resto de países centroamericanos, y que resultarán afectadas por la desviación de comercio intrarregional. De acuerdo a SIECA (2005), la tasa de crecimiento promedio anual del comercio intrarregional desde 1960 a 2004 ha sido de 11.4%, al pasar de US\$30.3 millones a US\$3,439.7 millones. Este comportamiento es muy superior al mostrado por las exportaciones centroamericanas al resto del mundo, las cuales para el mismo período crecieron en un 7.3% anual. Solamente en el período 2000-2004, el crecimiento promedio anual del comercio intracentroa-

mericano fue de 7.1% versus el 0.4% de crecimiento de las exportaciones con destino a otros mercados.

Este dinamismo del comercio intrarregional, estaría beneficiando a las pequeñas y medianas empresas principalmente, ya que de acuerdo a las estimaciones de la SIECA, del total de empresas participantes en este comercio “aproximadamente el 75% son pequeñas y medianas empresas, lo que se traduce en fuentes de trabajo, el impulso de una nueva clase empresarial y el desarrollo de servicios relacionados con el comercio”.¹⁹

Por otra parte, a diferencia de lo que ocurre con las exportaciones regionales a otros mercados, en la estructura del intercambio intrarregional sobresalen los productos agroindustriales e industriales, principalmente: medicamentos; polvos para helados; jabones y preparaciones para la limpieza; agua, incluyendo agua mineral y las gaseosas; productos a base de cereales; cajas de papel; herbicidas e inhibidores de germinación; productos laminados planos; otros aceites; artículos higiénicos; artículos de confitería; hilos, trenzas y cables de aluminio; galletas; refrigeradoras domésticas de compresión; vajillas y demás artículos de plástico, entre otros.

¹⁹SIECA (2005); Estado actual de la integración económica de centroamericana. Guatemala, mayo de 2005. Página 6.

Cuadro No. 2

Centro América: Exportaciones intrarregionales en riesgo de desvío de comercio en el DR-CAFTA (millones de US\$ y % del comercio bilateral) 2003

País exportador	País importador					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
Costa Rica		67.993	112.804	61.397	55.765	297.942
El Salvador	45.505	-	222.524	100.692	28.744	397.465
Guatemala	73.387	192.809	-	144.652	37.720	448.576
Honduras	13.859	45.774	51.427	-	9.945	121.005
Nicaragua	22.598	50.783	14.243	15.212	-	102.836
País exportador	País importador					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
Costa Rica	-	43.21%	37.34%	40.95%	33.92%	38.51%
El Salvador	46.70%	-	55.77%	58.66%	34.37%	52.84%
Guatemala	47.66%	41.59%	-	55.29%	29.49%	44.54%
Honduras	32.77%	33.92%	50.64%	-	30.68%	38.88%
Nicaragua	44.31%	45.52%	49.23%	31.09%	-	42.77%

Fuente: Angel, Amy y Noé Hernández (2004), página 10.

También es preciso reconocer que muchas de las industrias PYME afectadas por la desviación de comercio podrían en el corto o mediano plazo reconvertirse hacia actividades del comercio o de los servicios, y con ello podría compensarse en alguna medida la pérdida inicial en los empleos. Sin embargo, el estudio de Martínez y Vieytez (2002) también destaca que el empleo promedio de las PYME de comercio y de los servicios es respectivamente de 24 y 21 empleos respectivamente, muy por debajo del empleo fijo promedio de 35 empleos que caracteriza a las PYME de la industria.

En todo caso, dadas las tendencias actuales del empleo femenino, es de esperar que una parte significativa del empleo femenino que se destruya en las PYME a raíz del aumento en la competencia de bienes importados y/o debido a la desviación de comercio se redireccione hacia el sector no estructurado (sector informal), con la subsiguiente precarización de sus condiciones laborales.

- ***El CAFTA tendrá un impacto fiscal que afectará a las mujeres trabajadoras por una doble vía: aumento en los impuestos al consumo y aumento en la carga de trabajo doméstico para compensar ajuste fiscal del gobierno.***

El efecto de la reducción de aranceles a la importación que provocará el CAFTA

sobre la situación fiscal de los países centroamericanos ha sido objeto de varias estimaciones (Pauvonic y Martínez, 2003; FUSADES, 2003; Pauvonic, 2005; Argueta Antillón, 2005). En todas ellas se ha concluido que la entrada en vigencia acarreará pérdidas en los ingresos fiscales, que planteará inevitablemente la necesidad de efectuar ajustes fiscales para el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica de las economías.

Para el caso salvadoreño, Argueta Antillón (2005) plantea que desde la entrada en vigencia del CAFTA el país comenzará a perder ingresos fiscales equivalentes al 0.05% del PIB, en el primer año (US \$14.2 millones) hasta llegar diez años después al 0.63% (US\$99.6 millones) debido al no cobro de impuestos de unas 1,967 partidas arancelarias. De no compensar en el corto plazo esta caída en los ingresos públicos, hacia el año 2010 la deuda del sector público habrá aumentado en un 77% y el déficit fiscal ascenderá a 7.7% del PIB, muy alejado de superavit del 1% del PIB que el Fondo Monetario Internacional (FMI) está recomendando como meta al gobierno salvadoreño.

