

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

JOSÉ SIMEÓN CAÑAS



“EL IMPACTO DE LA POLÍTICA PÚBLICA SOBRE LA DESIGUALDAD DE GÉNERO EN EL MERCADO LABORAL SALVADOREÑO DURANTE EL PERIODO 1991-2009: ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y APERTURA COMERCIAL”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR

CLAUDIA MARGARITA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

SANDRA GABRIELA SANTAMARÍA RODRÍGUEZ

LINDA XIOMARA VENTURA INTERIANO

ANTIGUO CUSCATLAN, FEBRERO DE 2011

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”

RECTOR

Lic. Andreu Oliva, S.J.

SECRETARIO GENERAL

Lic. René Alberto Zelaya

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

Ing. José Antonio Mejía Herrera

ASESORA DEL TRABAJO

Licda. Julia Evelin Martínez

SEGUNDA LECTORA

Licda. Ada Méndez

AGRADECIMIENTOS

*Dedicado con amor a mis dos abuelos, fuente de sabiduría:
Don Israel Rodríguez Landaverde y Don Santana Rodríguez Quinteros*

De manera especial a Luis Ernesto Castillo Sánchez

(Q.E.P.D.)

He realizado este sueño, uno de tantos que ayer compartimos...

*Bendito Dios por permitirme llegar hasta esta cima, desde donde veo cielos
promisorios y nuevos retos por alcanzar.*

*Agradezco a mis padres a quienes tanto admiro, María del Carmen y Jorge
Alberto, por su amor incondicional y su esfuerzo incansable en proveer mi
educación superior. Sin duda han sido y serán mi mayor ejemplo de humildad,
respeto y honradez, y de quienes he recibido la mejor enseñanza de vida... la
virtud del trabajo.*

*A mi hermana Claudia Carolina, un pequeño ángel, simplemente gracias por no
apartarte de mí. A mis hermanos Jorge y Fernando, y a mi hermana Flor, gracias
por su cariño, su apoyo y por creer en mí... por ser los mejores hermanos del
mundo.*

Gracias Abuelita Ade por compartir conmigo esta inmensa felicidad!

*A una princesita hermosa, Valeria Sofía, por alegrar mis días con la pureza de tus
ojitos y tu sonrisa.*

*Infinitas gracias a la persona más bella que ha tocado mi vida, al ser que más he
amado, †Mamá Sarita, por tu amor y tus cuidados... por la nobleza de tu alma. A ti
debo tanto de lo que soy, y eres el reflejo de la mujer que quiero ser.*

*A mis compañeras Linda y Gaby por su confianza, por el trabajo en equipo y por
haber construido una linda amistad.*

*Gracias a mis verdaderos amigos y demás familia que desde un inicio me han
dado su apoyo en esta larga jornada, que han compartido mis aciertos y mis
tropiezos; que aplauden mis logros y me dan un consejo sano, y que ahora
esperan celebrar conmigo el gran día de mi graduación.*

Claudia Martínez

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Providencia por ser siempre buena con mi familia y conmigo, por permitirme cerrar esta importante etapa de mi vida.

Dedico este trabajo a mis padres, Sandra y Guillermo, por su sacrificio constante y su amor incansable, por su apoyo que trasciende fronteras y rompe con la distancia.

A mi princesa púrpura, Natalia, por el tiempo juntas sacrificado, por ser mi amor verdadero, mi inspiración de todos los días, el bello motor de mi vida.

Agradezco a Hazzel y Guillermo, mis hermanos por su cariño y apoyo incondicional; a mis abuelas Elvira y Mercedes, las mujeres maravillosas de mi vida.

Adolfo y Rafael, mis lindos abuelos; a mis tíos, primos y demás familia por su confianza y ayuda.

A mis amigos por llenar este recorrido con su compañía, su alegría, su música y su danza. A mi nueva familia, Maktub, mi nueva escuela, mis compañeros de viaje.

Y por supuesto, a mis compañeras en esta jornada, a Claudia y a Linda por hacer tan especial esta última fase, a sus familias por recibirnos como a sus hijas.

Gabriela Santamaría

AGRADECIMIENTOS

Este logro le pertenece a mis padres, Carlos y Erlinda, quienes se han esforzado con amor, para labrar el camino de la vida para mis hermanos y para mí; y a mi Carlitos, que desde el vientre y con su bella sonrisa ha llenado mi vida de felicidad, y me motiva a ser una mejor mujer.

Y quiero decirles gracias:

A Lorenzo, el hombre que elegí para compartir mi vida, por el amor y por el apoyo incondicional que me manifiesta cada día,

A mis hermanos Saúl y Ulises, que son para mí el ejemplo de la perseverancia en la búsqueda de sus sueños, a mis cuñadas Jacqueline y Jessy, por todo el apoyo que me dan; a mi sobrina Joselyn, a mis sobrinos Gerardo, Rodrigo y Josué, que alegran mi vida en todo momento,

A mis hermanas del alma, Michelle y Wendy, por compartir conmigo el don de la fraternidad,

A mis compañeras Claudia y Gabriela, a mis amigos y amigas... Gracias por compartir conmigo lo más valioso: la vida!

Doy gracias a Dios, por bendecirme a través de todas y todos ustedes.

Linda Ventura

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES:

A todas las mujeres que con sus luchas han cambiado la realidad.

A todos los hombres que van abriendo camino.

A quienes con sus nobles ideales nos motivan a ser parte de la construcción de un nuevo y equitativo mundo posible.

A nuestra segunda lectora Ada Méndez, que nos motivó a ver más allá de lo datos,

y especialmente, gracias, a nuestra asesora Julia Evelin Martínez, que nos ha inspirado a que esta investigación y nuestras carreras, puedan aportar a la transformación de la realidad de las mujeres salvadoreñas.

Grupo de tesis:

Claudia Martínez, Gabriela Santamaría y Linda Ventura.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	i
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 Las políticas públicas desde la perspectiva de género	1
1.1.1 El concepto de políticas públicas.....	1
1.1.2 Las políticas públicas con enfoque de género.....	5
1.1.2.1 El concepto de Igualdad.....	5
1.1.2.2 El Enfoque de Género.....	8
1.2 La política comercial y su impacto sobre las relaciones de género....	13
1.2.1 Política comercial.....	13
1.2.2 Impacto de la política comercial en las relaciones de género.....	18
1.3 Efectos de la política comercial sobre las condiciones de trabajo de las mujeres.....	21
1.3.1 El trabajo de las mujeres: trabajo productivo y reproductivo, trabajo remunerado y no remunerado.....	22
1.3.2 Efectos de la apertura comercial sobre el trabajo remunerado de las mujeres o trabajo productivo.....	27
1.3.2.1 Agricultura.....	27
1.3.2.2 Sector informal.....	28
1.3.2.3 Sector servicios = terciarización espuria = precariedad.....	29
1.3.2.4 El caso Uruguay: “Análisis de Género de las políticas comerciales”. (Espino 2001).....	30
1.3.3 Efectos de la apertura comercial sobre el trabajo no remunerado de las mujeres o trabajo reproductivo.....	33
CAPITULO II: CARACTERIZACIÓN DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN LA ESTRUCTURA LABORAL DE EL SALVADOR (1991-2009).....	35
2.1 Desigualdades en el ámbito del trabajo productivo.....	35

2.1.1	Caracterización de la población según su condición de ocupación y actividad.....	35
2.1.2	Caracterización de la población de acuerdo al nivel de salarios...	60
2.2	Desigualdades en el ámbito del trabajo reproductivo.	67
2.2.1	Inactividad femenina y trabajo reproductivo.....	68
2.2.2	La doble (o triple) jornada de trabajo.....	72
2.2.3	Trabajo doméstico remunerado.....	72

CAPITULO III: Análisis con enfoque de género del impacto de la política comercial desarrollada durante 1991-2009..... 74

3.1	Apertura comercial en el contexto de las reformas económicas impulsadas a partir de los años 90`s.....	74
3.1.1	La reforma económica iniciada en 1989.....	76
3.1.2	La política comercial, desde la reforma económica iniciada en 1989.....	80
3.2	Resultados macroeconómicos de la reforma económica.....	83
3.2.1	Sector Externo.....	83
3.2.2	Inversión.....	96
3.2.3	El empleo.....	99
3.2.4	Población Económicamente Activa Ampliada.....	101
3.3	Impacto de la política comercial sobre la estructura del empleo: una perspectiva de género.....	103
3.3.1	Una mayor inserción laboral de las mujeres.....	104
3.3.2	Una inserción laboral caracterizada por la desigualdad y la precariedad.....	105
3.3.3	Impacto sobre la segregación.....	108
3.3.4	Aumento en la carga de trabajo no remunerado.....	110

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA DISMINUIR LAS DESIGUALDADES EN EL EMPLEO, A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

4.1	Conclusiones.....	112
-----	-------------------	-----

4.2 Recomendaciones.....	114
Bibliografía.....	116
Anexos.....	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1: Tasa de participación global y específica- total país.....	36
Gráfico 2: Porcentaje de desocupados según años de estudio y sexo - total urbano, año 2009.....	37
Gráfico 3: Condición de ocupación por sexo, incluye trabajo doméstico - total urbano, años seleccionados.....	38
Gráfico 4: Tasa de subempleo por años de estudio aprobados - total urbano, año 2009.....	41
Gráfico 5: Subempleo por rama de actividad económica - total urbano, año 2009.....	41
Gráfico 6: Establecimientos con menos de 5 personas, por rama de actividad económica.....	43
Gráfico 7: Hombres y mujeres, según actividades económicas.....	44
Gráfico 8: Distribución de microempresas, por segmentos productivos, según sexo del propietario.....	49
Gráfico 9. Población afiliada al Sistema de Ahorro para Pensiones.....	51
Gráfico 10: Condición de ocupación de mujeres por rama de actividad económica – total urbano.....	53
Gráfico 11: Condición de ocupación de hombres por rama de actividad económica – total urbano.....	54
Gráfico 12: Categoría ocupacional de mujeres por rama de actividad económica.....	56
Gráfico 13: Categoría ocupacional de hombres por rama de actividad económica.....	57
Gráfico 14: Distribución de la Población Ocupada por Sector de Ocupación y Sexo.....	58
Gráfico 15: Mujeres en sectores de ocupación formal e informal de acuerdo a ramas de actividad económica – total urbano año 2009.....	59

Gráfico 16. Hombres en sectores de ocupación formal e informal de acuerdo a ramas de actividad económica – total urbano año 2009.....	60
Gráfico 17: Proporción de la remuneración media femenina con respecto a la masculina, 1995 – 2006.....	61
Gráfico 18: Escolaridad promedio para mujeres y hombres en el área rural y urbana.....	63
Gráfico 19: Ingreso promedio mensual para hombres y mujeres a nivel urbano.....	64
Gráfico 20: Salario promedio según estudios aprobados.....	66
Gráfico 21: Salario promedio mensual por rama de actividad, 2009.....	67
Gráfico 22: Razones de inactividad, según sexo.....	69
Gráfico 23: Aporte al trabajo no remunerado.....	71
Gráfico No. 24: Exportaciones de bienes y servicios (1991-2009).....	84
Gráfico No. 25: Participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB total.....	85
Gráfico No. 26: Exportaciones de productos primarios y manufacturados (Valor FOB).....	87
Gráfico No. 27: Exportaciones por país de destino.....	89
Gráfico No 28: Participación de las importaciones y exportaciones en el PIB Total, 1991-2009.....	90
Gráfico No. 29: Importación de bienes por categorías económicas, 1995.....	91
Gráfico No. 30: Importación de bienes por categorías económicas, 2009.....	91
Gráfico No. 31: Importaciones por país de origen.....	93
Gráfico No. 32: Exportaciones, importaciones y saldo de la balanza comercial.	94
Gráfico No. 33: Evolución del déficit comercial.....	95
Gráfico No. 34: Inversión Extranjera Directa.....	96

Gráfico No. 35: Inversión extranjera directa por sector económico receptor.....	97
Gráfico No. 36: Inversión extranjera directa por país de procedencia....	98
Gráfico No. 37: Evolución de la PEA Total 1998-2009.....	99
Gráfico No. 38: Evolución de la tasa de desempleo 1998-2009.....	100
Gráfico No. 39: Ocupados por rama de actividad económica 1998-2009.	101
Gráfico No. 40: Comparación de PEA y PEA Ampliada, según sexo.....	102
Gráfico No 41: Variación del precio de la Canasta de Mercado y el Salario Mínimo Nominal para Maquila.....	107

ÍNDICE DE CUADROS Y RECUADROS

Cuadro 1: Mujeres en la propiedad de empresas según tamaño.....	45
Cuadro 2: Población Cotizante del Sistema de Ahorro para Pensiones, por sexo y en relación a PEA y PO.....	51
Cuadro 3: Trabajo remunerado y tareas del cuidado.....	70
Cuadro 4: Datos sobre el trabajo en hogares con servicios doméstico.....	73
Recuadro 1. Nivel de cobertura del Instituto Salvadoreño del Seguro Social para la población ocupada: período 2006 – 2009.....	50

SIGLAS

- **BC:** Balanza Comercial
- **BCR:** Banco Central de Reserva
- **CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- **CONAMYPE:** Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
- **DIGESTYC:** Dirección General de Estadística y Censos
- **EHPM:** Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
- **FUSADES:** Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
- **IDH:** Índice de Desarrollo Humano
- **IDHES:** Informe sobre Desarrollo humano de El Salvador
- **IPC:** Índice de Precios al Consumidor
- **ISI:** Industrialización por Sustitución de Importaciones
- **OIT:** Organización Internacional del Trabajo
- **OMC:** Organización Mundial del Comercio
- **ONU:** Organización de las Naciones Unidas
- **PEA:** Población Económicamente Activa
- **PEI:** Población Económicamente Inactiva
- **PET:** Población en Edad de Trabajar
- **PIB:** Producto Interno Bruto
- **PNUD:** Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- **TDR:** Trabajo Doméstico Remunerado
- **TDNR:** Trabajo Doméstico No Remunerado

INTRODUCCIÓN

A partir de la década de los '90 la economía salvadoreña sufre diferentes transformaciones como resultado de la implementación de las políticas de estabilización y de ajuste estructural, las cuales principalmente se caracterizaron por la liberalización del mercado, a través de medidas como las privatizaciones, desregulación de precios, entre otras.

El mercado laboral también experimenta estas transformaciones, su estructura se modifica en respuesta a los cambios en los sectores, por ejemplo, en la tercerización de la economía, una gran parte de la fuerza laboral de los sectores primario y secundario se traslada al sector servicios.

Junto a estos cambios, existen otros fenómenos en el mercado laboral, que tienen un carácter más bien estructural, como la presencia de desigualdades determinadas por factores como el sexo de las personas, que determina también diferencias visibles en el acceso al empleo y en la remuneración al trabajo, creando así una brecha de oportunidades desiguales entre hombres y mujeres.

Frente al modelo económico impulsado en las dos últimas décadas, se considera importante el análisis del impacto de las políticas públicas implementadas durante ese período, sobre las desigualdades de género en el mercado laboral.

