

Artículos

Los retos de la competitividad de la economía salvadoreña, desde una perspectiva de género

*Julia Evelin Martínez**

Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas"

El Salvador

Resumen

Este artículo, y desde el enfoque de la competitividad sistémica, analiza los efectos que las desigualdades de género producen en la competitividad de la economía salvadoreña y propone algunos temas relacionados con la equidad de género, los cuales deben ser considerados en la agenda nacional para impulsar la competitividad y el desarrollo nacional. La tesis principal sostiene que si bien la competitividad de la economía salvadoreña no depende solo de la eliminación de los graves desequilibrios de género existentes en la economía y la sociedad, cualquier intento real para desmontar las restricciones estructurales del crecimiento y la competitividad pasa obligatoriamente por eliminar o aminorar tales desequilibrios.

Introducción

Por quinto año consecutivo, la economía salvadoreña ha crecido a una tasa inferior al 3 por ciento anual, mientras que el ingreso per cápita real se mantiene aún por debajo de los niveles de la época previa al conflicto armado. Las proyecciones más optimistas del gobierno estiman que el país crecerá, en el año 2005, a una tasa de 2.5 por ciento,

mientras que la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), de forma más realista, calculan que este crecimiento no podrá ser superior al 1.5 por ciento.

En términos del Índice de Competitividad del Crecimiento (ICC), elaborado por el Foro Económico Mundial, en el año 2004, El Salvador ocupó

* Economista, catedrática e investigadora del Departamento de Economía de la UCA.

el puesto 53 de un total de 103 países, es decir, cinco peldaños por debajo de su posición, en 2003.

Paralelamente a estos desalentadores resultados económicos, han proliferado diversas propuestas acerca de cómo relanzar el proceso de crecimiento de la economía y del desarrollo de la competitividad. Algunas propuestas, como la de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), recomiendan al gobierno hacer un mayor énfasis en el área de la innovación y desarrollo (I+D), al mismo tiempo que promueve la identificación y la promoción de aquellos sectores económicos no tradicionales con capacidad para transformarse, en "pequeños motores" de la productividad de la economía. Por su parte, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) identifica el aumento en la productividad y el crecimiento económico con la necesidad de poner en marcha una política de fomento del sector industrial, la cual debería incluir algún tipo de protección a la industria nacional.

En el otro lado del debate, los defensores del proceso de dolarización del país se niegan a aceptar que la economía se encuentra en una fase de lento crecimiento, y argumentan que el rápido crecimiento de centros comerciales, carros, teléfonos, carreteras, restaurantes y servicios financieros, son indicadores visibles de que la economía está creciendo rápidamente¹. De acuerdo con este enfoque particular, la economía salvadoreña no necesita cambiar el modelo actual de crecimiento, sino más bien lo que se necesita es un cambio en el sistema de cuentas nacionales, que permita medir con mayor exactitud el verdadero valor del producto interno bruto (PIB).

Sin embargo, existe un aspecto en el cual todos los análisis y propuestas destacadas del debate económico actual coinciden, ninguno de ellos considera la existencia de brechas de género como un determinante del pobre desempeño de la economía salvadoreña; menos aún, como una condición para crear las condiciones de competitividad real. De hecho, en El Salvador, este tema continúa marginado del interés de la economía y, por lo tanto, está relegado al ámbito de lo social o al diseño de políticas sociales antipobreza, sobre todo desde un enfoque de "ayuda a las mujeres". El plan de gobierno 2004- 2005, es una prueba palpable de la visión

que prevalece en los niveles donde se discute, diseña y toman las decisiones económicas fundamentales del país.

1. Las visiones dominantes de la competitividad de la economía

El Memorando económico más reciente del Banco Mundial sobre El Salvador sostiene que el pobre desempeño de la economía salvadoreña, a partir de 1996, se ha producido "a pesar de la impresionante transformación económica y las prudentes políticas macroeconómicas aplicadas en el país"². Para el Banco Mundial resulta sorprendente cómo una economía, como la salvadoreña, experimente una desaceleración del crecimiento económico tan notable, mayor que en el resto de países de América Latina. Sobre todo porque el fenómeno se da cuando Estados Unidos, su principal socio comercial, muestra evidentes signos de recuperación económica y las remesas familiares crecen a una tasa anual superior al 10 por ciento.

En su Memorando, el Banco Mundial señala que el país ocupa una posición mediocre en un gran número de áreas que definen los estándares de la competitividad a nivel internacional.

Por ejemplo, pese a tener un sector financiero competitivo que serviría de intermediario entre los ahorristas y los inversionistas para encauzar los ahorros hacia las áreas más eficientes, las tasas de ahorro y, lo que es peor, las tasas de inversión son extremadamente bajas en El Salvador, quedando ubicado en el último lugar de la clasificación del Foro Económico Mundial. Además, mientras que, por un lado, la carga tributaria y el tamaño del sector público son muy bajos, por el otro, existe la percepción de que el sector público no está proveyendo todos los bienes y servicios necesarios. De esto se podría inferir que otras áreas en que el país clasifica en un lugar deficiente, como la calidad de la salud y la educación o la calidad total de la infraestructura, están relacionadas con la falta de financiamiento público, en esas áreas específicas.

También es interesante observar que si bien el país se desempeña bien en cuanto a la calidad de la infraestructura de las telecomunicaciones, esto no es así en cuanto a la satisfacción de la

1. Ver Manuel Enrique Hinds, "¿Cuánto estamos creciendo?", *El Diario de Hoy*, 27 de mayo de 2005.

2. Banco Mundial, "El Salvador. Creciendo en el nuevo milenio", Memorando económico El Salvador. Departamento de América Central, Región de América Latina y el Caribe. Washington D. C. Diciembre de 2003, p. 4.

demanda por líneas telefónicas, donde el país se ubica en el último lugar de la clasificación. Asimismo, si bien el marco existente permite que las compañías individuales fijen los salarios, también existe la percepción de que no hay relación entre la paga y la productividad³.

Frente a este desalentador desempeño económico, el Banco Mundial, al igual que el resto de instituciones que contribuyen a la formación del pensamiento económico dominante en el país, se niega a aceptar la posibilidad de vincular la pérdida del dinamismo de la economía salvadoreña, con factores de naturaleza estructural y con las reformas económicas, impulsadas desde 1989 hasta ahora, incluyendo al proceso de dolarización. En su defecto, el Banco Mundial opta por atribuir estos resultados a factores cíclicos transitorios o coyunturales, los cuales deben ser enfrentados con la creación de condiciones internas que estimulen el proceso de acumulación de capital. Medidas tales como mejoras en la disponibilidad de infraestructura, en el estado de la gobernabilidad, el desarrollo del sector financiero, control de la delincuencia y desarrollo de la capacidad de innovación representan, desde esta perspectiva, acciones convenientes para la reversión de las tendencias del crecimiento y la competitividad.