Otras estimaciones sobre impactos fiscales del CAFTA en el corto plazo (Pauvonic, 2005) consideran que el impacto del acuerdo comercial sobre las economías centroamericanas no debe evaluarse exclusivamente a partir de los

impuestos que dejarán de cobrarse directamente a las importaciones provenientes de los Estados Unidos, sino que además deberían incluirse en este análisis las pérdidas en ingresos fiscales debido a los impuestos indirectos internos sobre las importaciones que dejarán de recaudarse en los próximos 19 años. Las estimaciones de Paunovic relativas al efecto adverso total del CAFTA se presentan en el cuadro no 3.

En El Salvador, el efecto fiscal adverso del CAFTA durante los tres primeros años de vigencia será del orden del 3.4% del total de ingresos tributarios del gobierno y hacia el año 19 habrá alcanzado el 3.6%. En términos de porcentaje del PIB, la caída en los ingresos fiscales equivaldrá en los primeros años del tratado a 0.38% del PIB y aumentará a 0.41% a partir del undécimo año.²⁰

Para todos los países, el estudio de Paunovic es concluyente al afirmar que: “sumando las implicaciones positivas y negativas de los ingresos, se estima que habría una pérdida neta del ingreso fiscal en virtud del CAFTA en todos los países. Los efectos positivos por el incremento de las importaciones son superados ampliamente por el efecto combinado de la reducción del ingreso de los tributos aduaneros y de los impuestos indirectos establecidos sobre las importaciones”.²¹ Frente a esta apremiante

reducción en los ingresos fiscales del sector público, las alternativas de ajuste fiscal que han comenzado a proyectarse radican principalmente en el aumento a los impuestos al consumo (IVA) y/o ampliación de la base tributaria mediante la incorporación de nuevos contribuyentes provenientes del sector informal de la economía (FUSADES, 2005).

²¹ Paunovic, Igor (2005); El Tratado de Libre Comercio Centroamérica - Estados Unidos; implicaciones fiscales para los países centroamericanos. CEPAL, México, página 28.

Cuadro No.3
Centro América: Pérdida total de ingresos debido al CAFTA
duarnte el período de
transición como porcentaje del total de los ingresos tributarios.

País	Años																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Costa Rica	2.1	2.1	2.1	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
El Salvador	3.4	3.4	3.4	3.5	3.5	3.5	3.5	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
Guatemala	4.1	4.1	4.1	4.2	4.2	4.2	4.3	4.3	4.3	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4
Honduras	5.1	5.2	5.2	5.3	5.3	5.3	5.3	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4
Nicaragua	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1

Fuente: Paonovic (2005), página 18

¿Qué efectos sobre las mujeres trabajadoras salvadoreñas cabría esperar de esta situación?

Cabe esperar que un aumento en los impuestos indirectos profundizará el sesgo de género contra las mujeres que exhibe actualmente la estructura tributaria salvadoreña (Martínez, 2005).

Al realizar un análisis de género de la política fiscal se constata la existencia de asimetrías entre la estructura de ingresos y de gastos de hombres trabajadores y mujeres trabajadoras: las mujeres trabajadoras en general tienen salarios menores que los hombres y destinan la totalidad de éste a satisfacer las necesidades de consumo esencial del grupo familia. Los hombres en cambio, tienden a tener salarios mayores y - a diferencia de las mujeres- destinan una menor proporción de sus ingresos a satisfacer necesidades de consumo del grupo familiar, ya sea que este excedente se desvíe hacia bienes relacionados con el ocio (tabaco, alcohol, apuestas, etc) y/o hacia el ahorro personal.(Catagay, 1999).

En este marco de asimetrías de género, un aumento general al IVA para compensar la reducción de los ingresos fiscales, tenderá a afectar más el consumo de las mujeres trabajadoras, no sólo porque tienen menos ingresos que los hombres, sino porque adicionalmente, destinan una proporción mayor de sus ya exigüos ingresos, al consumo de bienes y servicios que son indispensables para la reproducción del grupo familiar.

Asimismo, en los hogares de asalariados (as), un aumento de impuestos indirectos que encarece el precio de los bienes de la canasta básica, tiende a provocar un “ajuste microeconómico” en la economía familiar, el cual opera generalmente a través de dos vías: 1) disminuyendo el consumo de bienes y servicios y/o 2) sustituyendo la compra de éstos por producción para el autoconsumo en el ámbito de la economía familiar. En ambos casos, las mujeres y las niñas tienden a ser quienes asumen los mayores costos provocados por esta política de ajuste, sea por la vía de la limitación de su consumo personal o por la vía de una mayor carga de trabajo doméstico.

En El Salvador no se dispone de encuestas oficiales sobre el uso del tiempo de hombres y mujeres, sin embargo, estimaciones realizadas para casos particulares (ver recuadro No 2) indican que las mujeres trabajadoras salvadoreñas realizan una doble jornada de trabajo diaria promedio de 16 horas. Ello implica que un aumento en la tasa impositiva del IVA que tenga como resultado la necesidad de una mayor auto provisión bienes y servicios en el hogar, indetectiblemente aumentará la jornada de trabajo de las mujeres.

Recuadro No 1

JORNADA DE TRABAJO DIARIA DE UNA MUJER SINDICALISTA SALVADOREÑA

- ☐ 4:00 – 6:00 AM. Tareas domésticas del hogar (limpieza, elaboración de alimentos, lavado y planchado de ropa, preparación de hijos para la escuela, etc.)
- ☐ 6:00 – 7:00 AM Transporte hacia el trabajo.
- ☐ 7:00 AM. – 12:00 M. Jornada de producción.
- ☐ 12:00 M – 1:00 PM. Almuerzo.
- 1:00 – 5:00 PM Jornada de producción
- ☐ 5.00- 7:00 PM Tareas sindicales y/o tareas del hogar fuera de la casa (compras, recoger niños(as) de lugares de cuidado, etc.)
- ☐ 7:00 – 8:00 Transporte hacia hogares.
- ☐ 8:00 – 11:00 PM atención a hijos e hijas y/o ayuda en tareas escolares; realización de tareas domésticas pendientes.
- ☐ 11:00 PM- 4:00 AM: descanso.