La presente investigación evalúa el impacto de la política comercial en el mercado laboral, con especial énfasis en el efecto que ésta tiene sobre las desigualdades basadas en el sexo de las personas, cuyo análisis parte de un enfoque de género, y se realiza para el período comprendido entre 1991 y 2009.

Para sustentar la investigación, se desarrollan 4 apartados, que corresponden a los objetivos específicos de la investigación. El primero busca elaborar un marco teórico metodológico, para el análisis de género sobre la política comercial desarrollada en El Salvador, durante el período 1991-2009.

A continuación, el segundo apartado presentará una caracterización las desigualdades y/o principales brechas existentes en el acceso al empleo e ingresos, entre hombres y mujeres.

El tercer apartado, tiene como objetivo analizar desde una perspectiva de género, la política comercial desarrollada durante el período en investigación, y su impacto en la agudización de la brecha de desigualdad entre hombres y mujeres.

Finalmente, en el cuarto capítulo se trata de hacer una identificación de las condiciones que debe garantizar la política comercial, a fin de propiciar la igualdad en el acceso a oportunidades de empleo y distribución del ingreso, principalmente entre hombres y mujeres.

Como metodología para el desarrollo de la investigación, se ha utilizado la revisión bibliográfica, y la consulta y análisis de datos estadísticos oficiales.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.

El objetivo del presente capítulo, es elaborar un marco teórico que permita explicar la política comercial y su impacto sobre las relaciones de género dentro del mercado laboral en El Salvador, en el período 1991-2009.

Para tal efecto, el presente capítulo consta de tres apartados, en el primero se abordan las políticas públicas desde la perspectiva de género. A continuación, en el segundo apartado, se desarrolla el tema de la política comercial y su impacto sobre las relaciones de género. Finalmente, en el tercer apartado se abordan los efectos de la política comercial sobre el mercado laboral.

1.1 Las políticas públicas desde la perspectiva de género

Iniciaremos el recorrido conceptual de este capítulo a partir de la definición de cada componente del presente tema de investigación. En este sentido, se analizará paso a paso qué significan las políticas públicas desde una perspectiva de género.

1.1.1 El concepto de políticas públicas

Para hablar de política pública, debemos entender en primer lugar su significado, y por lo tanto es necesario proceder a su conceptualización; de acuerdo a la experiencia y al acercamiento que se tiene con el papel del Estado, diferentes autores han desarrollado sus propios conceptos. Evangelina García Prince (2008), en el documento Políticas de Igualdad, Equidad y Gender Mainstreaming, cita algunos autores y sus definiciones de política pública: Thomas Dye define la política pública como aquello que el Gobierno decide hacer o no hacer. Hugh

Hecho nos dice que una política, más que una decisión o conjunto de ellas, es un curso de acción, inacción o no acción o simples acciones específicas. Otra definición citada por García Prince (2008) nos la da Vidalsky, al considerar la política pública como un proceso de toma de decisiones y el producto de ese proceso. Según Mac Rae y Wilde, las políticas públicas son cursos de acción, elaborados por el Gobierno que afectan a un gran número de personas.

Para Jean-Claude Thoenig, (Citado por García Prince, 2008:18) la política pública se refiere a la acción de las autoridades públicas, investidas de legitimidad gubernamental, que abarca múltiples aspectos que van desde la definición y selección de prioridades de intervención, hasta la toma de decisiones, su administración y evaluación. También de citados por García Prince, el autor Carlos Gerardo Molina, las clasifica como iniciativas estratégicas que provienen del poder público, básicamente del Estado, en la búsqueda de soluciones a problemas colectivos. José Araque Calderón las define como un programa de acción de una autoridad dotada de poder político y de legitimidad gubernamental, que afecta a un sector de la sociedad o bien a un espacio geográfico determinado. Otra definición a considerar, es la de Manuel Alcántara, este autor señala que las políticas públicas son determinados flujos del régimen político hacia la sociedad, que son productos del sistema político y por tanto del uso estratégico de recursos para enfrentar los problemas nacionales.

En el mismo documento, García Prince (2008) expone su concepto de políticas públicas y las define como producto del Estado, expresado formalmente en instrumentos legales, administrativos y técnicos. En la presente investigación, es este concepto el que nos servirá de guía, pues tiene como trasfondo un enfoque de género y análisis de igualdad.

Bajo el enfoque de la misma autora, entendemos que el objetivo de una política pública es alcanzar cierto estado o situación, con la aplicación de la misma, orientando el comportamiento de determinados sectores y de la ciudadanía. Las políticas surgen para dar respuestas a problemas o situaciones que demandan atención y sus contenidos determinan y fijan el rumbo de la acción pública para lograr las respuestas y soluciones satisfactorias para la sociedad.

Para que una política pública se forme, es necesario que ésta se encuentre en la agenda pública. Retomamos el concepto de John Kingdon (Citado por García Prince 2008:20), quien define la agenda como el listado de los temas o problemas sobre los cuales, en determinado momento, se focaliza el interés de los actores públicos con poder de decisión y otros actores no estatales vinculados.

Estos problemas forman parte de la agenda pública gracias a dos formas de inclusión, la primera es la interna, el sistema político, bajo la figura de un partido político u organismo estatal. La segunda forma de inclusión es la vía externa, que puede estar conformada por organizaciones de la sociedad civil.

Cuando el problema se incluye en la agenda pública, por la vía externa, es porque cumple con tres condiciones: ha sido convertido en tema, es problema público y tiene carga política.

Es importante distinguir que existen dos tipos de agenda, las sistemáticas y las institucionales o políticas. Las sistemáticas son las que incluyen los problemas presentes en la atención de la sociedad, es decir, tienen que ver con la gobernabilidad, mientras que la agenda institucional o política está relacionada con el interés inmediato de quienes toman decisiones en el Estado, por lo que los problemas en ella incluidos pueden entrar o salir de acuerdo a la relevancia que se les dé en momentos determinados.

Podemos agregar que las políticas públicas pueden provenir de otras fuentes, citando a García Prince, (2008):

- a) Las demandas externas de las y los actores no gubernamentales, las y los ciudadanos
- b) El conocimiento que se acumula sobre determinados hechos o fenómenos;
- c) Aun cuando algunas y algunos autores pueden ser reacios a aceptarlo, *la raison d'Etat* (razón de Estado), también puede ser y a menudo es, una fuente directa y poderosa.

Se entiende por “razón de Estado” el juicio y decisión unilateral de las o los altos o más altos oficiales del Estado, probablemente la o el Presidente, no necesariamente compartiendo el criterio de la sociedad, respecto a un evento determinado. Supone el uso directo del poder y una imposición que tiende generalmente a ser justificada en nombre de “los intereses del Estado” y que coinciden más bien con el punto de vista de quienes detentan los más altos grados de poder.

Otros autores consideran que a pesar de la importancia de estas fuentes, las políticas públicas pueden emanar de otras, estas incluyen procesos políticos electorales, cambios de administración y encuestas de opinión pública, que pueden influir en la toma de decisiones al gestar las políticas públicas.

De acuerdo a su alcance histórico y/o contextual, las políticas públicas se clasifican en estatales y gubernamentales. Las políticas estatales son los mandatos públicos de mayor jerarquía político administrativa y son las que conforman cursos de acción que están por encima de los gobiernos. Los gobiernos definen y sancionan políticas gubernamentales que caracterizan una gestión determinada.

Las políticas estatales estarían representadas por la Constitución, el marco jurídico o legal, los tratados internacionales y todas aquellas decisiones que sean producto de cuerpos legislativos cuya personalidad jurídica represente la voluntad colectiva. Las políticas gubernamentales son las decisiones que se enmarcan dentro de los límites y alcances de poder y obligación de una gestión específica de gobierno, tales como los planes, los presupuestos, los decretos presidenciales, las disposiciones ministeriales. Algunas decisiones gubernamentales pasan a ser permanentes y pueden llegar a confundirse con las políticas estatales, pero el hecho de que puedan ser derogadas, sustituidas o modificadas por voluntad expresa del poder gubernamental de otra época, sin intervención de órganos de representación popular, establece algunas diferencias significativas.

En un proceso democrático de formación e implementación de las políticas públicas se requiere la presencia de otros actores y actoras diferentes del Estado. Son cuatro los actores mayores que se manifiestan: El Estado, la Comunidad Productiva, la Comunidad Política y la Sociedad Civil.

1.1.2 Las políticas públicas con enfoque de género

Previo a la conceptualización de las políticas públicas con enfoque de género, se hará una construcción de dicha definición partiendo del concepto de la igualdad.

1.1.2.1 El concepto de Igualdad

El involucramiento cada vez mayor en la generación de políticas públicas, y en velar su cumplimiento, por parte de sectores como la sociedad civil, es lo que pueden lograr una mayor eficiencia en la aplicación de éstas, pues se forman coaliciones entre sectores, fenómeno que es más común en muchas sociedades.

Dicho involucramiento nos lleva a considerar la inclusión de la igualdad en la ejecución de tales políticas.

A partir del siglo XVIII, el concepto de igualdad, se entiende más comúnmente como igualdad de derechos. Esto, permite limitar el concepto de igualdad a los derechos y las capacidades para actuar frente al Estado.

Al hablar de igualdad en el campo de la política pública, debemos tomar en cuenta su multidimensionalidad, lo que tiene como consecuencia que no siempre se alcance la igualdad en la ejecución de una política.

Esta igualdad de derechos frente al Estado, propicia la existencia de dos regímenes simultáneos de relaciones humanas en sociedades "igualitarias", uno de libertad e igualdad y otro de autoridad y jerarquía, cada uno rigiendo el orden público y doméstico, respectivamente.

La igualdad explícita en textos jurídicos, igualdad entre iguales, hombres; permite que el poder masculino, domine y excluya a las mujeres; es aquí donde conceptos como diversidad y equidad son necesarios, para que la igualdad sea verdadera y no solo formal. Pues se pretende tratar como iguales a individuos con necesidades diferentes. Esta idea de igualdad se basa en el criterio idealista de Kant, quien consideraba a los seres humanos como iguales por su condición racional universalmente compartida, que se concentró en igualdad de libertades y derechos. Este entendimiento de igualdad vinculada a igualdad de derecho, es la que prevalece en los sistemas jurídicos y políticos; de aquí parte el concepto de ciudadanía, investida de derechos o capacidades jurídicas para actuar frente al Estado.

Para comprender mejor el concepto de igualdad, tenemos que tomar en cuenta el valor de la diferencia, que García Prince (2008) considera como motor contextual y genérico principal, la explosión post-moderna que se inició desde finales de los años 60 del siglo pasado:

“..Hemos creído y sostenemos que, de alguna manera, la influencia postmoderna abrió una puerta franca a la consideración de los factores relacionados con las diferencias de género; sin embargo, es tan profunda, tan estructural y sólida la exclusión genérica histórica contra las mujeres y lo femenino, que ese impacto real no se ha reflejado hasta el presente en la teoría política oficial o dominante sobre la democracia”

Los principios de diferencia y diversidad, son claves en este punto para entender mejor la igualdad. Pues si ignoramos la existencia de las diferencias, anulamos el principio de igualdad. Si estas diferencias sirven para darle un valor jerárquico a un individuo, los privilegios que este pueda conseguir, niegan la igualdad en lo jurídico; estas negaciones permiten que los patrones masculinos sean asimilados, por las mujeres.

Aceptar principios como la diversidad y la diferencia, permiten la existencia de una igualdad, que implica equivalencia jurídica de las diferencias. Esta equivalencia entre hombres y mujeres, en el sentido humano, o equipolentes, viene a ser de igual valor humano.

Para entender plenamente el concepto de igualdad, es necesario valernos de otros conceptos, en este caso tenemos la equipotencia (capacidades) y a la equifonía (voz propia y autónoma), ambas ligadas a la equivalencia humana en términos de poder. Estos conceptos permiten que la igualdad tenga sentido cuando de política pública se trata.

1.1.2.2 El Enfoque de Género

La equivalencia humana se convierte en la base de la igualdad de derechos, igualdad que buscan sectores excluidos, por razones de género, o edad u origen étnico, o algún otro factor.

Para entender mejor el estado actual del concepto de igualdad, debemos tomar en cuenta otros factores como la conexión entre el principio de igualdad y el principio de no discriminación, la inclusión del principio de equidad y la diferencia entre la igualdad de hecho y la igualdad de derecho.

Amplíemos estos factores para entender mejor el concepto de igualdad:

El principio de no discriminación, según García Prince (2008), es complementario política y jurídicamente, pero no equivalente al principio de igualdad. Su desarrollo ha sido fruto de la doctrina de los derechos humanos, que ha llevado a la discriminación a ser tomada en cuenta en instrumentos y legislaciones de carácter nacional. A criterio de la autora, este principio ha sido fundamental en el ánimo que cobraron las luchas de las mujeres por sus derechos y tuvo un enorme valor estratégico, históricamente hablando; sin embargo, el eje en el cual deben centrarse los esfuerzos en materia de políticas públicas es, sin duda el principio de igualdad, lo cual no excluye el enunciado, el desarrollo y la mención explícita del principio de no discriminación y de sus diversos tipos.

La igualdad y la no discriminación son principios complementarios y necesarios. La no discriminación se basa en criterios como el sexo, la raza, etc., sin restarle superioridad jurídica y doctrinal al principio de igualdad.

La inclusión del principio de equidad: El primer paso es diferenciar igualdad y equidad. La introducción de este principio en la política y el derecho se le atribuye

a John Rawls (Citado en García Prince 2008:32) y su Teoría de la Justicia, publicada en 1971. Esta tesis parte de la igualdad de derechos que define a la ciudadanía en democracia. Rawls tiene una concepción de la Justicia que admite que hay diferencias reales existentes entre las personas, en un estado democrático la igualdad es imperativa, por lo que se debe procurar la igualdad de oportunidades para todas y todos en el ejercicio de sus derechos, proporcionándole los medios para que esto se cumpla.

Igualdad y equidad no son sinónimos, y esta diferenciación ya es parte de los derechos humanos de las mujeres. García Prince (2008) considera que el propósito último de la equidad es contribuir a lograr la igualdad, por encima de las diferencias que puedan existir, cualquiera que sea la naturaleza de esas diferencias que puedan crear desventajas para unas personas frente a otras. También considera que la equidad se hace posible cuando el trato que se da a las personas está basado en la consideración justa de las necesidades e intereses impuestos por la diferencia, de manera que ese trato justo permita lograr que la igualdad de derecho o de jure (la que está en la ley, en la norma) se haga real, se exprese en los hechos, aun cuando las personas presenten diferencias.

La equidad da pie a un trato diferenciado, poniendo en situaciones de iguales a los que están en desventaja; del mismo modo, la equidad es la resultante del trato diferenciado. Cuando las desigualdades son grandes, no es posible lograr la igualdad si no se instrumentan políticas de equidad, lo que hace a la equidad indispensable para alcanzar la igualdad.

Igualdad de derecho o de jure e igualdad de hecho o de facto: De acuerdo a García Prince (2008), son varios los factores que se articulan aquí. Según este principio, la equivalencia humana de todas las personas es el fundamento ético

que da legitimidad al principio de igualdad. Es decir, no hay personas más o menos humanas que otras, o que sean mejores o peores humanas o humanos.