Por su parte, FUSADES, en las misma línea del Banco Mundial, reconoce que la lentitud del crecimiento de la economía salvadoreña no se debe tanto a la falta de ahorro o a un insuficiente esfuerzo educativo, sino, más bien, a factores tales como la falta de seguridad personal, la poca credibilidad de las instituciones jurídicas y la lentitud con la cual el país desarrolla nuevas actividades productivas para la exportación, con capacidad para convertirse en polos del crecimiento económico⁴. De acuerdo con este diagnóstico, FUSADES propone una estrategia de promoción del crecimiento, centrada en la transformación productiva del país y en la promoción de la capacidad de innovación de las empresas. Ello mediante el establecimiento de un sistema de incentivos para la innovación empresarial, el “autodescubrimiento” de nuevos sectores productivos con vocación exportadora, que pueden dinamizar el crecimiento y la creación de un sistema de innovación

nacional (SIN). Este sistema debería ser el responsable de la coordinación de la colaboración científico-productiva entre empresas y universidades, del fortalecimiento de la formación superior en ingeniería, ciencias y matemática, y del desarrollo de la innovación tecnológica⁵.

En el ámbito gubernamental, el plan de gobierno 2004-2009, “País seguro”, atribuye a la competitividad ser la base de la productividad y del desarrollo del país. De acuerdo con este plan, “La base del desarrollo se encuentra en lograr tasas de crecimiento sostenido durante largos períodos y esto solo puede llevarse a cabo fomentando la competitividad de las empresas. Por esta razón, las políticas gubernamentales deben enfocarse a crear las condiciones para que el crecimiento económico se base en una alta productividad; es decir, mayor rendimiento de los factores de producción (capital y trabajo), lo cual se consigue reduciendo los costos de producir en el país en todo aquello que no representa ingreso para los trabajadores”⁶.

El plan “País seguro” retoma muchas de las recomendaciones de FUSADES, en materia de fomento de la competitividad, y propone una serie de medidas específicas para aumentar la competitividad de las empresas salvadoreñas, entre las cuales cabe destacar las siguientes: creación del programa “Agenda de conectividad” para promover el uso de tecnologías de la información, en empresas, escuelas y hogares; creación del programa “Descubriendo potenciales productivos”, para impulsar la transformación productiva del país, a través de la identificación de nuevas actividades productivas con potencial de éxito; creación del programa “El Salvador eficiente” para simplificar los trámites administrativos que las empresas deben realizar en instancias gubernamentales; definición de una política de desarrollo tecnológico y de un sistema nacional de innovación tecnológica; establecimiento de líneas especiales de financiamiento y de incentivos para la innovación tecnológica, sobre todo para pequeñas y medianas empresas y el sector agropecuario; creación del programa nacional de calidad; diseño e implementación de una política de formación tecnológica del recurso humano; establecimiento de

3. Banco Mundial, *op. cit.*, p. 20.

4. FUSADES, *Estrategia económica y social 2004-2009. Oportunidades, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo*, diciembre, 2003.

5. FUSADES, *Informe de desarrollo económico y social 2003: competitividad para el desarrollo*.

6. Plan de gobierno de El Salvador 2004-2009, “País seguro”, en www.minec.gob.sv

un programa para fomentar la formación de recursos humanos especializados, en ingeniería, matemática y ciencias; consolidación del papel de la banca y del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), en el financiamiento de proyectos de inversión de largo plazo y en la promoción de nuevas actividades y tecnologías; fortalecimiento de la cultura de concertación y diálogo permanente entre el gobierno, el sector laboral y el sector empresarial, en especial, en el seno del Consejo Superior del Trabajo; impulso de la legislación laboral para establecer condiciones óptimas para los trabajadores, así como para la competitividad y productividad del sector laboral.

Una revisión general de las características más sobresalientes de las propuestas dominantes en el país, en materia de competitividad, indica que se ha avanzado mucho, en términos del enfoque neoliberal, propuesto por el Consenso de Washington, que sustentaban como dogmas económicos, a principios de la década de los noventa⁷. En efecto, debe reconocerse como avances que tanto el Banco Mundial como FUSADES y el gobierno hayan abandonado las posturas maximalistas sobre la supremacía del mercado frente al Estado y a la supuesta capacidad que le atribuían antes al mercado de promover, de una forma automática, la competitividad de la economía, toda vez se lo dejara actuar libremente y con una mínima intervención del Estado.



Sin embargo, pese a este importante giro en las concepciones dominantes sobre la competitividad, todas ellas adolecen de falta de perspectiva estructural del fenómeno de la competitividad, al mismo tiempo que pasan por alto las repercusiones que las brechas de género tienen para la competitividad.

2. Las brechas de género como obstáculo para la competitividad: un enfoque estructural

El concepto de competitividad estructural o sistémica (Esser *et al.*, 1994) es contrario a la visión propuesta por las distintas vertientes contemporáneas de la teoría neoliberal. Según este nuevo enfoque teórico, el desarrollo de la competitividad de los países y las empresas no surge de forma espontánea, con la aplicación de reformas macroeconómicas, orientadas a la estabilización de la economía y al funcionamiento libre de los mercados. Tampoco puede depender solo del espíritu emprendedor y del fomento de las condiciones microeconómicas de la competitividad, como la innovación tecnológica, la mejora de la calidad, la inversión en formación de recursos humanos o la mejora de la gestión de los procesos empresariales.

La competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, las cuales se encuentran articuladas en cuatro niveles del sistema económico —nivel meta, macro, meso y micro— y se facilitan por la existencia de diálogos estratégicos entre los agentes económicos, sociales y políticos, y por la capacidad para 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, aprendizaje y desarrollo de ventajas competitivas, en el mediano y largo plazo. Estos mecanismos de coordinación, suponen, entre otras cosas, un desarrollo de la capacidad de organización, interacción y gestión, por parte de los agentes económicos fundamentales.

7. Para un desarrollo completo de las recomendaciones del Consenso de Washington, ver "Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas", John Williamson, Institute for International Economics, 1990.

Las acciones unilaterales, en cada uno de estos ámbitos, por parte de los gobiernos y las empresas, son insuficientes para construir el contexto nacional y local, exigido por las empresas para elevar la productividad y la competitividad nacional e internacional. Para eso, es necesaria una acción simultánea en los cuatro niveles del sistema económico. Solo así se logran las condiciones para poseer "capacidad nacional de transformación", la cual

se puede identificar con la capacidad para innovar los procesos de producción y para aprender tecnología. Este proceso es el resultado de redes de cooperación entre las empresas y de una participación activa del Estado, en la economía, a través de políticas públicas en el nivel meso del sistema económico (Esser *et al.*, 1994). El Cuadro 1 muestra un resumen del contenido de los cuatro niveles de la competitividad estructural o sistémica.

Cuadro 1
Resumen de los cuatro niveles de competitividad estructural o sistémica

Niveles de la competitividad	Variables
<p>Nivel meta</p> <p>Conformado por un conjunto de estructuras políticas y económicas y por un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización, que promueven la competitividad de las empresas. Incluye condiciones institucionales básicas y un consenso elemental 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>Un conjunto de condiciones macroeconómicas estables, consistentes con el fomento de la competitividad de las empresas.</p> <p>Control de la inflación, mantenimiento de la capacidad del gobierno para 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>Acciones específicas del gobierno y de las 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>Capacidad individual de las empresas para desarrollar procesos de mejora continua en sus procesos y para formar asociaciones y redes de cooperación con gran capacidad para generar externalidades positivas, en relación con la competitividad.</p> <p>Esfuerzos de las empresas por buscar la eficiencia, flexibilidad y rapidez de respuesta a las demandas del mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de gestión • 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 la cadena de valor de la empresa

Fuente: elaborado a partir de Klaus Esser, *Competencia global y libertad de acción nacional* y Klaus Esser *et al.* (1994), *Competitividad sistémica: competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*.