Fuente: Martínez y Quinteros (1997) página 37

- ***El CAFTA impulsará las tendencias hacia una mayor liberalización y/o privatización de servicios públicos (agua, salud, saneamiento ambiental, etc.) y con ello provocará un menor acceso a estos servicios y/o una mayor carga de trabajo para las mujeres.***

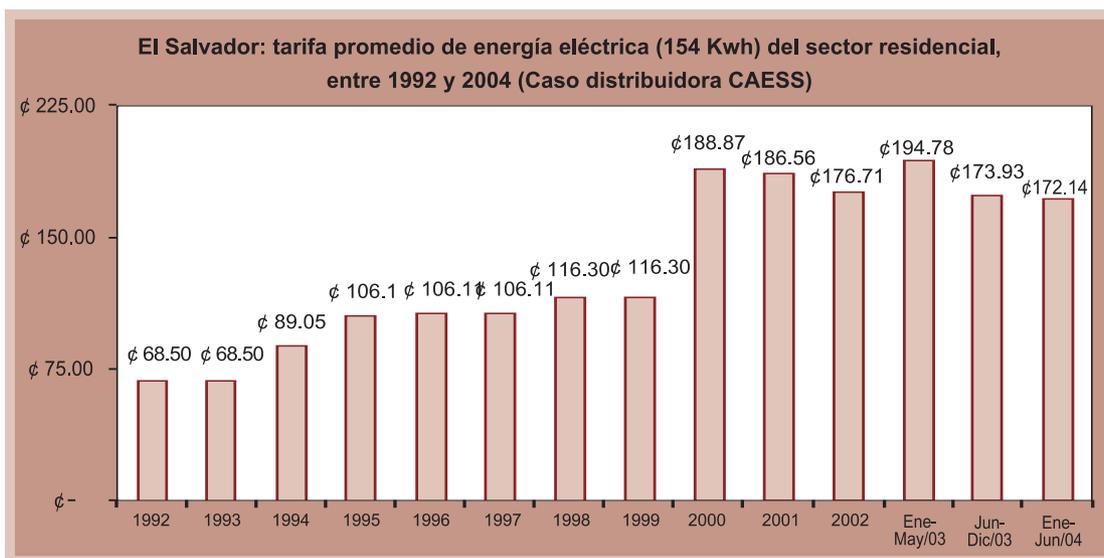
En el capítulo de servicios del CAFTA se abre la posibilidad de que empresas transnacionales tengan acceso a la

prestación de servicios públicos y servicios de utilidad pública, por la vía de la privatización de activos estatales o por la vía de la concesión de servicios. En ambos casos, la experiencia nacional e internacional evidencia una marcada tendencia a que como consecuencia de la participación de las inversión privada en tales sectores se genere un significativo aumento en las tarifas para los usuarios de estos servicios. Los gráficos 7, 8 y 9 ilustran esta tendencia en El Salvador.

Desde la privatización de las distribuidoras de energía eléctrica en el año 1999, los usuarios del servicio eléctrico han sufrido los efectos negativos de la privatización como resultado del aumento de las tarifas. A manera de ejemplo, para

una familia con un consumo promedio mensual (154 Kwh.), la tarifa se incrementó de \$7.80 en 1992 a \$19.70 en enero-junio/2004, tal como se presenta en el gráfico 7.