El principio de igualdad se complementa con el principio de no discriminación. La comprensión del principio de igualdad admite la existencia de diferencias reales entre las personas, en términos de características que las sociedades pueden valorar jerárquicamente como significativas o no.

A pesar de que la igualdad de derechos es importante para el principio de igualdad, no basta, pues faltan hechos para que sea una igualdad real y no solamente nominal.

El principio de la equidad es complementario e instrumento de la igualdad, contribuyendo a su logro. Este principio permite invalidar o anular desventajas derivadas de desigualdades, que surgen de la jerarquía de valor que otorga la sociedad a ciertas diferencias. En la Conferencia Mundial de Derechos Humanos celebrada en Viena en 1993, se establecieron como ideas centrales las siguientes:

- 1 Los derechos humanos de las mujeres y las niñas son parte inalienable e indivisible de los derechos universales.
- 2 La igualdad de la mujer y sus derechos humanos son criterios que deben integrarse a todas las actividades del Sistema de las Naciones Unidas, así como en el caso de los sistemas regionales.
- 3 Todos los órganos creados en virtud de Tratados (Treaty Bodies) deben incluirlos. Los Estados deben dar información sobre situaciones de jure y de facto y deben considerarse las violaciones por razones de género.

La igualdad se puede trasladar al plano de las políticas públicas en términos de garantías y derechos. Es necesario crear los instrumentos que lleven el principio

de igualdad a normas, mandatos y acciones, comprensibles, factibles y aplicables en la administración del Estado, por lo que hay que tomar en cuenta conceptos relevantes como igualdad de oportunidades, igualdad de resultados e igualdad de trato.

La igualdad de oportunidades hace referencia a la "igualdad en el acceso al proceso que supone el pleno ejercicio del derecho o garantía". Cualquier desventaja material u objetivas, y también las creadas por la sociedad según el valor que se le asigne a diferencias de género, edad, físicas, étnicas, etc., exigen que las personas reciban un trato que les permita el ejercicio de sus derechos en igualdad con aquellos que no tienen estas desventajas. De aquí se desprende el concepto de la igualdad de trato.

García Prince (2008:37) define la igualdad de trato como la equivalencia (la igual valoración) que se concede u otorga a las características diferenciales de las personas, en la asignación, dotación, distribución y otorgamiento de medios o beneficios destinados a favorecer o facilitar el ejercicio de los derechos de las mujeres y los hombres, aun cuando sus aspiraciones, necesidades e intereses sean diferentes.

De la igualdad de trato pasamos a la igualdad de resultado, lo que se busca es el goce y ejercicio de derechos de las personas por igual, para lo que se necesita eliminar distinción, exclusión o restricción basada en el sexo.

Las políticas de igualdad representan las respuestas claves a las desigualdades, y en el caso de las de género se convierten en instrumentos insustituibles para el logro de la igualdad sustantiva o de hecho. La necesidad de la existencia de estas políticas, ha sido demostrada ampliamente por la coincidencia de los diagnósticos que han puesto en evidencia que aun en los casos donde las políticas sociales y

económicas tienen carácter universal y distributivo o redistributivo de los recursos que se asignan, las discriminaciones de género no desaparecen. Las políticas de igualdad han representado un avance significativo frente a las anteriores tradiciones de políticas públicas que eran políticas “ciegas al género” o “neutrales al género”.

El desarrollo de políticas de igualdad ha sufrido transformaciones a través del tiempo, a medida que conceptos como igualdad, equidad y no discriminación se han ido incluyendo en la formulación de política pública. Se empezó con políticas enfocadas en ampliar beneficios sociales y económicos, para ayudar a las mujeres en las áreas donde sufrían mayor discriminación. Ahora se busca que al formular una política pública, ésta ayude a transformar las relaciones de género.

Desde un punto de vista género sensitivo, se puede decir que las políticas de igualdad han llegado a ser los instrumentos que tienen como finalidad romper con la jerarquía de poder dominante en todos los órdenes de las relaciones entre mujeres y hombres. Al cambiar este orden de género establecido por la supremacía masculina, se busca lograr una simetría que tenga como centro la equivalencia humana de ambos géneros, sustentando los derechos que forman la equivalencia.

Al comprender esto, podemos definir las políticas de género sensitivas o género inclusivas como aquellas que buscan promover y alcanzar la igualdad de género, pero a diferencia de las políticas de igualdad, su diseño y ejecución considera la diversidad, las diferencias entre ambos géneros, haciendo énfasis en las desigualdades.

Siguiendo el enfoque de García Prince (2008), define a las políticas de igualdad de género como el conjunto de principios, normas y objetivos formulados

explícitamente (a través de fórmulas legales y técnico administrativas) y sancionados por el Estado (autoridades públicas), dirigidas a la consecución de la igualdad de hecho y de derecho de mujeres y hombres.

Por otro lado, tenemos que el enfoque de género busca identificar los estereotipos que existen en determinada sociedad y reconocer las inequidades que se dan basadas en estos prejuicios. Una vez reconocidas, buscar maneras de corregirlas (Vázquez, 2008).

Como consecuencia de lo anterior, las políticas públicas con enfoque de género son acciones concretas encaminadas a atender las necesidades diferenciadas de mujeres y hombres, reconociendo así desigualdades que existen basadas en el género (Vázquez, 2008)

1.2 La política comercial y su impacto sobre las relaciones de género

Existen diferentes puntos de vista respecto del concepto y resultados de la política comercial, para enriquecer el marco teórico de esta investigación se presentan algunos autores y autoras que han planteado, dentro de la teoría económica, diferentes abordajes respecto del comercio internacional y la política comercial.

1.2.2 Política Comercial

Dominick Salvatore (1998: 237), hace referencia al libre comercio como medio para maximizar la producción mundial y los beneficios de todos los países. Sin embargo menciona que, casi todos los países imponen algunas restricciones al libre flujo de la actividad comercial, en el ámbito internacional. Dichas restricciones

y regulaciones conciernen al comercio de un país, por lo general se conocen como políticas comerciales o políticas de intercambio comercial.

Por otra parte, para Fischer-Dornbusch-Schmalensee (1993:870), la política comercial es la que influye en el comercio mediante impuestos, subvenciones y restricciones directas a las importaciones o a las exportaciones.

Para estos autores, el instrumento de política comercial más importante, conocido históricamente, es el arancel, que es un impuesto o derecho de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera nacional. Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien comercializado. Los aranceles ad valorem son impuestos exigidos como porcentaje del valor de dichos bienes. En ambos casos el efecto del arancel es aumentar el coste de trasladar los bienes de un país.

Pero los aranceles no constituyen la única política comercial, los gobiernos interfieren en el libre comercio internacional otras maneras que merecen atención: los contingentes, las barreras no arancelarias, y las subvenciones a las exportaciones.

Un contingente o una restricción cuantitativa, significa que el gobierno limita la cantidad o a veces el valor de las importaciones que pueden realizarse. Las barreras no arancelarias son regulaciones administrativas que discriminan en contra de los bienes extranjeros a favor de los nacionales. A través de las subvenciones a las exportaciones, los países intentan fomentar las exportaciones de bienes industriales subvencionándolas directamente, eximiéndolas de determinados impuestos nacionales o concediéndoles créditos especiales baratos. (Fischer-Dornbusch –Schmalensee, 1993:879).

Otros instrumentos de política comercial son los subsidios al crédito de exportación, las compras estatales y las barreras administrativas.

Los subsidios al crédito a la exportación son como un subsidio a la exportación pero en forma de préstamo subsidiado al comprador. Las compras estatales son las compras del Estado o de las empresas fuertemente reguladores que pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país. Y, finalmente, las barreras administrativas que se realizan a través de procedimientos sanitarios, de seguridad y aduaneros normales. (Krugman-Obstfeld 2001:212)

Krugman-Obstfeld (2001:224) plantea que el primer paso para entender las políticas comerciales actuales es preguntar qué razones existen para que los Estados no interfieran en el comercio; es decir, ¿cuáles son los argumentos a favor del libre comercio?

En general (salvo excepciones) la economía política clásica, sostiene que el libre comercio es la mejor política para las naciones ya que cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los que posee ventaja absoluta¹, e importa aquellos en los cuales tiene desventaja absoluta. Muchos economistas creen que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones en la producción y en el consumo.

Desde esta perspectiva, la apertura comercial, a través de políticas de eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, firmas de tratados comerciales unilaterales, bilaterales y multilaterales, son un medio para alcanzar el crecimiento.

Pero existen otras posturas frente a los efectos que el libre comercio puede tener en el desarrollo de los países; Krugman-Obstfeld (2001:230) plantea entre los

¹ producción más eficiente que otros países

argumentos del bienestar nacional contra el libre comercio, que muchos de los instrumentos de la política comercial son establecidos fundamentalmente para proteger la renta de determinados grupos de interés. A pesar que los economistas suelen considerar que el alejamiento del libre comercio reduce el bienestar nacional, hay, de hecho, algunas razones teóricas para creer que las políticas comerciales activas pueden, a veces, aumentar el bienestar en conjunto de la nación.

Un argumento de lo anterior es el fallo del mercado nacional contra el libre comercio (teoría del segundo óptimo), que afirma que una política no intervencionista es deseable en un mercado sólo si todos los demás mercados funcionan correctamente. Si no es así, una intervención estatal, que parecería distorsionar los incentivos en un mercado, puede aumentar realmente el bienestar compensando los fallos del mercado en otra parte.

Al ver de forma general los diferentes argumentos frente a la política comercial, pareciera existir contradicciones respecto del papel del Estado, siendo que, en la concepción de libre comercio se busca eliminar restricciones al comercio, por otro lado, el Estado debe proteger algunos sectores, desprotegiendo otros simultáneamente (como efecto de la apertura).

En contraste con los puntos de vista anteriores, para Rebeca Salazar (2007), los tratados de libre comercio son, los instrumentos de profundización y consolidación de la globalización, mediante la liberalización comercial y de capitales acordada entre los gobiernos de los países involucrados. Este proceso de globalización económica, es la expresión de la desregulación y del funcionamiento de la dinámica económica bajo las reglas del mercado.

La globalización es definida como el proceso *“por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas gubernamentales”*.

Esta globalización económica, tuvo como antecedente un conjunto de medidas de ajuste estructural que implicaron cambios en el marco regulatorio nacional e internacional, como los son: privatización de empresas estatales, reducción del gasto público, eliminación de subsidios, cambios en el sistema laboral y de seguridad social, entre otros. Cambios que se han realizado basados en el supuesto de que la liberalización tendría como resultado el crecimiento, y éste bastaría para disminuir la pobreza.

La región centroamericana se integró a este proceso de globalización, luego de la “década perdida”, los países encaminaron su política guiados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, propiciando las condiciones necesarias, tanto a nivel económico como social, para el impulso del comercio internacional como principal estrategia para el crecimiento y desarrollo de los países.

Uno de los acuerdos comerciales más importante ha sido el CAFTA, el cual, fue ratificado en 2004 por El Salvador, seguidos por Honduras y Nicaragua en 2005. Dicho documento tiene como rama fundamental las disposiciones concernientes al tratado comercial, abordando elementos como: aranceles, movimiento aduanero, origen de los productos y reglas internas de tráfico de mercancías. Asimismo, el CAFTA se ocupa de legislar aspectos relativos a la producción higiénica y la protección ambiental, respecto de la propiedad intelectual, inversión pública y privada, y toda la legislación laboral en los Estados de la zona de CAFTA.

En este sentido, la apuesta de las políticas comerciales de la región, ha sido la ampliación del acceso de productos y servicios a los mercados externos, a través del aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio, TLC, y de las oportunidades adicionales de mercado, resultantes de las negociaciones multilaterales; así como la diversificación de la producción exportable.

Como se verá más adelante, esta “diversificación” de la producción exportable implica para países en vías de desarrollo, como El Salvador, una generación de “ganancia espuria”, que lejos de estar basada en el incremento de la productividad, se basa en bajos costos de producción, que son resultado de bajos salarios y contrataciones en condiciones precarias; lo que se refleja claramente en la industria maquilera.

En resumen, no existe una postura clara o definitiva sobre el rol que juegan las políticas comerciales dentro de las estrategias de desarrollo, pues mientras para unas posturas todo el fundamento se da en la política comercial, para otras, esta puede ser un obstáculo al desarrollo.

1.2.3 Impacto de la política comercial en las relaciones de género.

Las políticas comerciales implementadas en los países latinoamericanos en las últimas décadas han modificado la estructura y funcionamiento del mercado de trabajo y diferentes aspectos de la vida de la sociedad y la equidad.

Según Alma Espino (2001:112) , el interés por comprender los impactos de género de las políticas comerciales y la expansión del comercio desde el punto de vista económico, se basa teóricamente en al menos dos fundamentos: la eficiencia, analizando la incapacidad de los países, sectores o regiones para capitalizar sus

oportunidades potenciales de comercio, lo cual se vincula al menos en parte, con rigideces y distorsiones de los mercados, incluyendo las relativas al género; y en segundo lugar los efectos diferenciales del comercio, demostrando que los efectos de la expansión comercial pueden ser distintos entre hombres y mujeres, y entre mujeres; incidiendo tanto en la equidad de género como en la reducción de la pobreza.

Espino plantea que los efectos del comercio internacional en las relaciones de género, pueden desglosarse entre los de tipo macroeconómico: relaciones entre el comercio y crecimiento económico, el bienestar y la igualdad de género; los relativos al mercado de trabajo: empleo, brechas salariales y segregación por sexo de las ocupaciones; y los efectos socioeconómicos: seguridad alimentaria, empoderamiento de las mujeres, estrategias de sobrevivencia de las mujeres, e incluso, efectos sobre el tiempo de trabajo femenino no remunerado. (Staveren, 2001, Citado en Espino, 2001)

De acuerdo a Rebeca Salazar (2007), el tema de la equidad de género no ha logrado importancia en la agenda política internacional, especialmente en lo referente a economía y libre comercio; esta ausencia ha dado como resultado relaciones comerciales y estrategias de resguardo (relacionadas con derechos colectivos, códigos de conducta, cláusulas sociales, e indicadores alternativos) que son abordados de manera lateral y con insuficiente fuerza jurídica, generando la necesidad de establecer regulaciones de género en el marco de la liberalización comercial.

En el proceso de reestructuración de la economía, mujeres y hombres entran en condiciones muy diferentes, las cuales representan una desventaja para las mujeres que se traduce en desigualdad, que está determinada por la posición de las mujeres en la división sexual del trabajo.

La economía convencional ha naturalizado la posición de las mujeres en la sociedad en la esfera doméstica. La división social del trabajo da lugar a otras divisiones que terminan justificando la discriminación de las mujeres en la esfera productiva. Las responsabilidades domésticas de las mujeres las hace más vulnerables a la precarización de los empleos, ya que tienen que compatibilizar los dos tipos de trabajo: productivo y reproductivo y, frecuentemente el comunitario.