En este contexto, avanzar en las condiciones de competitividad estructural de la economía salvadoreña supone no solamente trascender las visiones unilaterales de la competitividad predominantes, sino también eliminar las desigualdades en la condición y posición de mujeres y hombres, las cuales obstruyen el desarrollo de condiciones favorables para la competitividad, en los cuatro niveles de la estructura económica, 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, compartidos por una sociedad, que pueden favorecer o limitar la competitividad de las empresas. Estos valores, resultado de los diferentes procesos de socialización, condicionan las actitudes, las creencias y las conductas que las personas asumen frente a las distintas situaciones del quehacer nacional, incluyendo el ámbito económico. En El Salvador, el sistema de valores patriarcales predominantes es uno de los principales factores que da origen a la discriminación y a la exclusión de las mujeres de la economía. Eso es fuente 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 ven obligadas a abandonar por al necesidad de complementar el ingreso familiar o de asumir el mantenimiento del hogar, en 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 esta una pareja estable —formal o de hecho— o al llegar el momento de la maternidad.

A las mujeres se les asigna, en relación con el estereotipo de la “mujer-madre”, una serie de rasgos de personalidad y conducta específicamente femeninos, congruentes con el rol de la maternidad y sus funciones de cuidado del hogar y la familia —prudencia, cuidado de los demás, suavidad en el trato con otros, recato, fragilidad, espiritualidad, buena administradora del patrimonio familiar—. Estos rasgos constituyen el sello de la identidad femenina. A partir de ella, la sociedad teje sus creencias, actitudes y conductas, a partir de las cuales interpreta y valora las actividades económicas de las mujeres. Estos estereotipos de género, reproducidos de forma constante a nivel meta, los cuales no se corresponden necesariamente con la realidad de la mayoría de las mujeres, dan lugar a obstáculos para la competitividad de las empresas propiedad de mujeres y, en consecuencia, de la economía.

La competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, las cuales se encuentran articuladas en cuatro niveles del sistema económico —nivel meta, macro, meso y micro— y se facilitan por la existencia de diálogos estratégicos entre los agentes económicos, sociales y políticos, y por la capacidad para lograr consensos, en torno al rumbo del desarrollo.

Un primer resultado de la división genérica del trabajo, en la sociedad patriarcal salvadoreña, es la asignación de las funciones del cuidado del hogar y de la familia a las mujeres. Por lo general, estas deben dedicar un significativo número de

horas semanales a labores no remuneradas, las cuales se agregan a las remuneradas, en cuanto trabajadoras o bien como empresarias. Una encuesta de 1999 sobre el uso del tiempo⁸ reveló que el 32 por ciento de las mujeres salvadoreñas dedican más de ocho horas semanales a labores no remuneradas, en el ámbito doméstico, mientras que los hombres en la misma situación apenas representaban el 8.3 por ciento (ver el Cuadro 2).

Para las mujeres empresarias, estas labores no remuneradas del ámbito doméstico representan una jornada de trabajo adicional. Para armonizar sus 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 em-

8. IUDOP-UCA y Las Dignas, *Encuesta sobre género: consulta de opinión pública*, octubre de 1999.

Cuadro 2
Hombres y mujeres que realizan tareas del hogar, según horas semanales
(En porcentajes)

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 a niños y niñas.

Fuente: IUDOP-UCA y Las Dignas (1999), *Perfil de género de la economía del istmo centroamericano*, PNUD, p. 204.

presarias optan por dedicar a sus empresas menos horas semanales a las exigidas o menor a la que les dedican sus pares masculinos. En consecuencia, los volúmenes de producción y/o de ventas tienden a ser comparativamente menores de los que obtendrían si la dedicación a la empresa fuera completa. Además, 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, lo cual limita las oportunidades de nuevos negocios o bien de recibir apoyo técnico o financiero.

En otros casos, la mujer decide desarrollar su actividad empresarial en el mismo local que ocupa la vivienda familiar, con los consiguientes efectos sobre los costos de operación y los niveles de estrés de la empresaria. A manera de ejemplo, los ahorros por el pago de alquiler de local fuera de la vivienda tienden a ser contrarrestados por los mayores costos relativos de los servicios públicos residenciales, respecto a las tarifas comerciales e industriales, así como a las pérdidas de oportunidades de negocios o de expansión de la empresa, los cuales se dan por la limitación del espacio disponible dentro de la vivienda familiar, o bien, por la interferencia de la actividad empresarial en la vida cotidiana de la familia.

En ambas situaciones, las empresas de las mujeres tienden a experimentar mayores restricciones para el crecimiento de sus activos y sus ventas, y para mantenerse, en su abrumadora mayoría, en condiciones de microempresas de subsistencia. Según los datos del Cuadro 3, las empresas propiedad de mujeres disminuyen, a medida que se avanza en los estratos empresariales de mayor tamaño y participación en el mercado. Detrás de estas diferencias del

éxito económico de las empresas de hombres y 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 3
Distribución de las empresas por tamaño,
según sexo del propietario
(En porcentajes)

Tipo de empresa	Mujeres	Hombres	Total
Microempresa	64	36	100
Pequeña y mediana empresa	27	73	100
Gran empresa	10	90	100

Fuente: Ministerio de Economía y FUNDAPYME, sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, noviembre-diciembre de 2001.

Una segunda restricción para 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, provocada por la división sexual del trabajo. Dicha segmentación se fundamenta en el sistema de valores y “consensos” patriarcales predominante, en el nivel meta de la economía. Al asignar a las mujeres el trabajo reproductivo y el espacio doméstico, el sistema determina una desigualdad de oportunidades laborales y empresariales para las mujeres, respecto a los hombres. El sistema patriarcal genera 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

maternales o de cuidadoras de otros de las mujeres, o bien, aquellas que son más compatibles con el estereotipo femenino prevaeciente en el imaginario colectivo —salones de belleza, preparación y venta de comida, confección 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, etc.—.

Esta división del trabajo de mujeres y hombres da lugar a una segmentación productiva del sector empresarial salvadoreño. Las mujeres son relegadas a las actividades empresariales de baja productividad, de poco valor agregado, con mercados sobresaturados y con bajas tasas de rentabilidad. Dado que el sector empresarial femenino se ubica, en su mayoría, en el sector de la microempresa, un examen general de las diferencias en los niveles de

productividad de las microempresas dirigidas por hombres y por mujeres, puede ser de interés para ilustrar esta tendencia.