Gráfico 7

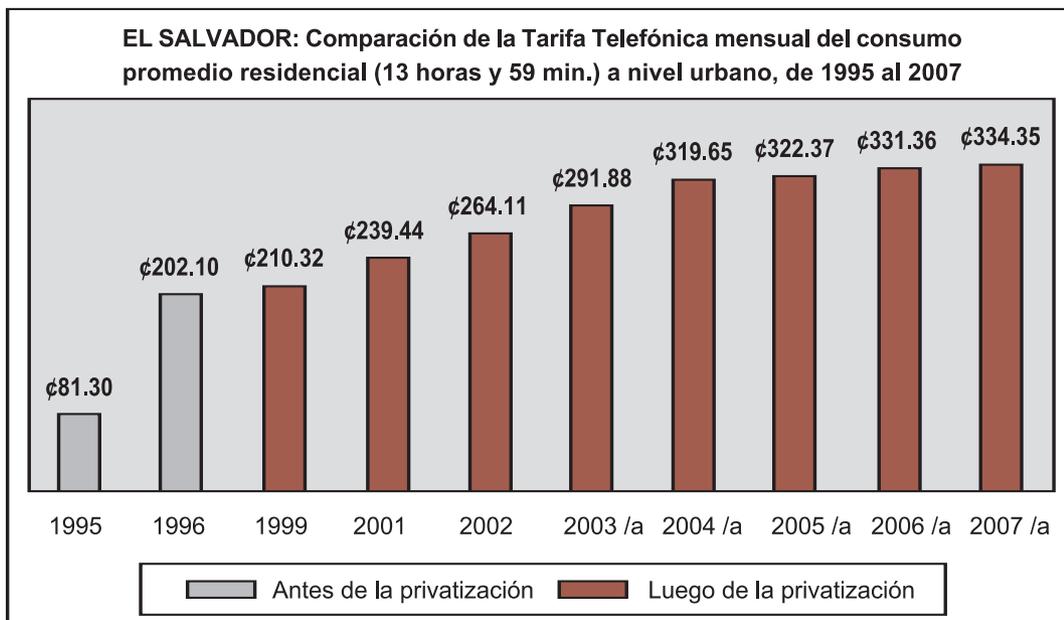


Fuente: Centro de Defensa del Consumidor (CDCC), www.cdc.org.sv

En lo que atañe a los efectos de la privatización del servicio de telefonía, los datos del gráfico 8 evidencian un significativo incremento tarifario. Para una familia promedio que en 1995 pagaba \$9.30, luego de la privatización cancelaba en el año 2004 no menos de \$19.70 .

Adicionalmente, luego de la privatización muchos servicios que tenían un carácter gratuito , pasaron a tener un costo monetario, tales como el servicio de información 114 (\$0.23) y la línea de reporte de desperfectos y reclamos.

Gráfico 8



Fuente: Centro para la Defensa del Consumidor (CDC), www.cdc.org.sv

Por otra parte, a nivel nacional, más de 100 agencias de CTE- TELECOM en los municipios del interior del país han sido cerradas en los últimos años, debido a que no se consideraban sostenibles financieramente. Esto ha empeorado las condiciones de atención a los usuarios, quienes se ven obligados a incurrir en nuevos costos para trasladarse a otros municipios más poblados en donde existen agencias, para acceder a los servicios de CTE- TELECOM (pago de facturas, reclamos, efectuar llamadas, etc.). , las modalidades aplicadas en el sector rural no ofrecen condiciones optimas en el servicio, no existen teléfonos monederos y los teléfonos públicos no son funcionales a partir de la falta de poder adquisitivo de las tarjetas prepagadas.

Por otra parte, la empresa está limitando el acceso al servicio de telefonía fija, ya que desde finales del año 2002, está exigiendo mayores requisitos para acceder al servicio pues no califica quien tiene salario mínimo o trabajo estable y quien no es propietario del inmueble. Para el sector informal, debe presentar balance elaborado por un contador y referencias comerciales.

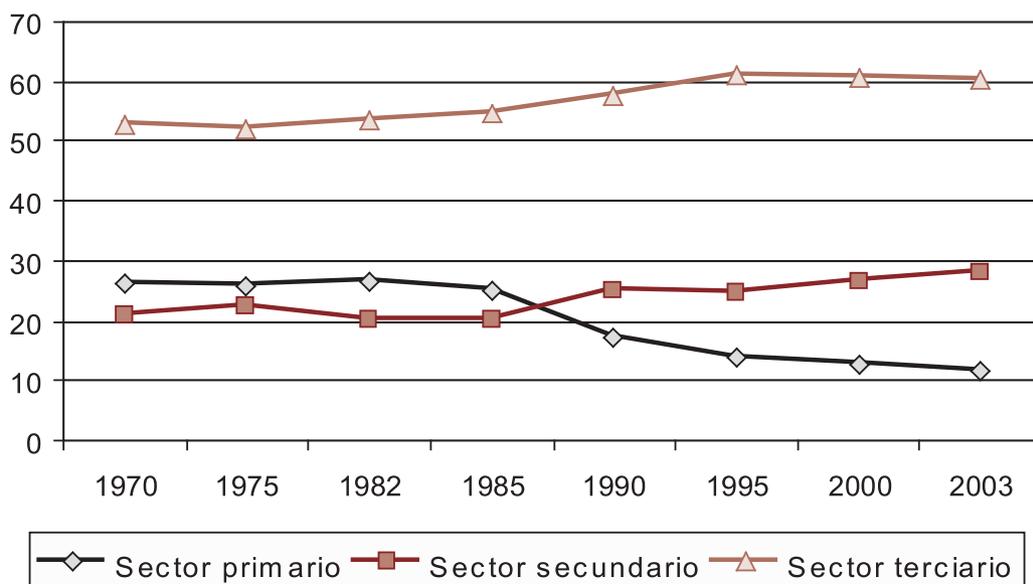
Para las mujeres trabajadoras salvadoreñas, y a partir de la experiencia nacional e internacional, la mayor liberalización de los servicios públicos promovida por el CAFTA, podría representar una mayor carga de trabajo, por dos vías. En primer lugar, por la necesidad de incrementar el número de horas de trabajo remunerado para incrementar el ingreso necesario para la cancelación de las facturas de dichos servicios y/o por la vía

del aumento en el número de horas de trabajo no remunerado (trabajo doméstico) como una estrategia familiar para compensar el menor acceso a los servicios públicos debido al incremento de la factura (como por ejemplo acarrear agua para abastecer las demanda del hogar), o bien debido al aumento en los mayores costos de transacción (tiempo, transporte, etc.) que acarrea la prestación privada de los servicios públicos. En la base de todas estas opciones que suponen para las mujeres una mayor carga de trabajo, se encuentra nuevamente la división de roles de género y los estereotipos de género que dominan la sociedad salvadoreña.