En su estudio, Salazar menciona que la globalización tiene efectos de ida y vuelta en las relaciones de género, y que existe una cierta funcionalidad de las características del trabajo femenino a la globalización. Esta, a su vez, tiene efectos positivos, negativos y contradictorios entre los que se pueden señalar los siguientes:

El incremento de la participación laboral de las mujeres ha significado mayor autonomía y una mejora en su capacidad de negociación en la familia. En los casos de las mujeres que emigran, este hecho transforma su visión de la realidad y de sí mismas, lo que repercute en las relaciones en el hogar. Lo que no está claro aún es hasta qué punto esta transformación contribuya a las relaciones de género

A pesar de la precariedad laboral, el acceso de las mujeres al trabajo puede ser un progreso respecto a condiciones previas. Por ejemplo, en lugar de trabajar como empleadas domésticas, tienen la posibilidad de trabajar temporalmente en la agricultura de exportación. Sin embargo, no se deben perder de vista las condiciones de explotación prevalecientes en los sectores en los que se han abierto oportunidades de empleo, tanto para mujeres como para hombres.

1.3 Efectos de la política comercial sobre las condiciones de trabajo de las mujeres

Desde una perspectiva de género, el proceso de evaluación de una política medirá particularmente la distinta situación de la que parten hombres y mujeres para el desarrollo de la política misma, es decir, sus diferentes necesidades y la forma en que tales acciones contribuyen a disminuir las desigualdades entre los sexos en función de las necesidades detectadas.

Para el caso particular de una política comercial, ésta, forma parte de un esfuerzo estratégico por la participación del comercio internacional, realizado por los Estados bajo diversas condiciones. “El libre comercio es una política clave en el mercado internacional, y su sustento es el fomento al crecimiento económico. No obstante, no es obvio su impacto hacia países, regiones, grupos socioeconómicos, ni para mujeres y hombres.” (Espino, 2001)

En este sentido, presentamos un marco para el análisis a partir de la teoría, que muestra los impactos directos que ha tenido el comercio internacional a través de la política comercial, en las condiciones de trabajo de las mujeres, respecto de los hombres.

Para enriquecer este marco teórico, retomaremos datos presentados por Alma Espino (2001), en el documento “Análisis de género de las políticas comerciales”, en el cual presenta los resultados de un estudio realizado para Uruguay, como una propuesta metodológica para la aproximación del análisis de los impactos de género de las políticas comerciales y de la expansión del comercio.

1.3.2 El trabajo de las mujeres: trabajo productivo y reproductivo, trabajo remunerado y no remunerado

Es necesario destacar que la ejecución de una política comercial posee una incidencia directa sobre la estructura productiva de una economía, además de reorientar el comportamiento del mercado laboral de acuerdo a las actividades preeminentes y las relaciones sociales que en torno a ellas se establecen. Así, es posible identificar la segregación laboral dentro de las diversas ramas productivas, la cual estará determinada en gran medida por asignaciones de roles de acuerdo al sexo.

Esta segregación se explica principalmente por un conjunto de pautas culturales y sociales, determinadas por las familias y la sociedad, que influyen sobre las conductas de trabajadores y empleadores. Además de contribuir a perpetuar los estereotipos de género, los efectos de la segregación operan negativamente sobre la eficiencia de los mercados, dando lugar a desajustes entre habilidades y puestos, afectando además, las decisiones sobre educación y entrenamiento de las futuras generaciones.

Para ahondar en la temática de los efectos sobre las condiciones laborales de las mujeres, es necesario establecer en primer lugar el concepto de trabajo, definido como el conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008)

Desde esta visión se establece también el concepto de trabajo decente, como el trabajo que ofrece una remuneración justa, protección social para el trabajador y su familia, buenas condiciones y seguridad en el lugar de trabajo, posibilidades de

desarrollo personal y reconocimiento social, así como igualdad en el trato para hombres y mujeres (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008).

De acuerdo a la OIT, la productividad laboral representa un indicador importante del rendimiento de los trabajadores y las trabajadoras, ya que guarda una estrecha relación con el concepto de trabajo decente, entendido éste como una ocupación productiva, justamente remunerada y que se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto de la dignidad humana.

Posteriormente es posible definir trabajo formal e informal, cuya clasificación hace referencia a la estructura del empleo, donde el empleo informal desde la conceptualización de la OIT se refiere a aquellas personas que desde su condición actuante como generadores de bienes y servicios, no deriva la cobertura de seguridad social ni emana la posibilidad de ejercer derechos; en contraparte, el empleo formal reúne al sector público y privado, generalmente cubiertos por sistemas de protección social.

Otra de las conceptualizaciones de trabajo a considerar es el denominado trabajo de reproducción social, referido a las actividades de cuidado y mantenimiento de la unidad doméstica y de sus miembros, así como la gestación y el cuidado de infantes, la preparación de alimentos, la recolección de agua, las compras de provisiones, los quehaceres domésticos y la atención de la salud familiar. Este tipo de trabajo no es considerado como tal en la sociedad y no tiene valor de cambio. (Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, 2008)

Avanzando en la delimitación de trabajo y sus diversas manifestaciones, se considera trabajo productivo a aquellas actividades de producción de bienes y servicios para el consumo o venta; usualmente se refiere al trabajo que genera ingresos. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008)

En tanto, si el ámbito productivo se refiere al mercado de trabajo en el que se llevan a cabo tales actividades que producen bienes o servicios para su venta en el mercado, es por esta razón que se les asigna un valor y un precio. Consecuentemente se considera trabajo productivo a las actividades que generan ingresos, ya sea mediante remuneraciones (sueldo o salario) o a través de la obtención de utilidades.

De acuerdo a lo anterior se establece que el trabajo improductivo será aquel que no genere ingresos derivados de sueldos o salarios, bajo la figura de remuneración proveniente de una actividad en particular. El trabajo doméstico y las actividades del cuidado usualmente son situadas dentro de esta clasificación, lo que nos lleva a plantear que existe el trabajo doméstico remunerado y no remunerado como a continuación se detalla:

Trabajo doméstico no remunerado (TDNR): es el trabajo vinculado a las tareas de cuidado de las personas, que se realiza en los hogares. Incluye actividades tales como la preparación de la comida, el cuidado de los infantes y adultos mayores dependientes, el lavado y planchado de ropa, y el cuidado y limpieza del hogar. Es mayormente realizado por mujeres. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008)

Trabajo doméstico remunerado: es el trabajo vinculado a las tareas del cuidado de las personas, que se realiza dentro de los hogares o domicilios por personas distintas a los miembros del hogar, que reciben una retribución a cambio, sea en términos monetarios o en especie. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008)

La división sexual del trabajo es un fenómeno determinante en el establecimiento de las relaciones sociales dentro del mercado laboral. “Ésta se organiza bajo el

supuesto de que las mujeres y los hombres tienen ciertas destrezas y habilidades naturales. Si bien las mujeres participan en proporción importante en el mercado laboral y son también proveedoras del hogar, las normas de trabajo y de funcionamiento social están reguladas por la idea de que los hombres generan ingresos y las mujeres ocupan su tiempo principalmente en las tareas del hogar y la reproducción familiar.”(Salazar, 2007)

El ámbito de la gestión colectiva y participación en los espacios públicos funge como un escenario donde se vuelve evidente este fenómeno de división sexual del trabajo, ya que se llevan a cabo actividades orientadas a asegurar la defensa y mejora de las condiciones de vida de sus miembros. El trabajo a realizar se focaliza en actividades de carácter social o político que implican dedicación de tiempo y recursos por parte de sus integrantes. “Las investigaciones sobre cómo viven y qué hacen las mujeres en sus comunidades, en las ciudades y en el campo, han mostrado una realidad que permaneció oculta durante mucho tiempo: las enormes cargas de trabajo que tienen las mujeres, no contabilizadas ni reconocidas, así como la calidad de su aporte al desarrollo y los impactos de las modificaciones en el medio ambiente sobre su calidad de vida y formas de sobrevivencia.”(Salazar, 2007)

Prevalece la idea de asignar al hombre la función de proveedor desde la perspectiva de división social del trabajo de acuerdo al sexo, y se atribuye a la mujer una responsabilidad casi exclusiva de realizar las tareas del cuidado, lo que dificulta su inserción en el mercado laboral; y si logra insertarse en dicho mercado, pueda que sea en condiciones precarias, con ingresos menores que los hombres y con insuficientes apoyos para el cuidado de niños y niñas. Consecuencia de ello es el surgimiento y desempeño de una segunda o tercera jornada laboral por parte de las mujeres que además realizan trabajos remunerados, pues a éste se suman

las tareas del cuidado como segunda jornada y el trabajo comunitario como tercera jornada en el caso que se realice.

Dentro de este contexto, se señala la presencia de las mujeres en actividades consideradas como improductivas, mientras que el hombre participa mayormente de actividades de carácter productivo, lo cual se debe a la misma segregación del mercado laboral reforzada por los patrones culturales de asignación de tareas de acuerdo al sexo.

Claro ejemplo es el de ramas productivas como minas y canteras, cuyo requerimiento de fuerza física convoca al sexo masculino para ejecutar dichas labores y excluye a las mujeres a causa de su condición física relativamente inferior.

De acuerdo a Nora Hernández, en el documento *Salvando Obstáculos: Los Derechos Laborales y las Mujeres*. (Las Dignas, 2001), la presencia femenina se concentra en los sectores de servicios y comercio, y tiene una importante presencia en la industria, principalmente en el sector de la maquila. La abrumadora presencia de mujeres en el trabajo doméstico remunerado (sin regulación y realizado en condiciones que a veces se asemejan a la esclavitud) confirma la idea de que las mujeres han ingresado al mercado laboral llevando consigo los aprendizajes históricos en el terreno de los cuidados, el trabajo doméstico y la atención de necesidades de personas en estado de dependencia.

En tanto, se fomenta la sub representación de la mujer en condiciones de trabajo remunerado, y consecuentemente su sobre representación en condiciones de trabajo no remunerado, además de la ampliación de esta brecha ya existente.

1.3.3 Efectos de la apertura comercial sobre el trabajo remunerado de las mujeres o trabajo productivo

El mercado laboral absorbe en gran medida los efectos de la apertura comercial, asimismo los diversos sectores de la economía se ven influenciados por tales decisiones económicas, y las mujeres, siendo parte de la fuerza laboral remunerada no están exentas de dichos efectos.

1.3.3.1 Agricultura

La agricultura constituye el sector primario de nuestra economía, cuyo dinamismo posee grandes expectativas en el proceso de ejecución de la apertura comercial. En cuanto a la participación de la mujer dentro de este sector, la presencia femenina es mínima, lo que puede deberse a la ausencia de registro de las actividades económicas de las mujeres o a la consideración de que su desempeño en este campo forma parte de las actividades domésticas.”(Hernández, 2001).

Teniendo este precedente, es oportuno mencionar que las actividades agrícolas realizadas por mujeres son parte de lo que se considera trabajo reproductivo, ya que genera bienes para el auto consumo a los cuales no se asigna un valor de cambio en el mercado, y que en consecuencia no goza de remuneración económica alguna; tales actividades agrícolas de autoconsumo son consideradas parte de las tareas del cuidado asignadas a la mujer.

Por su parte, la apertura comercial, que destaca como objetivo intrínseco el fomento del sector externo, no siempre desarrolla las exportaciones en la misma medida que las importaciones, lo cual desencadena el proceso terciarización de la economía en detrimento de la producción manufacturera y agrícola en el caso particular de estudio. De tal manera, las actividades agrícolas carecen de

promoción y reconocimiento, por lo que no despuntan como potencial de exportación, frenando aún más el pleno desarrollo o nivel de bienestar de las mujeres.

1.3.3.2 Sector informal

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la situación de informalidad se vincula con el escaso uso de tecnología avanzada, la simpleza de la organización productiva, y la utilización de mano de obra no calificada. Cabe recalcar que el sector informal de la economía alberga una significativa porción de la población económicamente activa, que carece de prestaciones de seguridad social, además de enfrentar condiciones de subempleo en la mayoría de los casos.

Una característica del sector informal es el hecho de ser ampliamente feminizado. Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral ejercen su acción indirecta acrecentando la informalidad, ya que se genera un desplazamiento del recurso humano desde el sector formal de la economía, en la mayoría de los casos población femenina.

Esto se debe en gran medida a que el sector formal no ofrece a las mujeres los espacios laborales para su desempeño productivo, que sea además, generador de salarios dignos.

Esto se traduce en la búsqueda de oportunidades de desarrollo que les permitan satisfacer sus necesidades primordiales y las de su grupo familiar, por ejemplo el autoempleo, lo cual las lleva a engrosar las filas del sector informal aún cuando carecen de prestaciones y seguridad social que propician cierto bienestar. Pero además de eso, el desplazamiento hacia el sector informal constituye el

desempeño de una labor considerada improductiva socialmente, acrecentando la invisibilidad de su trabajo.

1.3.3.3 Sector servicios = tercerización = precariedad

La apertura comercial tiene un efecto directo sobre la estructura de los sectores productivos, en este apartado se quiere hacer referencia específicamente en el efecto de la apertura comercial en la tercerización de la economía, lo cual significa a su vez, el traslado de mano de obra de los sectores primario y secundario, concentrándose en el comercio y servicios, en respuesta al funcionamiento del mercado.

El sector terciario se caracteriza por una segregación laboral mayormente femenina, asimismo, dicho sector ha ido promoviendo de forma creciente la generación de empleo “flexibles” que se traducen en contrataciones en condiciones de precariedad.

La precariedad laboral comprende varios aspectos, entre los que se encuentran: la inestabilidad laboral, que se refleja en la ausencia de contratos de trabajo o en contratos temporales, o en empleos temporales sin contrato; la inseguridad laboral, que se refiere a la ausencia de cobertura de la seguridad social y a otras formas de inseguridad; y la insuficiencia laboral, que se observa de manera particular en el subempleo en términos de tiempo y de salarios. (Sauma, 2006)

Haciendo especial énfasis en el subempleo, denominador común en el sector terciario ya sea bajo su forma visible ó invisible, el Observatorio Laboral Centroamérica y República Dominicana, OLACD (2009), advierte que una variable que parece influir en la probabilidad de sufrir subempleo visible o invisible, es el sexo de los trabajadores. El diferencial de las tasas de subempleo visible entre

hombres y mujeres puede deberse a lo que se conoce como la doble jornada que llevan muchas trabajadoras remuneradas. Aunque un número creciente de mujeres se integra en la actualidad a ocupaciones remuneradas, la gran mayoría de labores domésticas aún recae sobre ellas. De esta forma, para una parte importante de las trabajadoras el empleo remunerado significa una ampliación de la jornada diaria de labores, lo que dificulta, a su vez, que ellas obtengan puestos a jornada completa. La educación o la capacitación y una adecuada estructura de cuidado podrían mejorar la situación de las mujeres con altos niveles de subempleo visible.

1.3.3.4 El caso Uruguayo: “Análisis de Género de las políticas comerciales”. (Espino 2001)

Uruguay tuvo un proceso de apertura comercial acompañado de una importante apreciación del tipo de cambio, lo que afectó significativamente los precios relativos y estimuló el aumento de las importaciones. Esto dio como resultado profundas modificaciones en la estructura productiva y el funcionamiento del mercado laboral.