Los datos del Cuadro 4 evidencian la existencia de una relación inversa entre el sexo del propietario de una microempresa y el nivel de desarrollo de la productividad empresarial. Las microempresas propiedad de mujeres representan la mayoría (78 por ciento) de las empresas del segmento de menor productividad, esto es, se encuentran entre las microempresas de subsistencia, las cuales perciben ganancias mensuales inferiores al valor del salario mínimo oficial (152 dólares). Mientras que, las microempresas de los hombres representan la mayoría (63.9 por ciento) del total de microempresas de acumulación ampliada, las cuales registran los mayores índices de productividad y el mayor potencialidad de crecimiento.

Cuadro 4
Microempresas por segmento de productividad y sexo del propietario, 2001
(En porcentajes)

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: Ministerio de Economía, Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, noviembre-diciembre de 2001.

Dadas 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 sus indicadores de productividad, salvo que esa intervención se oriente a apoyar su traslado a 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, etc.

¿Qué impide este traslado? No solo se trata de restricciones en los recursos económicos o las competencias técnicas de las mujeres, las cuales podrían ser superadas con políticas públicas y otras

acciones institucionales, vinculadas a la competitividad. Se trata también de restricciones asociadas a la división sexual del trabajo en la economía salvadoreña, las cuales 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, se expresó de la siguiente manera 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 inigua-

lable 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 enorgullezcan de serlo* (las cursivas son nuestras)⁹.

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

Finalmente, los valores y creencias predominantes sobre el significado de “ser hombre” y de “ser mujer”, en El Salvador, también influyen en el diseño de las políticas públicas, en el ámbito económico. El estereotipo de “mujeres-madres” y de “hombres-proveedores” influye en los instrumentos de la política pública, dirigidos a apoyar a hombres y mujeres. A los hombres le destina los instrumentos de política económica, mientras que a las mujeres, los 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 por ciento 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 por ciento).

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 cursivas son nuestras)¹⁰

La atención especial que propone este plan para las mujeres jefas de hogar consiste en medidas tales como el fortalecimiento de la autoestima, la formación en valores, las oportunidades de educación y formación, los centros de atención infantil, la atención en salud, la salud mental y la inserción laboral. Aun reconociendo la importancia que estas medidas puedan tener para la calidad de vida de las mujeres, interesa destacar el énfasis estratégico que ponen en los aspectos sociales, en relación con los económicos. La idea fundamental es la necesidad de “ayudar a las mujeres solas” para que tengan algún ingreso y puedan cuidar a sus hijos e hijas.

Medidas como el acceso a crédito para crear empresas, acceso a tecnología, garantía de mejores precios para los bienes y servicios producidos por ellas, infraestructura económica para la producción y comercialización no son consideradas como parte del apoyo gubernamental que las mujeres podrían necesitar, eventualmente. Los diseñadores y las diseñadoras del plan de gobierno piensan que este tipo de servicios no se corresponden con la imagen de la mujer que demanda ayuda del Estado. Esta no es, para la política económica, un agente económico, sino una beneficiaria social.

En El Salvador, el sistema de valores patriarcales predominantes es uno de los principales factores que da origen a la discriminación y a la exclusión de las mujeres de la economía. Eso es fuente de obstáculos para el desarrollo de la competitividad de las empresas, dirigidas por mujeres.

penden con la imagen de la mujer que demanda ayuda del Estado. Esta no es, para la política económica, un agente económico, sino una beneficiaria social.

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

Los ajustes para garantizar los equilibrios macroeconómicos no afectan de manera igual a hombres y mujeres, y, en consecuencia, también su resultado es diferente, según se trate de empresas propiedad de hombres o de mujeres. Así, por ejemplo, si para mantener o cerrar la brecha financiera del sector público se opta por una política fiscal,

9. Ver “El arte de ser mujer”, *El Diario de Hoy*, 7 de noviembre de 2004.

10. *Plan de gobierno de El Salvador 2004-2009*. “País seguro”, p. 49, en www.minec.gob.sv

basada en el aumento de la recaudación de impuestos, provenientes de impuestos indirectos o del consumo o de la 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, con lo cual las colocan en desventaja en el mercado, respecto a las empresas de propiedad masculina. Esto se explica por las asimetrías entre los ingresos y gastos de hombres y mujeres. Los impuestos al consumo afectan más a las mujeres, ya que ellas administran el presupuesto de gastos de consumo del grupo familiar. Las mujeres son, por lo general, las clientas principales de las micro y pequeñas empresas de comercio, las cuales orientan sus ventas a consumidores finales de bajos ingresos, en su gran mayoría. De la misma forma, la mayoría de esas empresas está dirigida por mujeres. Al aumentar la tasa de impuestos al consumo o al promover una mayor recaudación de esta clase 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.

Los ajustes para garantizar los equilibrios macroeconómicos no afectan de manera igual a hombres y mujeres, y, en consecuencia, también su resultado es diferente, según se trate de empresas propiedad de hombres o de mujeres.

Asimismo, el gasto de las mujeres empresarias se orienta, en lo fundamental, a los gastos esenciales de la familia y menos a invertir en inventarios o activos, lo cual puede ser favorecido 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.

Cuando la ampliación de la base tributaria se utiliza como mecanismo para mantener la estabilidad macroeconómica, la repercusión principal recae sobre la actividad económica de las mujeres. Esta política apunta, en primer lugar, a incorporar a las actividades económicas del ámbito de lo que se conoce como el sector informal, en las cuales la presencia de mujeres es mayoritaria (ver el Cuadro 5).

La incorporación de las actividades informales a la base tributaria genera de inmediato el aumento de los costos de transacción de las actividades empresariales femeninas, en especial en el autoempleo, dado que deben completar formularios, reali-

Cuadro 5
Participación femenina en el sector formal e informal de la economía
(En porcentajes)

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

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos.

zar retenciones, declarar impuestos, atender auditorías. Todo ello representa una nueva carga de trabajo para estas mujeres, quienes, por su bajo nivel de ganancias, no tienen capacidad para contratar personal que asuma estas funciones.

Por otra parte, cuando la estabilización macroeconómica en el área fiscal adopta una política de austeridad (recortes) en el gasto público, 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 más carga de trabajo doméstico. La austeridad del gasto público se traduce en escasez de personal paramédico para cuidado post-operatorio de pacientes o reduce el tiempo de hospitalización —tal como parece ser la tendencia del sistema de salud—, por consiguiente, las mujeres empresarias deben reducir parte del tiempo disponible para atender su negocio para emplearlo en el cuidado de los enfermos de su familia.

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

El nivel meso es el campo de acción de las políticas específicas y los instrumentos de promoción de los negocios y las actividades productivas. En este nivel se sitúan las políticas públicas orientadas a la formación de capacidades y competencias, a la generación de infraestructura para la producción, a la promoción de la innovación y el desarrollo científ-

co y al fomento de sectores económicos específicos. El panorama general, en este nivel de la competitividad de la economía salvadoreña, muestra grandes brechas de género, las cuales impiden a las mujeres beneficiarse de estas políticas públicas.

La política educativa, por ejemplo, no obstante haber logrado incidir en la disminución de la tasa de analfabetismo de las mujeres y haber aumentado la tasa de matrícula bruta de estas, equiparándola a la de los hombres (PNUD, 2004, p. 54), no ha logrado todavía contribuir a la transformación de los estereotipos tradicionales de las profesiones femeninas y masculinas. En consecuencia, no ha sido utilizada como instrumento para promover el aumento de la productividad o la competitividad de las actividades laborales y empresariales de las mujeres salvadoreñas.