- **CAFTA acelerará la tendencia actual hacia la reestructuración del mercado de trabajo que se inició a partir de 1989. Esta reestructuración se orienta hacia la “terciarización” del empleo con un claro sesgo de género: la existencia de actividades terciarias modernas y de alta productividad e ingreso (con presencia mayoritariamente masculina) que coexisten cada vez más con actividades terciarias tradicionales y de baja productividad e ingreso (con presencia mayoritaria de mujeres).**

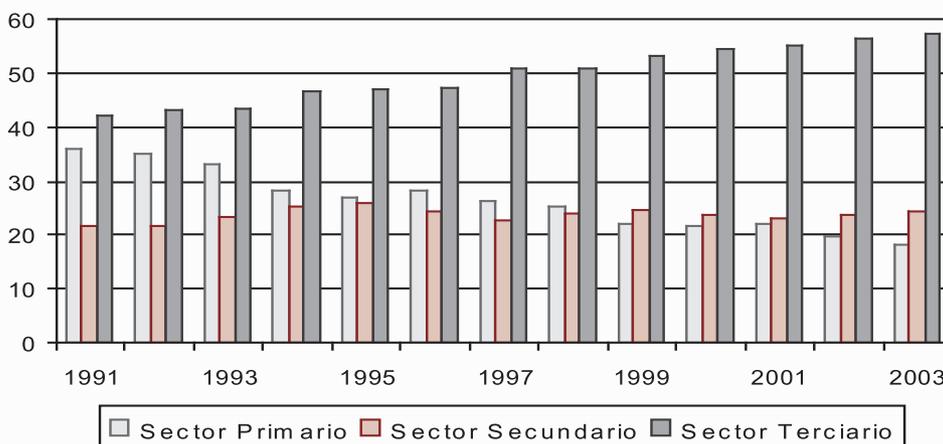
La economía salvadoreña se viene caracterizando por una creciente importancia del sector terciario (comercio y servicios) dentro del producto Interno Bruto (PIB) y como principal sector de ocupación de la PEA ocupada.

Gráfico 9
Participación sectorial dentro del PIB, 1970-2003



Fuente: Cuentas Nacionales, Banco Central de Reserva

Gráfico 10
Estructura de la población ocupada por sector económico (%) , 1991-2003



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, DIGESTYC Terciario

Esta marcada tendencia hacia la terciarización de la economía es similar a la que se observa en la mayoría de países

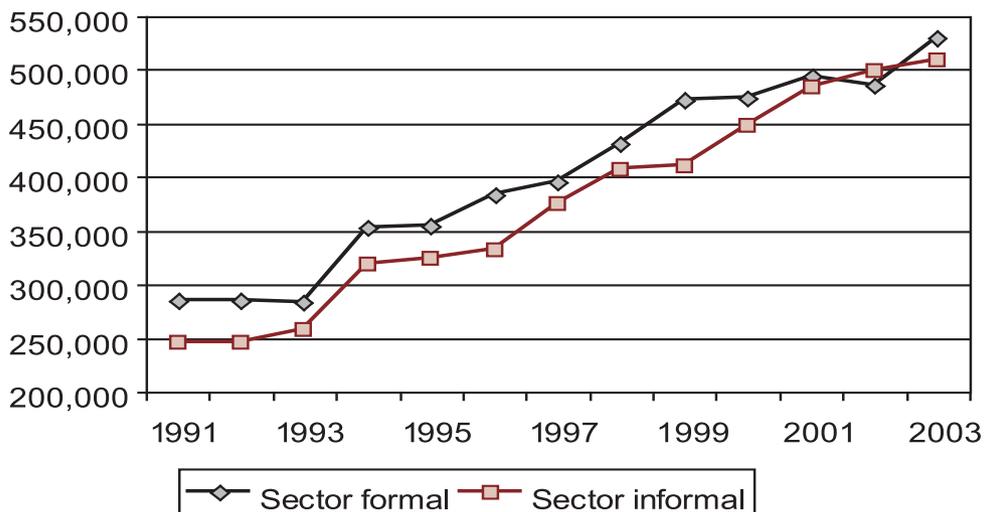
de América Latina y que ha sido documentada y analizada ampliamente por Weller (2004).

Un reciente estudio sobre las tendencias del mercado laboral salvadoreño (Barahona et. al., 2005) concluye con en la evidencia empírica disponible para el período 1991-2003 que en El Salvador, las reformas económicas iniciadas a partir de 1989- particularmente la apertura acelerada de la economía- han provocado un proceso de terciarización *sui generis* del mercado laboral. Se trata de un proceso impulsado por el crecimiento del empleo terciario tanto en el sector formal de la economía como en el sector informal (gráfico 11), es decir, se está en presencia de una dinámica de crecimiento del empleo terciario sustentada en la creación de nuevos empleos que presentan entre sí grandes brechas de productividad e ingresos.

A partir de estas estimaciones se puede afirmar que, por un lado, se están creando puestos de trabajo con mayores salarios y buenas condiciones laborales como: estabilidad, cumplimiento de las normas laborales, prestaciones sociales, etc. Pero, por otro lado, se generan a la vez nuevos puestos de trabajo que presentan condiciones precarias como inestabilidad laboral, ausencia de prestaciones sociales, inadecuadas condiciones de trabajo, pocas posibilidades de movilidad, subempleo asociado a la jornada laboral y al salario, inestabilidad en el empleo, etc.