A partir de esto, se planteó el estudio de dos tipos de indicadores: los de situación, de tipo cuantitativo, y los de “voluntad política”, cualitativos, que refieren a la propia formulación de los acuerdos comerciales y los compromisos que asumen los distintos actores.

Los indicadores seleccionados se basan en información disponible, así como en los datos que pueden procesarse a partir de información revelada por los organismos oficiales. Esto implica de antemano una restricción, debido a las características metodológicas de los organismos estadísticos oficiales. No se cuenta con instrumentos para valorar nuevas formas de empleo dentro de la

conocida clasificación de formal e informal; así como de aquellas asociadas a las modalidades de flexibilización laboral, y los cambios en las regulaciones del mercado laboral.

A partir de los resultados del análisis de indicadores, se llegó a una serie de conclusiones, de las que retomamos las siguientes:

Se dio una variación en el comercio internacional, considerando específicamente dos sub-periodos que responden a la desaceleración del comercio regional en 1995 y 1999. Y teniendo en cuenta el intercambio del Uruguay con el Mercosur.

La evolución de la participación femenina en el empleo asalariado durante el periodo 1991-1999 fue creciente, dicha tendencia se relaciona con el aumento de la participación de sectores de servicios, tanto transables como no transables.

En el primer período analizado (1991-1995) la participación del empleo femenino fue inelástica frente a los cambios en el comercio regional y total. Esta situación es diferente en el segundo período, cuando se desaceleró el crecimiento, se muestra un cierto incremento en la participación femenina.

La elasticidad de la brecha en el desempleo masculino y femenino, ante cambios en el comercio, es positiva y cercana a 0. Esto significa que el aumento del comercio no parece haber tenido efectos directos sobre las mismas: si bien no las incrementó, tampoco contribuyó a disminuirlas.

El aumento de la participación femenina en el empleo, en términos de inserción laboral, es el resultado de dos tendencias opuestas: la disminución en el sector de bienes transables y el aumento en el de no transables.

Los indicadores de la calidad del empleo, medida por la cobertura de seguridad social (en el sector transables), indican que la pérdida de la participación de las

mujeres en la rama está acompañada por una disminución en la calidad del empleo.

En el caso uruguayo, el aumento de las exportaciones no se dio sobre la base de la expansión del empleo en esas ramas y tampoco de la participación del empleo femenino, que se vio afectado casi en la misma magnitud que el total. Esto probablemente se relaciona con el perfil exportador basado en la producción agropecuaria, y en el escaso proceso de transformación.

La industria manufacturera fue la más afectada por la pérdida de puestos de trabajo, derivada del cierre de empresas que resultara de la competencia de las importaciones. Las mayores pérdidas de puestos de trabajo, debido a este desplazamiento, parecen radicar en los sectores intensivos en trabajo femenino, como el textil, confecciones y marroquinería.

El proceso de apertura comercial, favoreció principalmente, la expansión de las importaciones y no dinamizó la industria manufacturera. En la primera parte de la década, la situación regional (Argentina y Brasil) dio lugar a un importante desarrollo de las ramas de servicios con alto consumo de no residentes, principalmente a través del turismo.

El caso uruguayo nos permite evidenciar, que la apertura comercial ha incidido en el mercado de trabajo de forma negativa, y particularmente, ha contribuido en acrecentar la brecha de género, por el impacto en los sectores altamente feminizados, la precarización de las condiciones de trabajo, entre otros.

1.3.4 Efectos de la apertura comercial sobre el trabajo no remunerado de las mujeres o trabajo reproductivo

De acuerdo a Rebeca Salazar, (2007), en el documento *Las relaciones de género en el marco del TLC Unión Europea México: Hacia la construcción de una propuesta metodológica para un análisis de caso*, el ámbito reproductivo se refiere al espacio doméstico en el que repone y desarrolla el potencial de trabajo de las personas para lograr la sobrevivencia y se da respuesta a las necesidades afectivas, de cuidado y sentido de pertenencia, así como de socialización y educación de las niñas y niños. En el espacio doméstico se producen bienes y servicios que no tienen un valor en el mercado pero que cubren estas necesidades, este es el trabajo reproductivo, que consiste fundamentalmente todas en las actividades domésticas y el cuidado de la salud y alimentación de las y los integrantes del hogar. Su responsabilidad es asignada socialmente a las mujeres de manera no remunerada y por tanto no es considerada como trabajo, ni contabilizada como tal en los cálculos de las cuentas nacionales.

Es así como se resume el rol principal asignado a la mujer de acuerdo al sexo y a partir de un patrón cultural, o lo que corresponde a su primera jornada laboral. La carencia de una remuneración económica, las crecientes necesidades del hogar y la búsqueda de valoración de su trabajo, conllevan a la mujer a insertarse en el mercado laboral para realizar actividades productivas, lo que correspondería a su segunda jornada laboral. Sin embargo, de acuerdo a las condiciones actuales del mercado laboral, promovidas en gran medida por acciones de Estado como es el caso de la apertura comercial, dicha segunda jornada podría realizarse en condiciones de precariedad predominantes en sectores formales feminizados y/o desempeñarse en un ambiente carente de reconocimiento dentro del sector informal.

Aunado a ello, surge la posibilidad de que la mujer desempeñe actividades propias del trabajo comunitario, lo cual constituye una tercera jornada dotada de invisibilidad ante la sociedad.

CAPITULO II: CARACTERIZACIÓN DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN LA ESTRUCTURA LABORAL DE EL SALVADOR (1991-2009)

El objetivo del presente capítulo es caracterizar la brecha de desigualdad existente entre mujeres y hombres en la estructura laboral salvadoreña; la cual es analizada a partir de indicadores y datos relevantes comprendidos entre 1991 y 2009.

El capítulo se compone de dos grandes apartados cuyo orden de desarrollo es el siguiente: en el primer apartado se analizan las desigualdades en el ámbito del trabajo productivo, y en el segundo se analizan tales desigualdades en el ámbito del trabajo reproductivo.

2.1 Desigualdades en el ámbito del trabajo productivo

La división sexual del trabajo en la sociedad salvadoreña es un determinante de las brechas de desigualdad, a partir de oportunidades menores para las mujeres, respecto de las de los hombres; limitando el desarrollo de sus capacidades.

Los estereotipos de género, ubican a la mujer predominantemente en el hogar y en función de la familia, donde se desempeñan tareas, que desde el punto de vista del mercado, no se consideran actividad económica y que por tanto no son remuneradas.

2.1.1 Caracterización de la población según su condición de ocupación y actividad

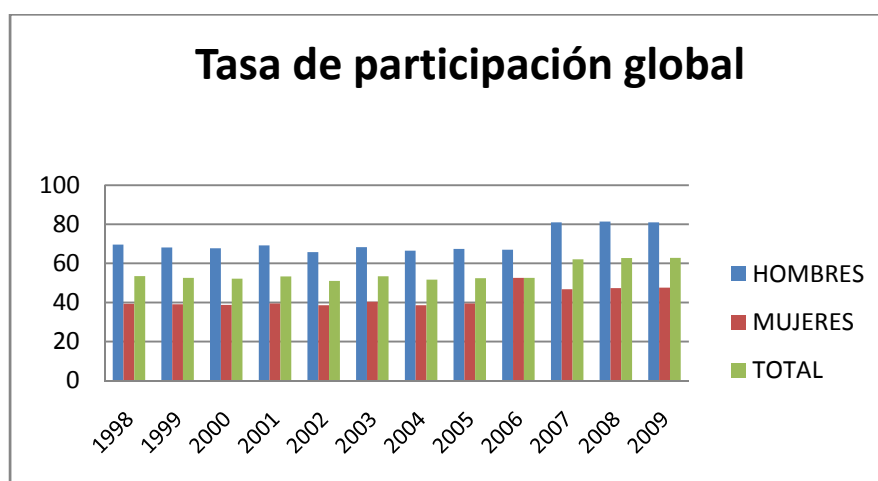
Tasa de participación global y específica

Retomando los datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (DIGESTYC, 2007), dos de cada tres mujeres en edad de trabajar forman parte de la población económicamente inactiva (PEI), mientras que en el caso de los hombres solo uno de cada tres forma parte de la PEI. Es importante destacar que

la clasificación de la PEI no tiene en cuenta el trabajo reproductivo, que es realizado principalmente por las mujeres, pues desde una perspectiva puramente mercantil las tareas del cuidado no son consideradas actividad económica.

La tasa de participación femenina ha tenido una tendencia creciente, por razones como la reducción en las tasas de fecundidad, así como una serie de cambios culturales de más largo plazo.

Gráfico 1: Tasa de participación global y específica² - total país



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

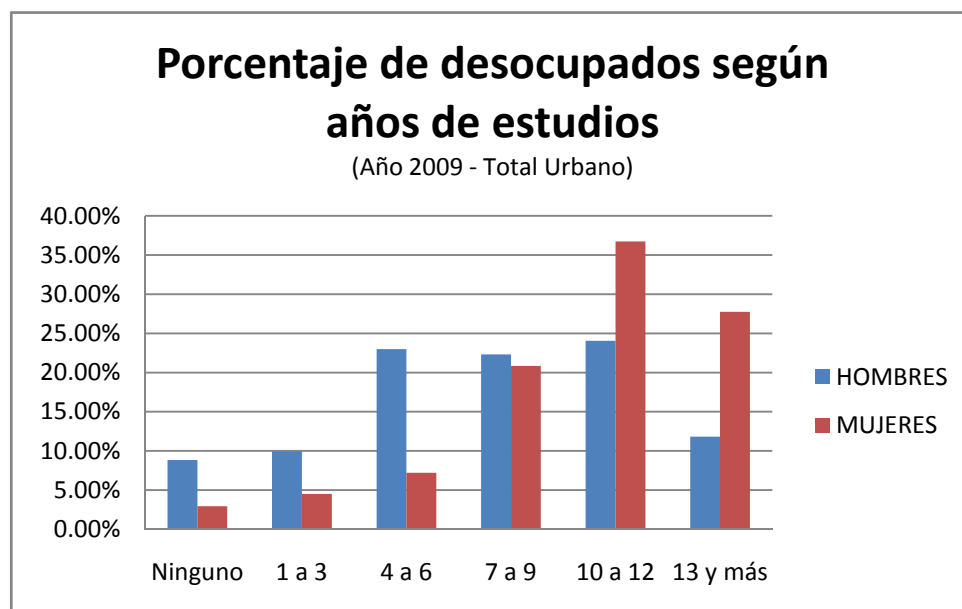
A pesar de esto, la participación masculina es mayor significativamente, lo que puede explicarse por la ausencia estadística de registros sobre la actividad económica de las mujeres, principalmente en la zona rural; esto también puede relacionarse con la no-valoración de las tareas del cuidado como generación de valor.

² definida como el cociente que resulta de dividir la PEA entre la PET; para el año 2004 la tasa total fue de 51.7% es decir, existen más de 52 personas ocupadas u ofertando su fuerza de trabajo en el mercado laboral por cada 100 personas en edad de trabajar

Desempleo

De acuerdo con Espino (2009:46), en el ámbito internacional, las tasas de desempleo que miden la proporción de personas en edad de trabajar que no están empleadas y desean hacerlo, suelen ser mayores para las mujeres que para los hombres. En momentos de crisis, se cierran más puestos de trabajo ocupados por mujeres, dado que, de según los roles asignados al género se piensa que las mujeres desempleadas vuelven a su rol “natural” en el hogar, al contrario se afectaría a los hombres por su rol de jefe de familia y quien se desenvuelve en la esfera de lo público.

Gráfico 2: Porcentaje de desocupados según años de estudio y sexo - total urbano, año 2009.



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. DIGESTYC, año 2009.

El gráfico 2 muestra, para el año 2009 el porcentaje de desocupados según años de estudio aprobados, la tendencia en los bajos años de escolaridad es un mayor porcentaje de hombres en situación de desocupados, respecto de las mujeres,

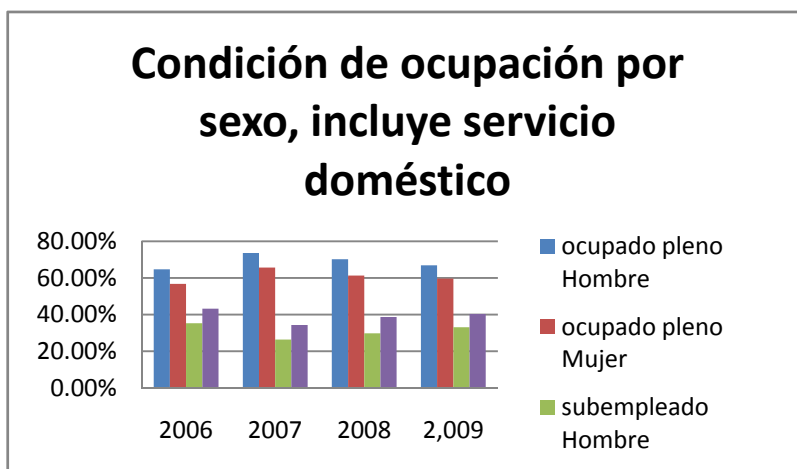
esto cambia en el nivel de 10 a 12 años de estudio en adelante, en donde son más las mujeres desocupadas, que los hombres.

Condición de ocupación³

Junto al análisis del desempleo es importante analizar la condición la población ocupada, se puede observar que del total de la Población Económicamente Activa ocupada, en todos los años tienen un mayor porcentaje los hombres que las mujeres.

La tendencia a reducción de las tasas de desempleo en los últimos años, está relacionada al incremento de los niveles del subempleo (Espino, 2009: 46); y como se verá en la gráfica siguiente, la condición de subempleo está ocupada en mayor porcentaje por mujeres.

Gráfico 3: Condición de ocupación por sexo, incluye trabajo doméstico - total urbano, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

³ Personal Ocupado: Son todas las personas obreras y empleadas remunerados de planta y eventuales que trabajaron en el establecimiento o fuera de él, siempre que hayan sido dirigidos o controlados por este, así como al personal vinculado en la planeación, dirección y supervisión técnica y administrativa que tengan relación con el proceso productivo y que desempeñan tareas relativas a la administración.

Subempleo

En los últimos años la estructura del empleo ha sufrido modificaciones significativas, en respuesta a las necesidades del mercado y la apertura comercial, modificando los términos de contratación de las personas, respecto del número de horas de trabajo semanales, formas de pago, prestaciones laborales, entre otras.

De acuerdo a acuerdo con el PNUD (2008:5), el desempleo en El Salvador es un “lujo” que pocas personas pueden darse. La mayoría de personas que buscan y no encuentran empleo no pueden mantenerse mucho tiempo sin trabajar, y en un mercado que no ofrece suficientes empleos decentes, las alternativas de solución para las personas son buscar empleo fuera del país o subemplearse⁴.

Para el año 2006 el 43.3% de la fuerza laboral salvadoreña se encontraba en situación de subempleo. Asimismo, es importante resaltar que el subempleo perjudica principalmente a las mujeres y a la población joven sin mayor educación.