El Cuadro 6 muestra la estructura de la matrícula de la educación superior, la cual continúa re-

flejando la división del trabajo entre hombres y mujeres, derivada del sistema de valores y creencias de la sociedad patriarcal. En todas las carreras consideradas desde el punto de vista social “típicamente masculinas”, el índice de participación tiene valores muy bajos, menos de 50. En algunos casos, en concreto, en las ingenieras mecánicas, eléctricas y electrónicas, su valor es inferior a 10. La formación superior de las mujeres está centrada en carreras consideradas como una extensión “natural” de sus funciones maternas y de cuidado de otros —enfermeras, fisioterapistas, maestras de parvularia, nutricionistas, trabajadoras sociales, etc.—. Paralelamente, la política educativa se encarga de reproducir la segmentación productiva de los empleos y las empresas de hombres y mujeres, a partir de la cual las mujeres tienden a colocarse en actividades económicas con menos productividad e ingresos, y con una valoración y reconocimiento social menor.

Cuadro 6
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 automotor	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 física	307	1,151	374.9

Nota: el índice de feminidad (IF) es la matrícula de mujeres respecto a la de hombres, multiplicada por cien, en cada categoría. El índice de feminidad igual a 100 indicaría equidad completa en la matrícula de mujeres y hombres, en una determinada carrera.

Fuente: PNUD, *La equidad de género en El Salvador*, 2004, p. 58.



La política tecnológica ilustra también cómo se generan las condiciones de menor productividad y competitividad, en las actividades económicas femeninas, en este nivel meso. Esta política excluye de manera sistemática a las mujeres. Existe consenso general sobre el importante papel que las nuevas tecnologías de información y comunicación pueden tener en la promoción de la competitividad de las empresas, en especial, porque reducen los costos de transacción de las empresas —transacciones en línea, comunicaciones simultáneas con proveedores y compradores, envíos de cotizaciones, teleconferencias, etc.—, con lo cual aumenta su productividad y mejora su condición en el mercado.

Según el Banco Mundial (2003), El Salvador se encuentra entre los países de América Latina con

peor desempeño en esta área. La teledensidad de la telefonía fija es muy baja, menos de 10 líneas por cada 100 habitantes, y la utilización de Internet es mínima, 2.19 por cada 100 habitantes. No obstante que la baja densidad de la telefonía fija podría estar contrarrestada por el crecimiento acelerado 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 solo el 5.1 por ciento de los hogares tenían un computador y solo el 2.3 por ciento estaba conectado a Internet. El uso de las tecnologías de la información y la comunicación en las empresas, según el estudio citado, está relacionado directamente con su tamaño. De esta forma, eso sería generalizado en las medianas y grandes, pero casi sería nulo en las micro¹¹.

El plan de gobierno 2004-2009 propone crear 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, el contenido y la estrategia de intervención de este programa no consideran ninguna medida para facilitar el uso de dichas tecnologías a las mujeres, ya que asume la existencia de una supuesta neutralidad tecnológica respecto al género. Sin embargo, diversos estudios sobre los patrones de uso de las tecnologías por hombres y mujeres (Hering, 1999; Spender, 1996) han concluido que este también posee un sesgo de género, el cual se expresa en el uso de las nuevas tecnologías de la información¹². Según estos estudios, los hombres dominan las nuevas tecnologías de la información, sobre todo las tecnologías *on line*. Ellos introducen los tópicos e ignoran o trivializan los planteados por las mujeres. La presencia de los primeros es 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 acoso sexual hacia las mujeres o hacia quienes identifican como tales. Sus comportamientos lingüísticos recrean los valores patriarcales. Ellos 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 respetuosas en los mensajes individuales o en los espacios mixtos, atenuan y justi-

11. Ver FUSADES, *Informe de desarrollo económico y social 2003. Competitividad para el Desarrollo*. Capítulo 5.

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

fican sus afirmaciones, y evitan abordar temas polémicos en donde existe discrepancia de opiniones.

Estos estudios concluyen que la identidad de género condiciona ciertas conductas *on line* y, en consecuencia, el acceso equitativo a la tecnología no está relacionado solo con la posibilidad de contar con una computadora y poseer conocimientos sobre su utilización, sino que incluye las barreras de acceso, levantadas por la cultura patriarcal que permea a la *cibercultura* y la ha convertido en un nuevo bastión del poder masculino¹³. No es extraño, entonces, que en El Salvador, al igual que en la mayoría de países de América Latina, el perfil del usuario de la tecnología de la información y la comunicación sea fundamentalmente masculino: hombre, con escolaridad promedio de 15 grados de educación, de una familia con ingresos promedio de 1 500 dólares mensuales, y residente en la zona metropolitana.

Un último ejemplo que también señala los obstáculos para el desarrollo de la competitividad de las actividades empresariales de las mujeres es la estrategia de 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. En los últimos años, dicha estrategia se ha orientado a separar los recursos y las intervenciones de apoyo a este sector empresarial, el segmento de las microempresas dinámicas y de las pequeñas y medianas empresas, por una parte, y el segmento de las microempresas de subsistencia, por la otra. En un esfuerzo por volver más eficiente el uso de los recursos (provenientes de donaciones y préstamos internacionales), la Comisión decidió canalizar la oferta de servicios de apoyo a la competitividad empresarial —capacitación, apoyo para comercia-

lizar, asistencia técnica, asociatividad, etc.— a las empresas de los mercados de crecimiento rápido, los cuales producen bienes y servicios con mayor valor agregado, cuyos indicadores de productividad y rentabilidad les permiten participar en el cofinanciamiento de los servicios de apoyo.

La política gubernamental para el segmento de las microempresas de subsistencia se orienta a la canalización del microcréditos para financiar la adquisición de capital de trabajo y así permitir man-

tener empleo que generan —fundamentalmente, autoempleo—. De esta manera, sus propietarios o propietarias pueden aguardar a ser absorbidos como trabajadores asalariados por empresas de mayor tamaño o por medianas y pequeñas empresas más dinámicas. En la práctica, y dada la relación inversamente proporcional que existe entre productividad y rentabilidad en las empresas propiedad de mujeres, estas han terminado siendo excluidas de los servicios para el desarrollo de la competitividad, brindados por la

política nacional de la micro y pequeña empresa.

El enfoque de esta estrategia y sus resultados responden al perfil empresarial que se busca promover con esa política. Según la visión estratégica dominante en el diseño, dicho perfil es, en lo fundamental, 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 activi-

Una acción decidida para facilitar la incorporación de mujeres a los segmentos empresariales más dinámicos y, en consecuencia, más competitivos no se logra solo a partir de la constatación de la diferencia en la participación de mujeres y hombres, en estos segmentos. Es necesario identificar los factores que determinan esas diferencias en el proceso emprendedor de mujeres y hombres, para así intervenir en ellos a favor de las primeras.