Siguiendo la propuesta analítica de Weller, Barahona et. al., denominan “terciarización genuina”, a la creación de

Gráfico 11
Evolución el empleo terciario urbano por sector de ocupación 1991-2003

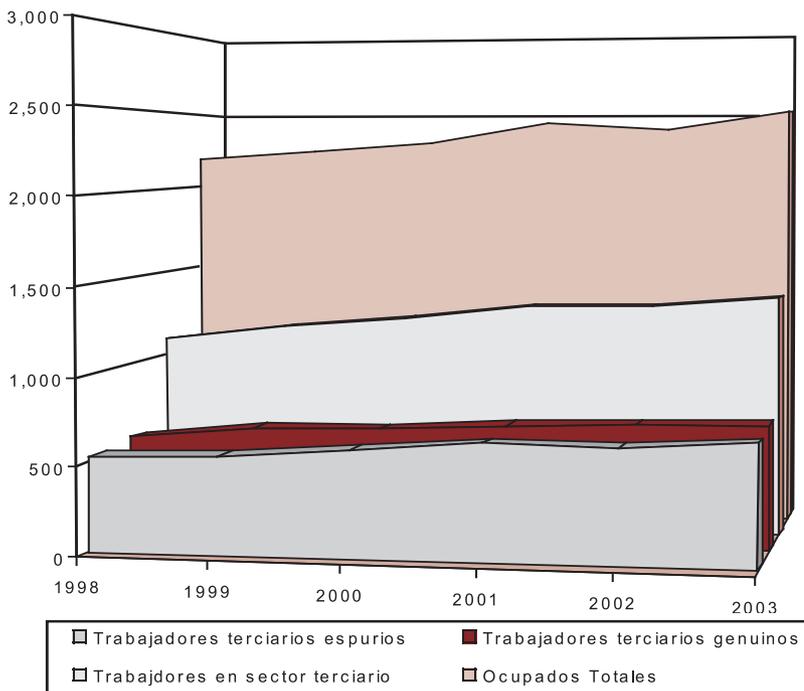


Fuente: Barahona Gutiérrez, Ana Beatriz et. al. (2005)

empleos terciarios de alta productividad; mientras que califican de “terciarización espuria”, la creación de empleos de baja productividad en este sector. En el gráfico 12 se presenta un intento de cuantificación de las dimensiones del empleo terciario genuino y espurio en el mercado laboral urbano. En esta clasificación, el contenido que diferenciaría principalmente a los empleos genuinos de los empleos espurios dentro del sector terciario, estaría estrechamente vinculado al conocimiento y utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información (TICs) y al dominio de un segundo idioma, variables que como se ha expuesto anteriormente, presentan en el país un claro sesgo de género en contra de las mujeres.

De acuerdo a las áreas definidas en el gráfico 12, el empleo espurio en el sector terciario alcanzó niveles similares a los obtenidos por el empleo terciario genuino. Así se tiene que la participación promedio del empleo espurio en el total del empleo del sector terciario fue de 48%, para el período 1998-2003. Sin embargo, lo más significativo de estos datos es el hecho de que la tasa de crecimiento promedio del empleo terciario espurio, para el período graficado, fue de 5% anual; mientras que el empleo terciario genuino creció a una tasa promedio menor, de 4% anual, revelando que en el proceso de terciarización del mercado laboral experimentado por la economía salvadoreña, cada vez adquiere un mayor peso el trabajo espurio, lo que

genuino y espurio



Fuente: Barahona Gutiérrez, Ana Beatriz et. al. (2005)

incide en una mayor tendencia a la precariedad laboral de ciertas ocupaciones que se desarrollan al interior del sector terciario.

Ahora bien, ¿Qué significa para las mujeres trabajadoras que el CAFTA tendrá como efecto la profundización de estas tendencias hacia la segmentación del mercado laboral en las actividades del sector terciario de la economía?

Para las mujeres, esta tendencia hacia la segmentación del mercado de trabajo representará una mayor precariedad de las condiciones en que desarrollan sus actividades productivas al mismo tiempo que se ampliará todavía más la actual brecha de productividad y de ingresos de los empleos femeninos con respecto a los empleos masculinos.

En la sección 2 de este documento se mostró la desigual participación de mujeres y hombres en el sector estructurado (formal) y sector no estructurado (sector informal) de la economía salvadoreña, a partir de la cual es posible inferir que los empleos de baja productividad y de bajos ingresos que se están creando en el sector terciario “espurio” corresponden principalmente a empleos femeninos. En el otro extremo, los empleos de alta productividad y de ingresos superiores en el sector terciario genuino pertenecen principalmente a nuevos puestos masculinos.

Las causas de esta segregación productiva de género están arraigadas en los roles de género que se derivan de la divi-

sión sexual del trabajo y del sistema de valores de la sociedad patriarcal salvadoreña (Martínez, 2005). Estos roles de género dan lugar a una selección ocupacional de las mujeres en empleos “específicamente femeninos” que funciona de manera adversa para las mujeres, debido a que éstas coinciden con ocupaciones de menor productividad que corresponden a ramas económicas de fácil entrada, que se encuentran por lo general sobresaturada, y que, – a diferencia de lo que ocurre con las ocupaciones “típicamente masculinas”- para su desempeño no requieren de un entrenamiento y/o conocimiento tecnológico especializado.