El PNUD (2008:5) destaca que el subempleo, y no el desempleo, es el principal problema del mercado laboral salvadoreño. Es decir, la carencia de oportunidades de obtener un empleo decente que asegure las condiciones básicas de subsistencia a las personas. Por otro lado, el país no cuenta con políticas o medidas de apoyo para las personas desempleadas, lo cual obliga a la población salvadoreña, pero particularmente a las mujeres, a desempeñar cualquier tipo de actividad que le genere ingresos aunque sean mínimos y en condiciones precarias.

⁴ Situación laboral de una persona que se dedica a cualquier actividad para sobrevivir porque no puede encontrar un empleo de dedicación plena con protección social e ingresos que le permitan satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia, según definición de la OIT.

En términos de ingresos, según el PNUD la persona en condición de subempleo percibe, en promedio la mitad del salario de una persona trabajadora con ocupación plena, sin remuneración justa o protección social.

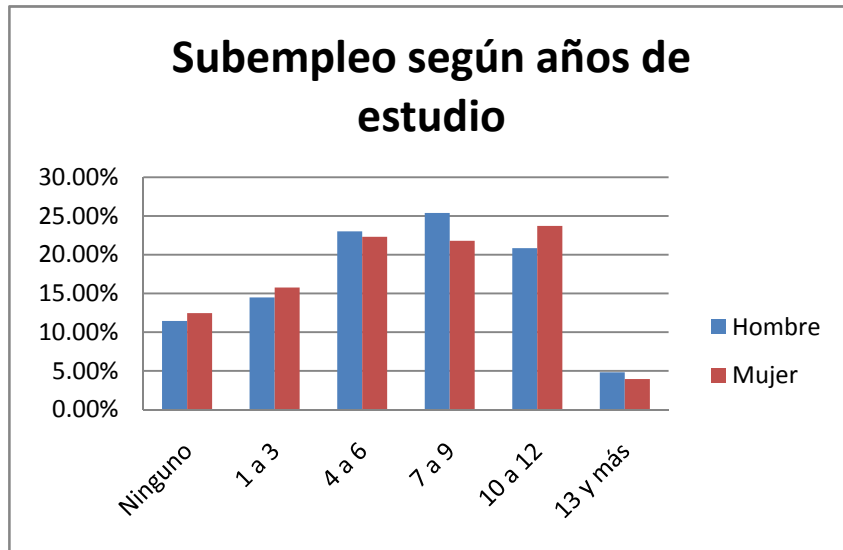
Las poblaciones más afectadas por el subempleo son los habitantes del área rural, las mujeres, los jóvenes y la población con escolaridad nula. De acuerdo con el PNUD (2008:7) El subempleo es mayor en el campo (54%) que en las ciudades (37%). Asimismo, es una condición laboral que afecta a más mujeres (50%) que a hombres (39%). Destacando que, en la zona rural 7 de cada 10 mujeres se encuentran en subempleo.

Según los resultados de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, con datos de la zona urbana del país, para el año 2009, la tasa de subempleo en nuestro país es de 34%. De estos, el 7.1% se clasifica como subempleados visibles o por jornada y el 26.9% como subempleados invisibles o por ingresos.

Al estimar la tasa de subempleo por años de estudio, podemos ver que con los mayores niveles de estudio la tasa de subempleo es menor, para ambos sexos. Es decir, para menores años de estudio son mayores los niveles de subempleo, siendo un porcentaje mayor de mujeres en estos rangos.

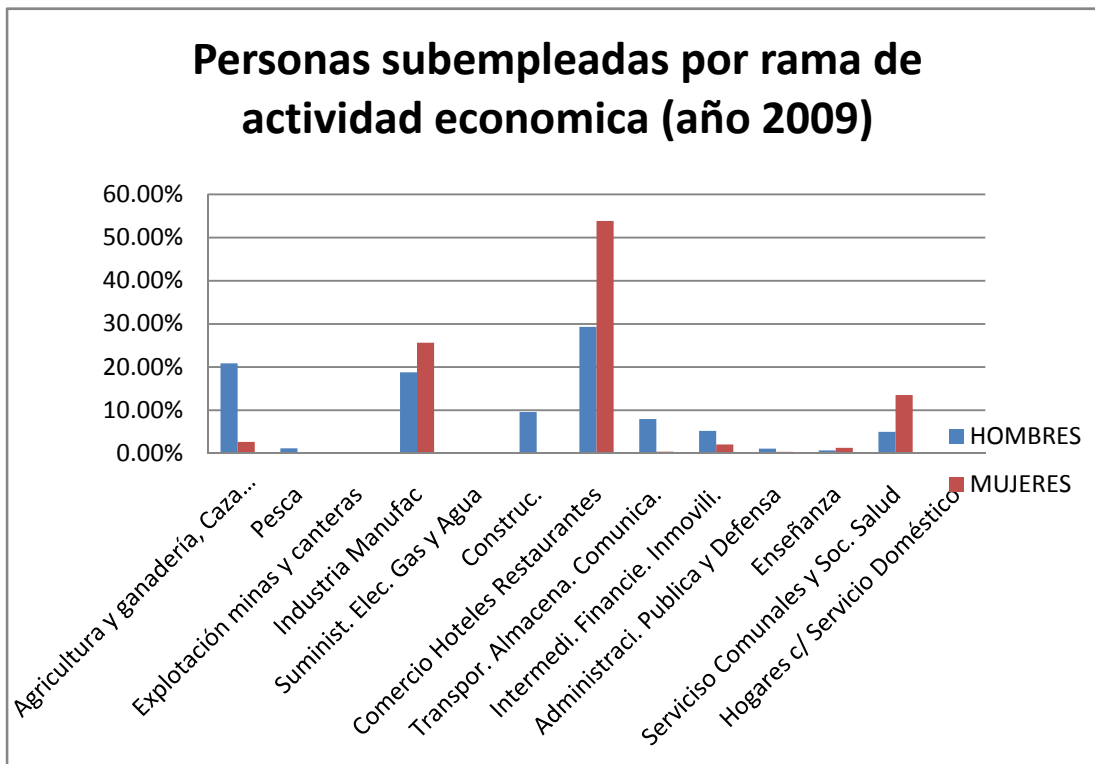
Pero las brechas de género son más evidentes en sectores feminizados como es el caso de la rama económica que alberga al comercio, hoteles, restaurantes, etc. Como vemos en la siguiente gráfica la participación de mujeres en subempleo es mucho más alta que las tasas de subempleo del resto de ramas de actividad.

Gráfico 4: Tasa de subempleo por años de estudio aprobados - total urbano, año 2009



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC.

Gráfico 5: Subempleo por rama de actividad económica - total urbano, año 2009



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC.

Otra explicación de las altas tasas de subempleo femenino, está relacionada con la necesidad de las mujeres de combinar las tareas del cuidado con su trabajo productivo, en este sentido el subempleo, a pesar de no brindarles las condiciones de un empleo digno, les permite poder desarrollar la doble (o triple) jornada de trabajo.

Micro y pequeñas empresas

De acuerdo con el Ministerio de Economía de El Salvador (CONAMYPE, 2007), La estructura empresarial de El Salvador se caracteriza por la coexistencia de empresas de baja productividad y limitado mercado y empresas que se desarrollan y crecen a tasas superiores a la de la economía salvadoreña.

CONAMYPE define a las microempresas como “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$ 100,000; y hasta 10 trabajadores remunerados”

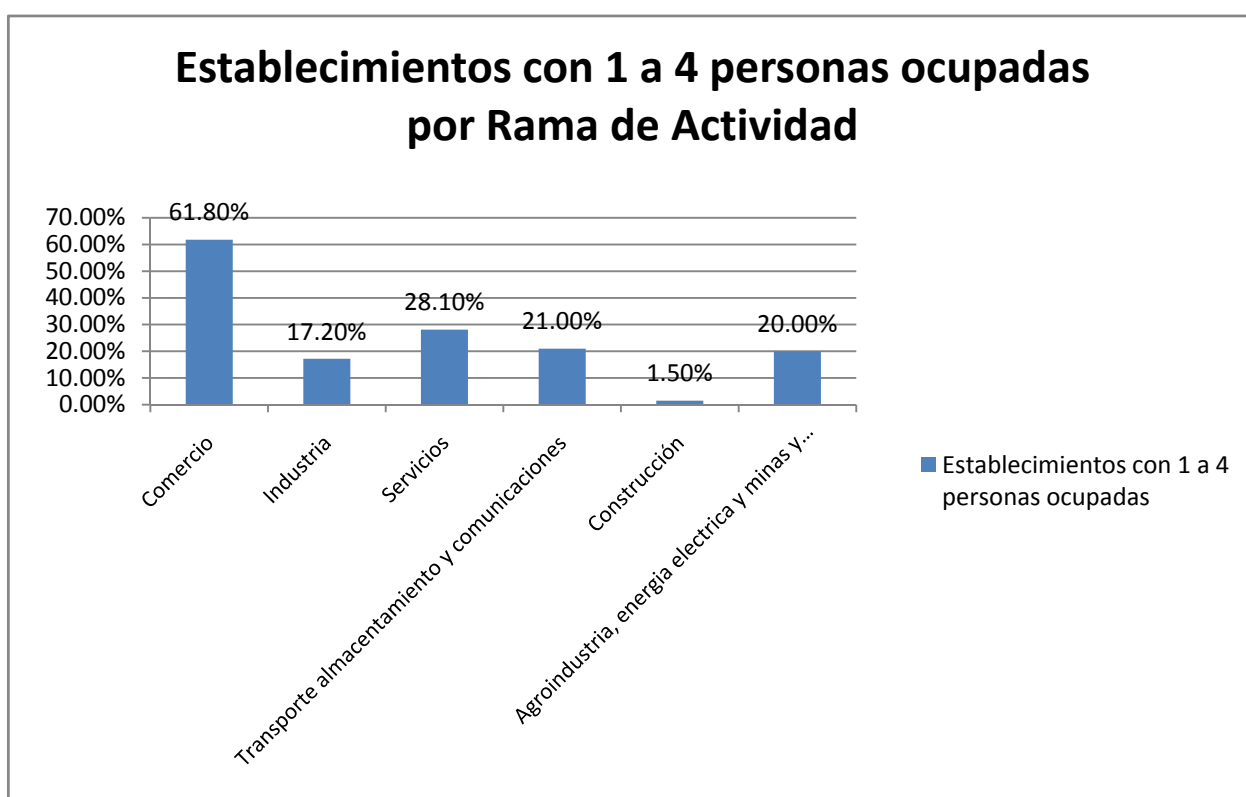
El VII Censo Económico (DIGESTYC, 2005) indica que de los 175,178 establecimientos dedicados a diferentes actividades (industriales, agroindustriales, comerciales, de servicios, construcción, minas y canteras, transporte y comunicaciones y al suministro de electricidad y agua), el 91.6% corresponden a las que el número de personas ocupadas es de 1 a 4, dicho de otra manera, al menos un 91.6% de son microempresas; aquí laboran 251,424 trabajadores lo que significa el 35.9% del total de ocupados del país (sectores económicos investigados en este censo).

Del total de establecimientos, la mayoría corresponden al sector comercio (66%), y al interior de dicho sector, el 94.8% de ellos cuenta con 4 o menos personas trabajadoras. El sector servicios es el segundo de importancia en lo que respecta

a establecimientos estudiados en este censo⁵, representando el 18.4%. Del total de establecimiento dedicados a servicios, un 85.1% cuenta con 4 o menos personas ocupadas.

Respecto del número de personas ocupadas del país, las empresas con menos de 5 personas cuentan con el 35.9% del total. A nivel sectorial, es el sector comercio tiene la mayor cantidad, como se observa en el gráfico siguiente:

Gráfico 6: Establecimientos con menos de 5 personas, por rama de actividad económica.



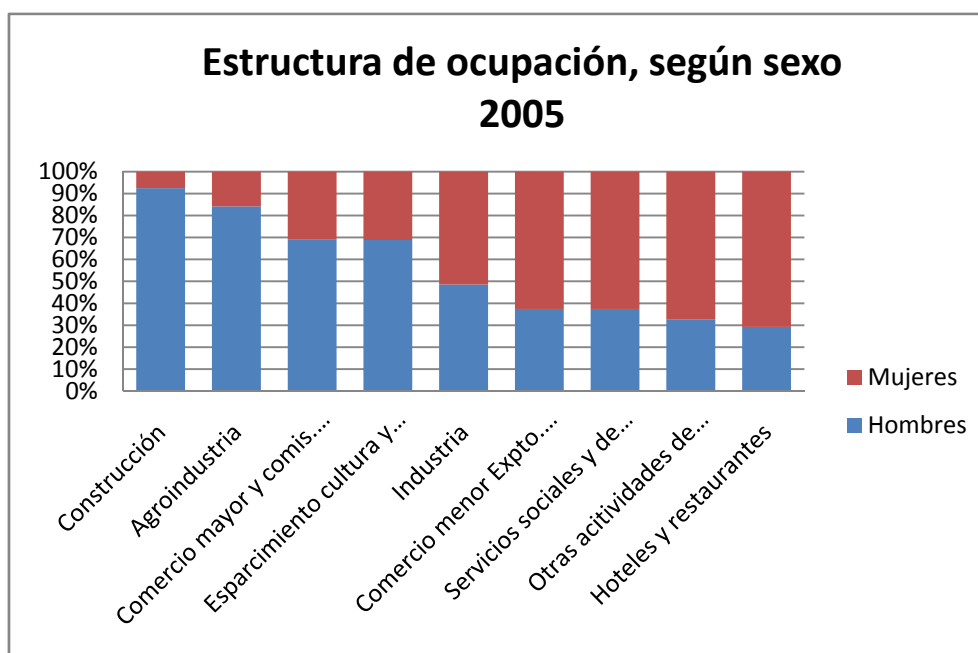
Fuente: Elaboración propia en base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC, 2005.

⁵ Esta información estadística generada por el Ministerio de Economía, corresponde estrictamente a los establecimientos legalmente establecidos, es decir, los que cuentan con registros de las operaciones que realizan y recursos que utilizan.

El gráfico ilustra, los porcentajes de empresas con menos de 5 personas (dentro de la categoría de microempresas) al interior de las ramas económicas. Es decir, del total de personas ocupadas del sector comercio un 61.8% corresponde a este tipo de establecimiento.

El gráfico 7 muestra la concentración de mujeres principalmente en actividades de comercio (a menor escala) y servicios; ambas actividades, como vimos anteriormente, comparten la característica de tener un alto porcentaje de microempresas. También es importante hacer referencia a datos que se analizan más adelante (gráfico 19), sobre los ingresos promedios a nivel urbano y que evidencia una clara brecha de desigualdad entre hombres y mujeres. Por otra parte, en el cuadro 1 se muestra el porcentaje de mujeres propietarias, según el tamaño de las empresas, veremos aquí la diferencia de género manifestada de acuerdo al tamaño de la empresa, ubicando la propiedad de las mujeres mayoritariamente en la microempresa.

Gráfico 7: Hombres y mujeres, según actividades económicas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC, 2005.

Cuadro 1: Mujeres en la propiedad de empresas según tamaño.