13. La impronta de la cultura patriarcal en la red no solo excluye a las mujeres, sino que las agravia y desvaloriza, tal 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 contra las mujeres, y el predominio del lenguaje sexista (CEPAL, 2002, p. 30).

dad 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 diferentes¹⁴.

De esta forma, la estrategia gubernamental para promover el fortalecimiento de ciertas condiciones que favorezcan la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, excluye, en la práctica, a la microempresa, puesto que son las que menos pueden responder al enfoque de mercado, característico de la estrategia. De esta manera, su contribución a la superación de los problemas que afectan a más del 90 por ciento del sector microempresarial, ubicado en el segmento de la subsistencia y que está integrado en su mayoría por empresas propiedad de mujeres, es poca o nula.

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

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

El enfoque estructural o sistémico del proceso emprendedor —creación de empresas— está conformado por tres fases sucesivas: la gestación de la idea de la empresa, la puesta en marcha de la empresa y el desarrollo de la empresa, en sus primeros años. Según Kantis (2004), las fases de este proceso dependen de una serie de factores y condiciones determinantes para el desempeño de los emprendedores y las emprendedoras y para la configuración de la dinámica empresarial. Los factores determinantes vienen dados por las condiciones sociales y económicas de los hogares de los emprendedores y las emprendedoras, por los valo-

res culturales del país y las características del sistema educativo, por la estructura y la dinámica del aparato productivo, por aspectos personales como la propensión a asumir riesgos, la creatividad, la perseverancia, etc., por las redes sociales, productivas e institucionales, en las cuales el emprendedor o la emprendedora se apoya para solucionar problemas o acceder a información sobre oportunidades de negocios, por el funcionamiento del mercado de factores (crédito, tecnología, etc.), y por las regulaciones económicas y las políticas públicas¹⁵. En la Figura 1 se puede observar un esquema de este proceso.

Un estudio reciente sobre el proceso de creación de empresas latinoamericana, el cual incluyó mil entrevistas a emprendedores y emprendedoras de Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Costa Rica y El Salvador¹⁶, mostró que el perfil del emprendedor exitoso es esencialmente masculino. En efecto, el emprendedor exitoso es un hombre joven, de clase media y nivel educativo elevado, que cuenta con una experiencia empresarial previa o en un campo relacionado con ella, y que la funda por razones de realización personal.

A este perfil del emprendedor exitoso le corresponde el de la empresa exitosa o dinámica. Esta pasa con rapidez de microempresas a pequeña o mediana, da ocupación a un promedio de 26 trabajadores, en su tercer año de operación, genera ventas anuales de alrededor de 800 mil dólares, produce y comercializa manufacturas tradicionales —alimentos, muebles, confecciones, metalurgia y metal mecánica— y sus clientes principales son otras empresas de mayor o menor tamaño. Un dato curioso, aunque marginal, del estudio es la ausencia de mujeres en el segmento de las empresas dinámicas. La mayoría se encuentran en las empresas menos dinámicas. Las recomendaciones finales expresan preocupación por incorporar a las mujeres, en la creación de empresas dinámicas.

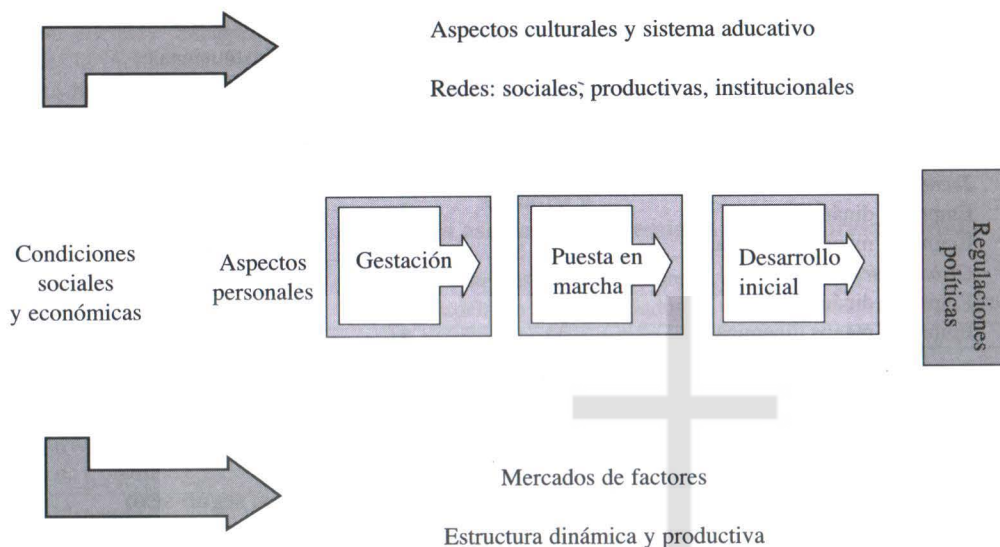
De aquí se desprende que el acceso a las oportunidades para ser empresarios debe ser equitativo, a efecto de incrementar las fuentes de riqueza económica y el número de emprendedores dinámicos y fortalecer los canales de movi-

14. Ministerio de Economía, Política nacional de la micro y pequeña empresa, 2000, p. 15.

15. El enfoque sistémico del proceso emprendedor, en Hugo Kantis, *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. BID-FUNDES Internacional, 2004, Capítulo 1.

16. *Ibid.*, Capítulo 2.

Figura 1
Visión sistemática del proceso emprendedor



Fuente: BIB/FUNDES Internacional (2204); *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*, p. 28.

lidad social. Además es posible intensificar la inclinación a emprender —aun 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 dinámicos¹⁷.

Una acción decidida para facilitar la incorporación de mujeres a los segmentos empresariales más dinámicos y, en consecuencia, más competitivos, no se logra solo a partir de la constatación de la diferencia en la participación de mujeres y hombres en estos segmentos. Es necesario identificar los factores que determinan esas diferencias en el proceso emprendedor de mujeres y hombres, para así intervenir en ellos a favor de las primeras. Así, por ejemplo, las redes sociales —amigos y parientes—, institucionales —gremios empresariales, instituciones de apoyo y universidades— y productivas —proveedores y clientes— de los emprendedores suelen ser cruciales, a lo largo del proceso

de conformación y operación de sus empresas. Pueden facilitar el acceso a recursos necesarios para iniciar el negocio, brindar apoyo para resolver problemas o facilitar el acceso a información, comercial o tecnológica, relevante. El Cuadro 7 muestra información sobre la importancia de las distintas redes de los empresarios dinámicos y menos dinámicos de El Salvador.

Las redes institucionales y productivas en el desarrollo del proceso de las emprendedoras son menos determinantes que sus redes familiares. Sin embargo, a medida que las mujeres emprendedoras provienen de familias con pocos contactos relevantes, desde el punto de vista empresarial, la familia se convierte en un factor más de apoyo para las tareas de cuidado y administración del hogar, y no es un factor que facilita el acceso a recursos o a contactos comerciales.

La participación de las mujeres empresarias, por otra parte, en redes de cooperación con otras empresas e instituciones, que les faciliten ventajas competitivas, es limitada. Experimentan dificultades para compaginar su poco tiempo disponible con la participación en un acuerdo de cooperación con otras

17. *Ibíd.*, p. 133.