Tal como se ha expresado anteriormente, la identidad de género condiciona no solo la selección de ocupaciones sino la conducta tecnológica de hombres y mujeres. En este contexto, no es extraño que en El Salvador, al igual que en el resto de países de América Latina el perfil del usuario de las TICs sea un perfil eminentemente masculino: hombre, con escolaridad promedio de 15 grados de educación formal, perteneciente a una familia con ingresos mensuales promedio de \$1,500.00 y con residencia en el Área Metropolitana de San Salvador (FUSADES, 2003 b)

Como sucede con otros recursos productivos, los beneficios de la revolución tecnológica en las comunicaciones y en la información no están distribuidos equitativamente en nuestros países: junto con el crecimiento de la red de internet ha surgido un nuevo tipo de pobreza que

divide a los países como El Salvador, en diferentes segmentos, separando a los educados de los analfabetos, a los jóvenes de los viejos, a los habitantes urbanos de los habitantes rurales, a los que hablan inglés de los que no lo hablan, a los que dominan las nuevas TIC de los que no las conocen, transversalizando en todo momento a las mujeres de los varones (OIT, 2001).

Sí el acceso a los nuevos empleos de mayor productividad y de mayores ingresos que serán impulsados con las nuevas inversiones que lleguen al país atraídos por los beneficios del CAFTA, es previsible suponer que en su gran mayoría estos puestos serán ocupados por

hombres, es decir, por aquella parte de la PEA que reúne el perfil tecnológico que demanda la inversión en el área de servicios de alto valor agregado. En el otro extremo de la ecuación, las mujeres no solo serán marginadas de estos empleos sino que adicionalmente continuarán incorporándose a los empleos informales de menor productividad como alternativa a la pérdida de empleos en el sector de la maquila de exportación y en el sector manufacturero nacional que competirá con las importaciones estadounidenses. Como resultado de lo anterior, será previsible en el mediano plazo una segmentación productiva mayor del mercado laboral entre hombres y mujeres.

Capítulo V:

La agenda económica de las mujeres salvadoreñas.

El ámbito de la economía continua siendo un espacio hostil y confuso para las mujeres. Históricamente se nos ha considerado intrusas o usurpadoras de actividades que se identifican “naturalmente” con los hombres, particularmente de las vinculadas a la producción, distribución e intercambio de bienes y servicios que se transan en el mercado, con la toma de decisiones económicas y con la propiedad de los recursos económicos.

Pero también, nos ha sido vedado históricamente nuestra participación en el campo del análisis económico²² y se han excluido y/o marginado de la agenda del debate público, los temas que más afectan nuestra condición y posición dentro de la estructura económica.

El debate en torno a la competitividad y el desarrollo económico, no ha sido la excepción.

1. Los temas de la agenda económica de las mujeres salvadoreñas.

Por ello que desde las mujeres debemos impulsar un cambio en el enfoque de la

competitividad de la economía, que conduzca a una agenda económica que incorpore la eliminación de las desigualdades de género como condición para lograr una competitividad genuina de la economía, que permita no solamente mayores tasas de crecimiento del PIB sino que además beneficie a hombres y mujeres con equidad.

Una agenda para la competitividad con este enfoque, debería considerar al menos los siguientes retos para las políticas públicas:

a) Nivel meta.

Las políticas públicas deben elaborarse con el objetivo de debilitar los estereotipos de género que predominan en el nivel meta de la competitividad, y promover nuevos valores y actitudes respecto al rol de las mujeres en la sociedad, que sean compatibles con la equidad en el plano económico.

Creación de una Comisión Presidencia para la Equidad de Género, de alto nivel, con el manda-

²²La imagen del economista que se asume y se reproduce en el imaginario colectivo salvadoreño es la imagen de un hombre que tiene la capacidad de analizar y proponer soluciones a casi los problemas que ocurren en el nivel macro y/o meso de la economía. Esta imagen es reproducida y reforzada constantemente por los medios de comunicación social, por las universidades, por los centros de investigación económica y por los partidos políticos de todas las tendencias. A manera de ilustración ver: suplemento “el economista”, de la Prensa Gráfica, y el editorial del semanario Proceso No -----, titulado “Viejos y nuevos economistas”.

to presidencial de identificar los principales obstáculos que impiden avanzar en las distintas áreas que conforman la equidad entre hombres y mujeres, y que elabore una propuesta de erradicación de dichos obstáculos, principalmente en el plano económico.

b) Nivel Macro

Reformas en el sistema de cuentas nacionales, que permita hacer visible la contribución económica de las mujeres en la producción de bienes y servicios del ámbito reproductivo o doméstico.

Se debe avanzar hacia una situación en la cual la política fiscal recupere su función de redistribución del ingreso y no sea únicamente un instrumento de la estabilidad macroeconómica. Trascender a esta situación implica por una parte, la revisión de la política fiscal para asegurar la existencia de una estructura de impuestos que sea menos regresiva para las mujeres; y, elaborar el Presupuesto de la Nación y los Presupuestos Municipales, con enfoque de género, asegurando que las necesidades e intereses de las mujeres, sean considerados en la política de gasto público a nivel nacional y a nivel local.

c) Nivel Meso.

Reestructuración del Instituto Salvadoreño del Desarrollo de la Mujer (ISDEMU) y de la Política Nacional de la Mujer, para transformarlos en instrumentos efectivos para la promoción de la equidad de

género en El Salvador, particularmente en el área de la competitividad de la economía. Esta reestructuración pasa necesariamente por incluir esta institucionalidad, tanto en el Gabinete Social como en el Gabinete Económico del gobierno, y por separarla, de las actividades de la oficina de la Primera Dama de la República.

Definición de una Política Nacional de Ciencia y Tecnología con enfoque de género, y fortalecimiento de la institucionalidad del Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para dotarlo de capacidades, recursos y competencias para promover un desarrollo tecnológico sin brechas de género.