Tamaño de empresa	Mujeres	Hombres	Total
Microempresa	64%	36%	100%
PYME	27%	73%	100%
Gran empresa	10%	90%	100%

Fuente: Citado en el documento La Empresarialidad Femenina, Mitos, Realidades y Desafíos, de Julia Evelyn Martínez, extraído de: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov. – dic., 2001. Ministerio de Economía y FUNDAPYME (2002).

La síntesis del Libro Blanco de las Microempresas (1997:9), en su apartado “La mujer en la microempresa”, plantea la necesidad de incorporar un enfoque de género en el análisis de la microempresa salvadoreña por las características particulares que reviste la situación de hombres y mujeres que se desempeñan como propietarios (as) o como trabajadores (as) en los distintos subsectores y segmentos que componen la microempresa.

Dicho documento señala brechas de desigualdad de género en este sector, algunas de estas son: mujeres componen mayoritariamente la categoría de auto empleados o cuenta propia; los hombres en cambio se ubican fundamentalmente en la categoría de patronos. Por otro lado, las mujeres desempeñan sus actividades básicamente en el segmento de subsistencia; en cambio los hombres dominan el segmento de la reproducción ampliada o micro tope, finalmente recalcan que las mujeres perciben en promedio ingresos mensuales inferiores.

De acuerdo con el Libro Blanco de la Microempresa (1997:9), Las mujeres microempresarias salvadoreñas enfrentan además otra serie de problemas, respecto de las oportunidades para progresar en su negocio, entre estas se mencionan:

- Las relacionadas a la doble (o a veces triple), jornada de trabajo, es decir las tareas del cuidado que generalmente debe realizar ella misma, antes o después de la jornada laboral. Las alternativas suelen ser dedicar menos horas diarias a la empresa o situar su negocio en su vivienda, para compatibilizar ambas responsabilidades, teniendo como resultado una limitación de su desarrollo empresarial.
- Acceso al crédito: los estereotipos de género influyen también en el acceso al crédito para las mujeres, ya que las actividades que ella tradicionalmente desarrolla (que son compatibles con las tareas del cuidado) pertenecen a sectores menos dinámicos en la economía, lo que las hace menos atractivas para el sistema financiero formal y otros programas de crédito; asimismo el limitado tiempo que pueden dedicar las mujeres a su negocio, junto con las responsabilidades familiares, principalmente de las mujeres jefas de hogar, las convierte en sujetos de alto riesgo a nivel crediticio. Además de esto, las mujeres tienen menos posibilidad de cumplir con las garantías reales exigidas por las entidades financieras, ya que por lo general no son propietarias ni tienen amistades asalariadas.
- Problemas relacionados con el diseño de los programas de capacitación y de asistencia técnica: la mayoría de programas de capacitación no se adaptan completamente a las posibilidades para la participación de las mujeres. De la misma forma, los programas tienen un sesgo hacia las actividades de sectores más dinámicos ubicados en los segmentos de reproducción simple y micro tope, en donde la mayor participación es de hombres.
- Problemas relacionados con el desarrollo de actitudes empresariales para el aumento de la competitividad, relacionadas a factores culturales y sociales que les limitan el grado de compromiso como microempresarias y su capacidad de innovación presente y futura. De la misma forma factores psicológicos como la autoestima condicionan conductas pasivas o

pesimistas frente al desarrollo empresarial, tanto para la toma de riesgos o el aprovechar oportunidades para mejorar su negocio. Esto junto al elemento cultural que inculca en la mujer la búsqueda de tranquilidad y conformismo, marca una actitud distinta a la de los hombres, frente al mercado y la competencia.

Autoempleo (Unidades económicas de cuenta propia)

De la misma manera en que muchas mujeres aceptan el subempleo para combinar el trabajo productivo con las tareas del cuidado, muchas de ellas recurren a las actividades económicas a pequeña escala, que les permita, tener un medio de vida armonizado de mejor manera con el trabajo reproductivo.

Según la Encuesta Dinámica de la MyPES (CONAMYPE- DIGESTYC), del total de hogares donde alguno de sus miembros recibe ingresos provenientes de actividades económicas pequeñas, el 86.5% son ocupados por cuenta propia, sin trabajadores.

El trabajo por cuenta propia, o autoempleo, caracterizado por tratarse de personas que desarrollan una actividad económica de forma independiente y sin trabajadores remunerados, contando con un local o de forma ambulante; es una de las principales alternativas para las mujeres de forma que combinan las actividades del hogar, con el trabajo productivo.

Según Julia Evelyn Martínez (1997); de la encuesta del programa FOMMI, se revela que las mujeres microempresarias presentan una marcada tendencia a ubicarse en actividades de comedores, producción de alimentos y bebidas, lavandería, limpieza, entre otras, que tradicionalmente son consideradas de índole femenina. Los hombres en cambio, tienden a situarse en actividades identificadas como masculinas, como productos metálicos, carpintería, talleres de reparación eléctrica, etc.

Martínez (1997:5) afirma que esta división de actividades empresariales femeninas y masculinas, que caracteriza a la microempresa salvadoreña, guarda una alta correlación con la rentabilidad y los ingresos de los diferentes sectores y subsectores que la componen.

“Por el contrario, los indicadores tradicionales de éxito empresarial, tales como la capacidad de ahorro, el aumento de las ventas y ganancias, aplicados a la realidad de las microempresas, muestran un balance a favor de los establecimientos de propiedad masculina, reforzando con ello el mito dominante en nuestras sociedades acerca de que el espíritu empresarial es más fácilmente desarrollado por los hombres, quienes desde su infancia presentan una fuerte inclinación al riesgo, a la competencia y la innovación tecnológica”. (Martínez, 1997).

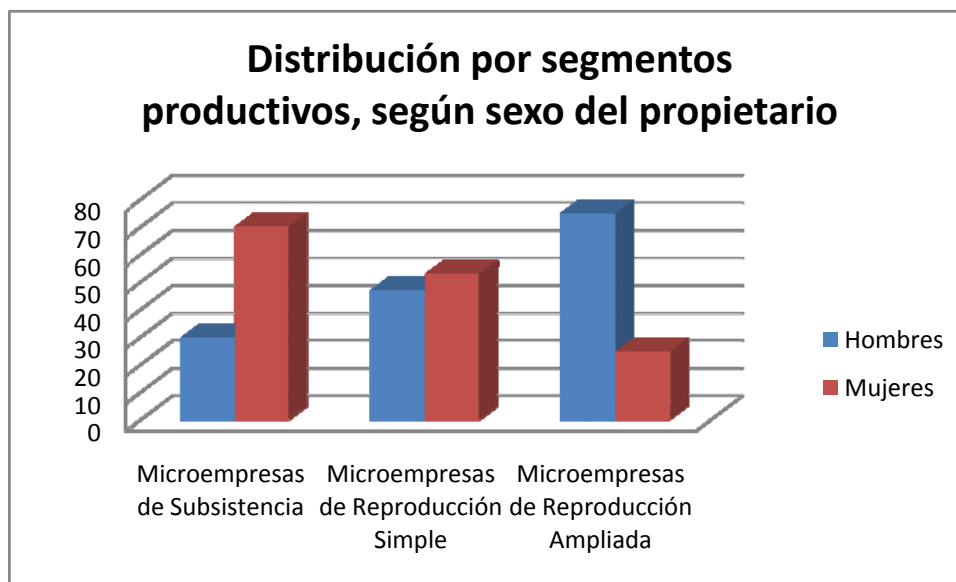
Lo anterior explica, en gran medida, que las microempresas propiedad de mujeres representen el 70% de las microempresas ubicadas en el segmento de subsistencia, como se muestra en el gráfico número 8 a continuación.

El gráfico muestra a su vez, la brecha de género respecto del tipo de empresa de propiedad de los hombres, pues son apenas el 30% de las microempresas de subsistencia, el 46 % de las microempresas de reproducción simple y el 75 %, situadas en el segmento de reproducción ampliada.

Seguridad Social y Previsión Social

La cobertura en términos de seguridad social y previsión social denota calidad en el empleo de la población. A continuación se muestran cifras para la población ocupada salvadoreña, por sector de ocupación y de acuerdo al sexo.

Gráfico 8: Distribución de microempresas, por segmentos productivos, según sexo del propietario



Fuente: elaboración propia, según datos citados en “El Mundo Laboral de las Mujeres en la Microempresa”.
Extraído de: *Libro blanco de la microempresa*, sobre la base de la Encuesta 123 de la microempresa salvadoreña, 1996.

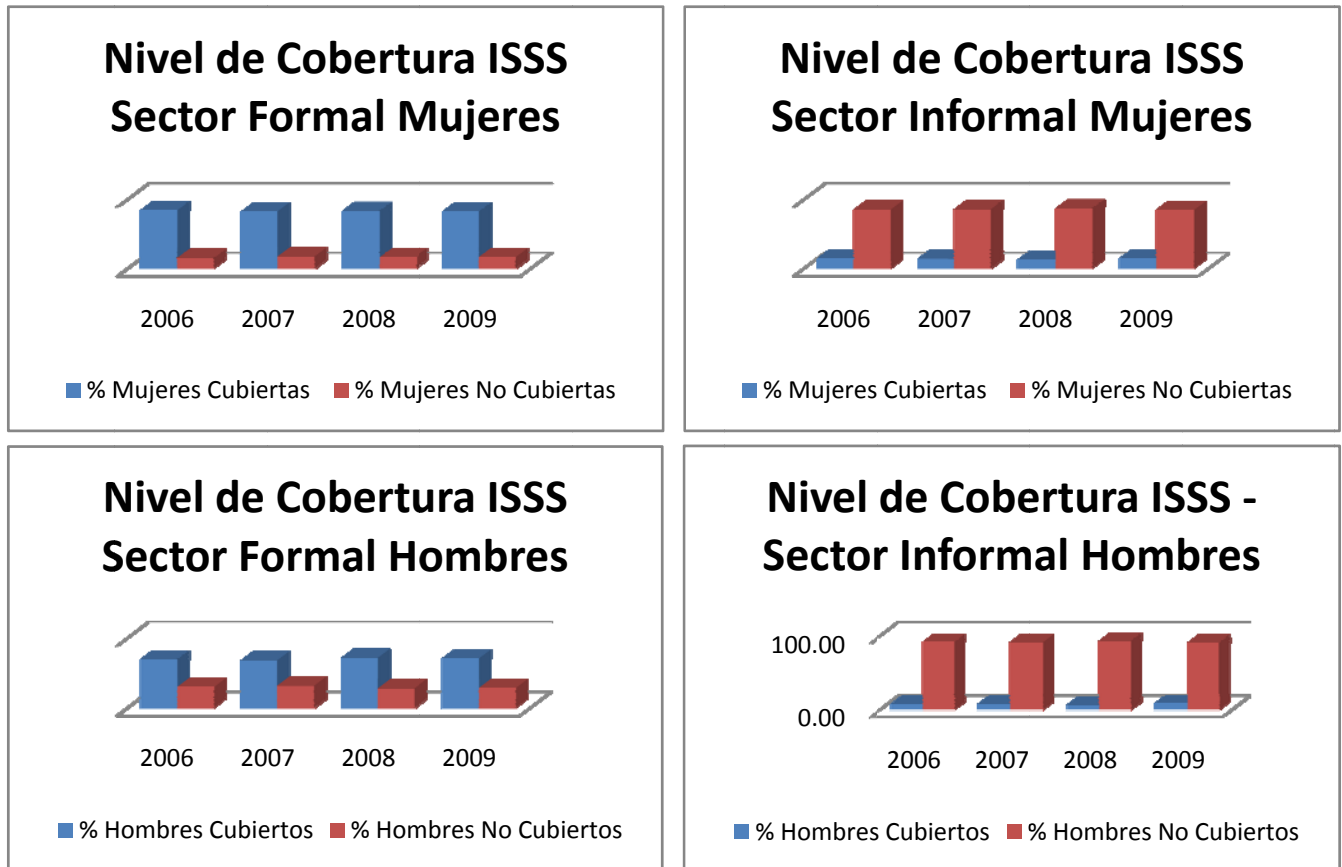
Desde el indicador de seguridad social, es preciso observar (Recuadro 1) que el sector informal manifiesta un grado de precariedad considerable debido alto grado de no cobertura generalizada a hombres y mujeres. Sin embargo, es notorio que el sector informal es ampliamente feminizado, por lo que la carencia de seguridad social golpea el bienestar de las mujeres, comprometiendo su desarrollo integral y el de sus hijos en edad de beneficiarios.

En cuanto al sector formal, las mujeres están cubiertas en mayor proporción que los hombres, por lo que en caso de suceder un desplazamiento desde el sector formal hacia el sector informal de la economía, surge el riesgo de perder tal facultad de cobertura.

Por otra parte, la participación en el Sistema de Ahorro para Pensiones (SAP), determina igualmente una condición laboral a la que se enfrentan los trabajadores

salvadoreños; a continuación se muestran datos de la población afiliada al SAP durante el período 1998 – 2006 en el gráfico 9:

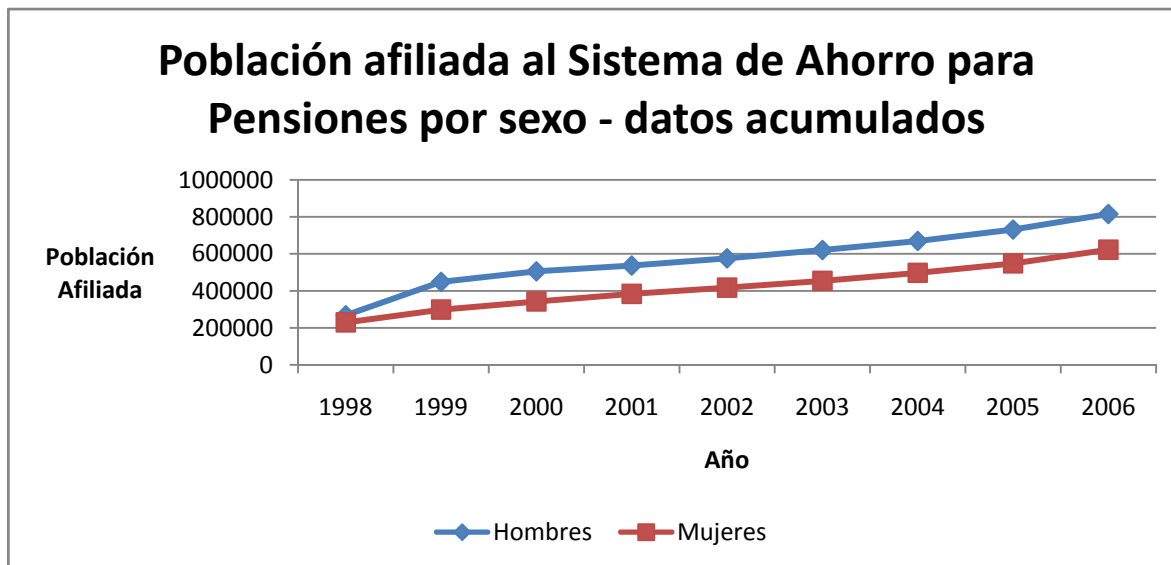
Recuadro 1. Nivel de cobertura del Instituto Salvadoreño del Seguro Social para la población ocupada: período 2006 - 2009



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

De acuerdo al gráfico 9, la población afiliada para el período en estudio muestra una tendencia creciente, siendo superior el nivel de afiliación de hombres frente a mujeres. En tanto, de la población afiliada al Sistema de Ahorro para pensiones se deriva el segmento poblacional que en efecto se encuentra cotizando; por lo que se presenta a continuación el dato para los años 1998, 2001 y 2007 dividido por sexo.