Cuadro 7
Papel de las redes como facilitadoras de recursos no monetarios para las empresas
(En porcentajes)

Redes	Sociales	De producción	Institucionales
<i>Información</i>			
Empresas dinámicas	71	39	24
Empresas menos dinámicas	57	23	17
<i>Tecnología</i>			
Empresas dinámicas	44	30	19
Empresas menos dinámicas	33	43	17
<i>Otros recursos</i>			
Empresas dinámicas	46	54	3
Empresas menos dinámicas	33	47	0

Fuente: elaborado a partir de BID-FUNDES Internacional, *Proceso emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*, p. 49.

Cuadro 8
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: FOMIR-DAI-UCA, *Revista Microenfoque* No. 16, p. 21.

empresas, el cual, por lo general, consume tiempo adicional al de la empresa y del hogar. Los estereotipos femeninos de la mujer empresaria, que le asignan el hogar como el espacio ideal para pasar su “tiempo libre”, le dejan poco espacio para participar en actividades públicas, en las cuales podría vincularse con redes de apoyo.

Las mujeres empresarias tienden a enfrentar mayores obstáculos para acceder a los factores de producción o acceden a ellos a un costo mayor, lo cual provoca pérdidas de productividad e ingresos. Así, por ejemplo, el crédito todavía es más costoso para las mujeres que para los hombres, ya que es considerado como un crédito de alto riesgo, bien sea por la falta de garantías reales, bien sea por más incertidumbre o inestabilidad, ambas están asociadas a las actividades empresariales femeninas. Es así como las mujeres son la clientela principal de las instituciones de microfinanzas, las cuales prestar montos menores, a plazo corto y con tasa de interés superior a las de las instituciones financieras tradicionales (Cuadro 9).

Los servicios de desarrollo no financieros son ofrecidos por las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, en condiciones que no favorecen la competitividad de las empresas femeninas, en particular de las microempresas. Tienen a utilizar un lenguaje excesivamente técnico, brindan servicios en horarios no apropiados para la disponibilidad de tiempo de las mujeres y tienden a utilizar ejemplos de empresas y empresarios —por lo general, masculinos— que no se ajustan a las características de su emprendimiento. Estas limitaciones, muchas veces, llevan a las mujeres a considerar que la capacitación o la asesoría técnica no es útil para ellas y sus empresas. Por lo tanto, las pasan por alto, aun cuando los servicios son subsidiados.

2.5. Obstáculos de género para el establecimiento de diálogos estratégicos

Los diálogos estratégicos son interacciones entre los agentes económicos, sociales y políticos con capacidad para incidir en el rumbo de la política económica y en el contenido de la estrategia para

promover la competitividad de la economía. La perspectiva estructural y el enfoque de género en esta estrategia y en estas políticas inciden necesariamente en tales diálogos y consensos. En la actualidad, la incidencia de las mujeres en este ámbito está muy limitada, dada su poca participación en el proceso de toma de decisiones económicas y políticas. Su presencia en las instancias que inci-

den en estas decisiones es poca. En consecuencia, aquellas que sí participan, en estos espacios de diálogo e incidencia política, carecen de agenda económica propia. En la actualidad, los agentes con mayor influencia en la definición de las políticas económicas son los gremios empresariales. Pero la participación de las mujeres sigue siendo poco significativa (Cuadro 8).

Cuadro 9
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 la mayoría de gremios empresariales, además, en el análisis de los problemas de las mujeres empresarias y en las propuestas de solución prevalece el enfoque patriarcal. De acuerdo con este enfoque, la solución a los problemas de las mujeres empresarias es el desarrollo de su capacidad para “armonizar” sus responsabilidades de madre y esposa con sus responsabilidades empresariales. Según esta perspectiva, el modelo exitoso de empresaria femenina, promovido por las cámaras empresariales, aun cuando las presiden mujeres, tiende a reforzar el estereotipo de género predominante en la sociedad salvadoreña. Dicho estereotipo atribuye el éxito de una empresaria a su capacidad para asumir un “feminismo de la complementariedad”, el cual le permite trabajar jornada doble o triple, en aras del cuidado de la familia y la conservación de los valores tradicionales, que definen la esencia de lo femenino¹⁸.

En la página editorial del periódico *El Diario de Hoy*, una de las participantes en el Primer Congreso de Mujeres Empresarias, celebrado en febrero, bajo los auspicios de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, reseñó 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 consciente 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 familia¹⁹.

3. Agenda para promover la competitividad estructural desde una perspectiva de género

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 identificadas “naturalmente”

18. Ver “Trabajo y familia una mezcla posible”. En www.elsalvador.com/mujeres/2005/03; “El éxito de mujer y liderazgo”, *El Diario de Hoy*, 26 de febrero de 2005, 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.

19. “El éxito de mujer y liderazgo”, *El Diario de Hoy*, 20 de febrero de 2005.

con los hombres, en particular, 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 vedada nuestra participación en el campo del análisis económico²⁰ y se han excluido 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.

Por eso mismo, las mujeres debemos impulsar un cambio del enfoque de la competitividad de la economía, para impulsar otro que conduzca a una agenda económica que incorpore la eliminación de las desigualdades de género como condición para una competitividad genuina de la economía, lo cual permitiría no solamente mayores tasas de crecimiento del PIB, sino que, además, beneficiaría 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. En el nivel metal, las políticas públicas deben tener como objetivo debilitar los estereotipos de género predominantes y promover nuevos valores y actitudes respecto al rol de las mujeres en la sociedad, compatibles con la equidad en el plano económico; y se debería crear una comisión presidencial para la equidad de género, de alto nivel, para identificar los principales obstáculos que impiden avanzar en las distintas áreas que conforman la equidad entre hombres y mujeres, y para elaborar una propuesta de erradicación de dichos obstáculos, sobre todo en el plano económico.

En el nivel macro de la competitividad deben introducirse reformas en el sistema de las cuentas nacionales para hacer visible la contribución económica de las mujeres en la producción de bienes y servicios en el ámbito reproductivo o doméstico, y se debe avanzar para que la política fiscal recupere su función de redistribuir el ingreso y no sea solo un instrumento de la estabilidad macroeconómica. Trascender a esta situación implica, por una

parte, revisar la política fiscal para asegurar la existencia de una estructura impositiva menos regresiva para las mujeres y elaborar los presupuestos nacional y municipales con enfoque de género, asegurando que las necesidades e intereses de las mujeres sean considerados en la política de gasto público.

En el nivel meso de la competitividad es necesario reestructurar el Instituto Salvadoreño del Desarrollo de la Mujer (ISDEMU) y la política nacional de la mujer y transformarlos en instrumentos efectivos para promover la equidad de género, sobre todo en el área de la competitividad de la economía. Esta reestructuración pasa, necesariamente, por incluir esta institucionalidad en los gabinetes social y económico y por separarla de las actividades de la oficina de la Primera Dama de la República. Asimismo, es necesario definir una Política Nacional de Ciencia y Tecnología con enfoque de género y fortalecer la institucionalidad del Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología para dotarlo de capacidades, recursos y competencias, en orden a promover un desarrollo tecnológico sin brechas de género; revisar la política de la micro y pequeña empresa para incorporar transversalmente un enfoque de género, en todas las intervenciones, a fin de promover, de manera equitativa, el desarrollo y la competitividad de este segmento empresarial, sobre todo de las microempresas; y fortalecer la participación de mujeres empresarias en las gremiales del sector privado, y apoyar la creación de organizaciones empresariales femeninas. Este fortalecimiento debería incluir el apoyo para desarrollar capacidades analíticas de la realidad económica de las mujeres empresarias, desde una perspectiva de género y desde el posicionamiento de una agenda económica propia.