Revisión de la Política de la Micro y Pequeña Empresa para incorporar transversalmente un enfoque de género en todas las intervenciones de esta política, fin de promover de manera equitativa el desarrollo y la competitividad de este segmento empresarial, principalmente de las microempresas.

Fortalecimiento de la participación de mujeres empresarias en las organizaciones gremiales del sector privado y/o apoyo a la creación de organizaciones empresariales femeninas. Este fortalecimiento debería incluir el apoyo para desarrollar capacidades de análisis de la realidad económica de las mujeres empresarias, desde una perspectiva de género y el posicionamiento de una agenda económica propia.

d) Nivel Micro.

Políticas públicas orientadas a aminsonar la carga que representa el trabajo doméstico sobre las mujeres, particularmente de aquellas que se desempeñan en actividades empresariales y laborales, tanto en el sector formal como el en sector informal de la economía. Estas políticas públicas deberían considerar: el funcionamiento de una red de centros integrales de cuidado y desarrollo infantil, adaptados a los horarios de las mujeres; el establecimiento de incentivos a hombres dispuestos a compartir el trabajo doméstico en los hogares, incluyendo el permiso de paternidad; la institucionalización de un programa de almuerzos escolares gratuitos opcionales en las escuelas públicas; y, la creación en los municipios, de centros de servicios para la economía doméstica, que presten a las familias servicios de lavandería, preparación de comida, limpieza, reparaciones hogareñas, etc. a bajo costo.

Programas de apoyo a la empresarialidad (*entrepreneurship*) con enfoque de género, que partan de la identificación de elementos y factores que inciden en el proceso emprendedor de las mujeres (gestación, lanzamiento y funcionamiento inicial de la empresa), y que contribuyen u obstaculizan el desarrollo de empresas dinámicas. Esto con el objetivo de incorporar en el diseño de estos programas medidas orientadas a eliminar y/o compensar los obstáculos que actualmente limitan a las mujeres la creación de empresas dinámicas.

Apoyo a la creación de empresas asociativas o solidarias de mujeres,

principalmente en segmentos productivos de alto valor agregado, para facilitar el surgimiento de ventajas competitivas dentro de una misma cadena de valor, para aumentar la productividad por la vía del aprovechamiento de las economías de escala y/o para facilitar la formación y el acceso de las mujeres a redes personales, institucionales y comerciales.

Canalizar hacia las empresas propiedad de mujeres servicios financieros y no financieros, con perspectiva de género. Esto implicaría que estos servicios sean adaptados en contenido, lenguaje, ejemplos, modalidades de prestación y horarios a las características y requerimientos de las mujeres.

Fortalecer institucionalmente, el Fondo Solidario para la Familia Microempresaria Salvadoreña (FOSOFAMILIA), para asegurar una mayor cobertura en la atención de mujeres microempresarias, principalmente de las microempresarias que no cuentan con garantías para respaldar sus créditos y para aquellas que muestren interés en crear una nueva empresa y/o trasladarse hacia sectores productivos no tradicionales para mujeres. Este fortalecimiento debería incluir: desarrollo de metodologías crediticias innovadoras para la atención de mujeres empresarias; canalización de servicios no financieros para apoyar el desarrollo de los negocios; fomento de la organización de las mujeres empresarias; creación de un fondo de garantía para créditos de mujeres; promoción de sistemas de seguros para mujeres contra riesgos de enfermedad, violencia, y otras eventualidades; fondo para la innovación y transferencia tecnológica; etc.

Se trata también de incidir en los diálogos estratégicos respecto al rumbo de la política económica y respecto a la perspectiva desde la cual se abordan los temas económicos, y particularmente el tema de la competitividad. De lo contra

rio, se corre el riesgo de una mayor presencia de mujeres en el debate económico público, pero utilizando un lenguaje y unos enfoques, fundamentalmente masculinos.

Bibliografía

- Bonder, Gloria. *Las nuevas tecnologías de información y las mujeres: reflexiones necesarias*. CEPAL, Chile 2002.
- CEPAL. *Caminos hacia la equidad de género en América Latina y el Caribe*. Documento base de la 9ª Conferencia regional sobre la mujer de América Latina y el Caribe, Chile 2004.
- DIGESTYC, Ministerio de Economía. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. El Salvador, 2004.
- Esser, Klauss y otros. *Competitividad sistémica: competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín, 1994.
- Fundación Diwak. *Una nueva ruta para las mujeres empresarias en Centro América y Panamá. Informe El Salvador*. El Salvador, 2002.
- FUSADES. *Competitividad para el desarrollo. Informe de desarrollo económico y social*. El Salvador, 2003.
- FUSADES. *Estrategia económica y social 2004-2009. Oportunidades, seguridades y legitimidad: bases para el desarrollo*. El Salvador, 2003.
- Kantis, Hugo (Ed.) *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington D.C. , 2004.
- Paunovic, Igor. *El Tratado de Libre Comercio Centroamérica- Estados Unidos; implicaciones fiscales para los países centroamericanos*. CEPAL, México, 2005.
- Renzi, Maria Rosa. *Perfil de género de la economía del istmo centroamericano (1990-2002): consideraciones y reflexiones sobre las mujeres*. Nicaragua, 2004.
- SIECA. *Estado actual de la integración centroamericana*. Guatemala, 2005.

Esta edición consta
de 500 Ejemplares
Impreso en Algier's Impresores
San Salvador, El Salvador, C.A.
2006