En el nivel micro son necesarias políticas públicas orientadas a aminorar la carga que representa el trabajo doméstico para las mujeres, sobre todo para aquellas que desempeñan actividades empresariales y laborales en el sector formal e informal. Estas políticas públicas deberían considerar el funcionamiento de una red de centros integrales para el cuidado y desarrollo infantil, adaptados a los horarios de las mujeres; el establecimiento de incentivos a

20. La imagen del economista que se asume y se reproduce, en el imaginario colectivo salvadoreño, es la de un hombre con capacidad para analizar y proponer soluciones a casi todos los problemas macro y 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. Un ejemplo de ello es el suplemento "el: economista" de *La Prensa Gráfica* y el editorial del semanario *Proceso*, "Viejos y nuevos economistas".

hombres dispuestos a compartir el trabajo doméstico, incluyendo el permiso de paternidad; la institucionalización de un programa de almuerzos escolares gratuitos opcionales, en las escuelas públicas; y la creación de centros municipales para prestar servicios de lavandería, preparación de comida, limpieza, reparaciones hogareñas, etc., a bajo costo.

Asimismo, debe incluir programas para apoyar la dimensión empresarial (*entrepreneurship*) con enfoque de género, a partir de la identificación de elementos y factores que inciden en el proceso emprendedor de las mujeres —gestación, lanzamiento y funcionamiento inicial de la empresa—, los cuales contribuyen u obstaculizan el desarrollo de empresas dinámicas. Estos programas deben contar con medidas orientadas a eliminar o compensar los obstáculos que actualmente limitan a las mujeres la creación de empresas dinámicas. Es necesario apoyar la creación de empresas asociativas o solidarias de mujeres, sobre todo en segmentos productivos de alto valor agregado, para facilitar el surgimiento de ventajas competitivas en una misma cadena de valor y aumentar la productividad, por la vía del aprovechamiento de las economías de escala o para facilitar la formación y el acceso de las mujeres a redes personales, institucionales y comerciales.

Es preciso canalizar, en este nivel micro, servicios financieros y no financieros hacia las empresas propiedad de mujeres, lo cual implicaría adaptar el contenido, el lenguaje, los ejemplos, las modalidades de prestación y los horarios a las características y requerimientos de estas. Finalmente, es necesario el fortalecimiento institucional del Fondo Solidario para la Familia Microempresaria Salvadoreña (FOSOFAMILIA), para asegurar una mayor cobertura de la atención a mujeres microempresarias, sobre todo de las microempresarias que no cuentan con garantías para respaldar créditos y para aquellas que muestren interés en crear una nueva empresa o en trasladarse hacia sectores productivos no tradicionales. Este fortalecimiento debería incluir el desarrollo de metodologías crediticias innovadoras para las mujeres empresarias, la canalización de servicios no financieros para apoyar el desarrollo de los negocios, el fomento de la organización de las mujeres empresarias, la creación de un fondo de garantía para créditos de mujeres, la promoción de sistemas de seguros para mujeres contra riesgos de enferme-

dad, violencia y otras eventualidades, un fondo para la innovación y transferencia tecnológica, etc.

Se trata también de incidir en los diálogos estratégicos sobre el rumbo de la política económica y la perspectiva desde la cual se abordan los temas económicos y sobre todo el de la competitividad. De lo contrario, se corre el riesgo de una mayor presencia de mujeres en el debate económico público, pero con un lenguaje y unos enfoques fundamentalmente masculinos.

La designación de mujeres para dirigir el Ministerio de Economía y el Banco Central de Reserva no significa que la agenda económica de las mujeres haya sido incorporada en la política económica o la estrategia de desarrollo de la competitividad. Al contrario, si estos nombramientos no son acompañados con nuevas formas de enfocar lo económico y la participación de las mujeres, en la economía, pueden terminar transformándose en nuevos mecanismos para reforzar la visión masculina de la economía, así como también la exclusión económica de las mujeres. La feminista puertorriqueña Ana Rivera Lassen lo expresa en los siguientes términos.

Las mujeres, en general, no son voces presentes en los temas económicos y de finanzas. Entiendo que estos temas se identifican como masculinos, no solo en términos de presencia, sino también de contenidos. Es decir, que el problema de las ausencias femeninas no se resolverá sólo con la llegada de más mujeres a la discusión de estos asuntos, sino también es necesario que sean abordados con perspectiva de género [...] Pero para que los temas (económicos) tratados nos incluyan realmente hay que poner otro lente en la cámara. Si no, las imágenes, aunque tengan caras de mujeres, seguirán siendo masculinas²¹.

Mayo de 2005.

Referencias bibliográficas

- Alonso, Eva *et al.* *El trabajo del ama-amo de casa. Un estudio jurídico y su consideración ética*. Vitoria-Gasteiz, 2003.
- Banco Mundial. *El Salvador: creciendo con el nuevo milenio. Memorando Económico sobre el país*. Washington D. C., 2003.

21. "La economía, un reto a enfrentar". Entrevista de Mirta Rodríguez Calderón, periodista cubana, publicada en la revista electrónica *Primera Plana*, www.primeraaplana.org/No2/Voces.html

- 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.
- Deloitte Emerging Markets. *Reporte de consultoría sobre análisis de impacto del programa nacional de competitividad de El Salvador*. Canadá, 2004.
- Espino, Alma y Paola Azar. *El comercio internacional: una oportunidad para la equidad de género*. Uruguay, 2001.
- Esser, Klaus 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.
- Instituto Vasco de la Mujer. *Presupuestos públicos en clave de género*. Biblioteca Temática Digital.
- Kantis, Hugo (Ed.). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington D. C., 2004.
- López, Nehemías Obeg (Ed.). *Competitividad sistémica en América Central: nuevo enfoque para el análisis y búsqueda de soluciones a los problemas socioeconómicos de los países de la región*. Nicaragua, 2004.
- Martínez, Julia Evelin y Elcira Beltrán de Vieyetz. *Desafíos y oportunidades de las PYME. Construyendo una agenda de desarrollo*. El Salvador, 2002.
- OIT. *Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y género: una brecha difícil de superar*. Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional (CINDEFORP-OIT), 1999.
- PNUD El Salvador. *La equidad de género en El Salvador*. El Salvador, 2004.
- Renzi, María Rosa. *Perfil de género de la economía del istmo centroamericano (1990-2002): consideraciones y reflexiones sobre las mujeres*. Nicaragua, 2004.
- Revista Microenfoque*. El Salvador, mayo de 2005.
- Revista Perspectivas. La economía según las mujeres*. Chile, 2002.