Gráfico 9. Población afiliada al Sistema de Ahorro para Pensiones



Fuente: Informe de Desarrollo Humano El Salvador, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo 2007 – 2008

Cuadro 2: Población Cotizante del Sistema de Ahorro para Pensiones, por sexo y en relación a PEA y PO

	Relación PEA (%)			Relación PO (%)		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1998	9.0	7.4	16.4	9.8	8.0	17.8
2001	10.2	8.3	18.6	11.0	9.0	20.0
2007	10.1	8.3	18.4	11.7	9.5	21.2

Fuente: Citado en el documento *PNUD-UNIFEM (2009). Trabajo que no se mira ni se cuenta. Aportes para una nueva relación entre el género y la Economía*

En ambos casos es posible observar una menor participación de la mujer en el grado de afiliación y cotización del Sistema de Ahorro para Pensiones respecto de la participación masculina. Retomando las observaciones realizadas por UNIFEM-

PNUD sobre el mercado laboral, dicha participación femenina inferior se puede atribuir al hecho de que generalmente la mujer interrumpe su vida académica y laboral para dedicarse a cumplir con las tareas del cuidado; y en otros casos rige el hecho de insertarse al mercado laboral bajo condiciones precarias que no consideran la seguridad previsional dentro de su estructura.

Segregación y Segmentación

El fenómeno de la segregación del mercado laboral⁶ es una realidad, la cual es perceptible en la medida que se observa la participación de los trabajadores en las diversas ramas de ocupación. Los gráficos 10 y 11 ilustran la participación porcentual de mujeres y hombres por ramas de actividad productiva, dada su condición de ocupación como empleados plenos ó subempleados.

De tal forma, las mujeres poseen ocupación plena en la mayoría de las ramas productivas, a excepción de la agricultura y el suministro de energía eléctrica, las cuales reflejan mayor porcentaje de subempleo del total de mujeres ocupadas. En el caso particular de la explotación de minas y canteras no se registra participación de mujeres para esta rama, lo cual sugiere total exclusión de la mujer.

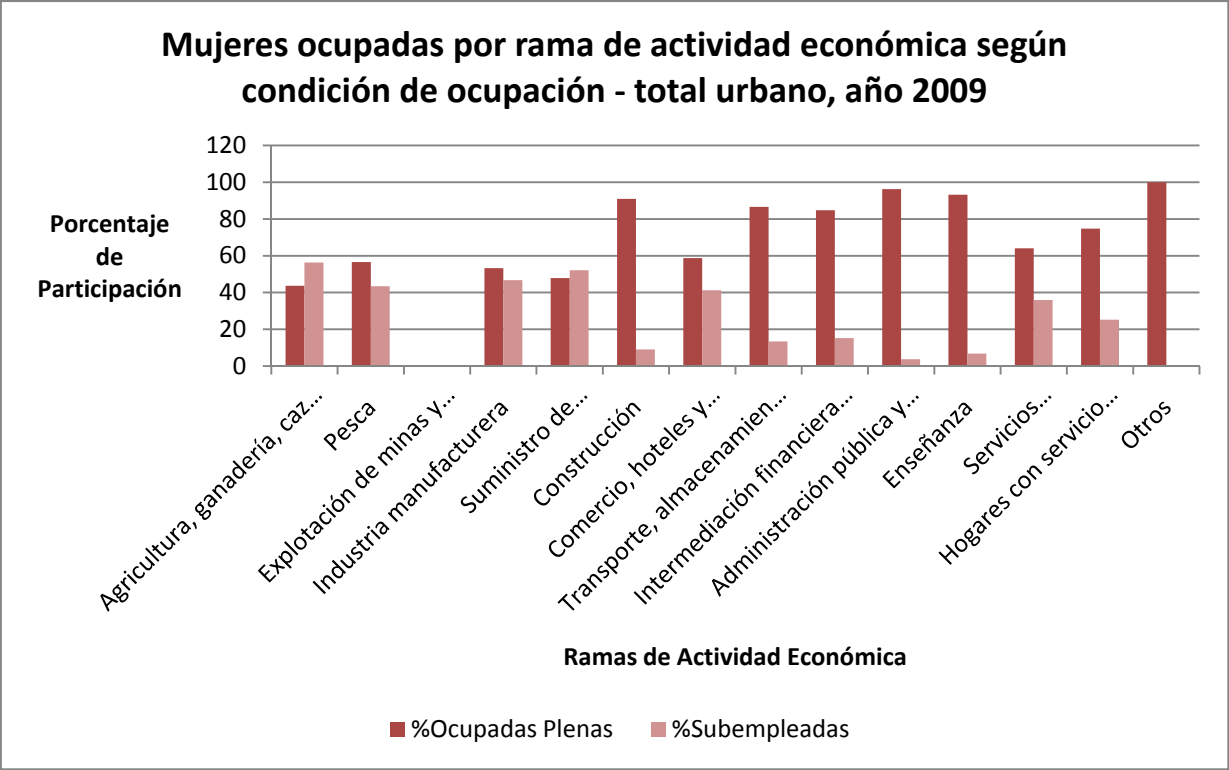
Por otra parte, en la rama de la construcción, el segmento de mujeres empleadas plenas es evidente, superando en gran medida a las subempleadas; esto se debe a que dentro de esta rama de actividad económica los puestos laborales ejecutados por mujeres son en mayoría de carácter administrativo aún cuando en líneas generales exista poca participación de la mujer.

En el caso de los hombres, el gráfico 11 reporta que la ocupación plena es predominante y superior al subempleo en casi todas las ramas de actividad, a

⁶De acuerdo a UNIFEM-PNUD 2009, se entiende por segregación la concentración desproporcionada de las mujeres en un reducido número de ocupaciones (“femeninas”) o, dicho de otro modo, la exclusión de las mujeres de ciertas ocupaciones.

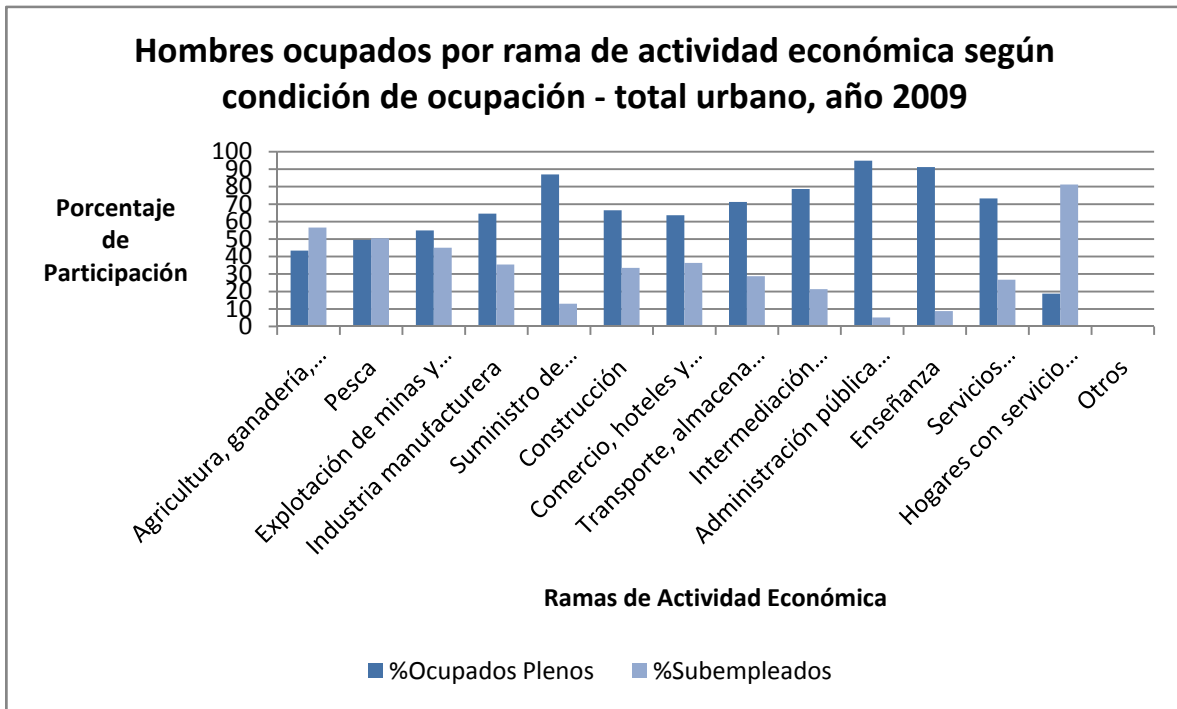
excepción de la agricultura y ganadería donde el subempleo es mayor, y en el caso de hogares con servicios domésticos. Este último cobra especial atención teniendo como punto de partida que es una rama ampliamente feminizada, y aún cuando se reporta un alto porcentaje de subempleo, es necesario señalar que la participación masculina en esta área de actividad es mínima.

Gráfico 10: Condición de ocupación de mujeres por rama de actividad económica – total urbano



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC año 2009.

Gráfico 11: Condición de ocupación de hombres por rama de actividad económica – total urbano



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC año 2009.

Otra forma de evaluar el fenómeno de la segregación en el mercado laboral es desde las ramas de ocupación mismas cuya predominancia de mujeres es evidente, sumando a ello la categoría ocupacional que la población femenina ostenta, sean estas: empleador o patrono, cuenta propia, cooperativista, familiar no remunerado, asalariado permanente, asalariado temporal, aprendiz, servicios domésticos u otros. Así, el gráfico 12 muestra que en la mayoría de ramas de actividad productiva las mujeres fungen como asalariadas permanentes, y que en otras ramas de actividad productiva como agricultura y ganadería; pesca; manufactura; comercio, hoteles y restaurantes; transporte, almacenaje y comunicaciones; servicios, surge una diversidad de categorías ocupacionales que

las mujeres desempeñan, donde es posible visualizar las que trabajan por cuenta propia.

En el caso especial de los hogares con servicio doméstico, la totalidad de participación de la mujer se centra en los servicios domésticos mismos, actividad económica históricamente invisibilizada.

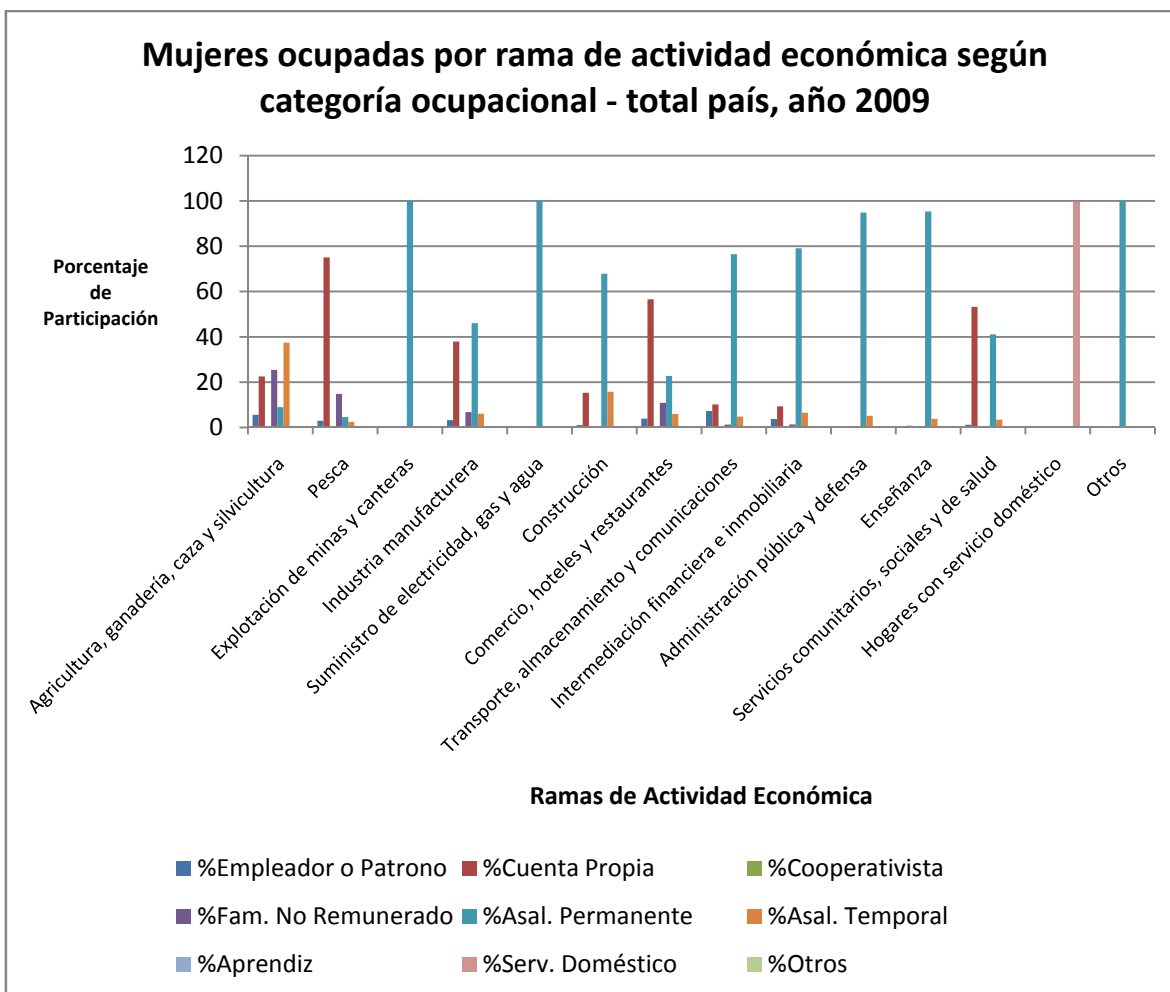
En cuanto a los hombres (ver gráfico 13), éstos desempeñan categorías ocupacionales diversas dentro de las ramas construcción y explotación de minas y canteras, actividades cuya predominancia de la participación masculina es evidente. En estas dos ramas productivas la participación femenina se reduce a asalariadas permanentes, ya que además de ser un número inferior de mujeres que participan de ellas, lo hacen en cargos administrativos.

Pasando al ámbito de la segmentación laboral, referida al sector de ocupación donde se desempeñan los trabajadores, sea sector formal ó sector informal.⁷, el gráfico 14 ilustra que más de la mitad de los hombres ocupados trabajan dentro de la esfera de la formalidad, mientras que del total de mujeres ocupadas, mas del cincuenta por ciento trabaja desde la informalidad. Lo anterior describe la tendencia seguida desde 2006 hasta 2009 por ambos agregados poblacionales.

Si bien numéricamente los porcentajes no ilustran una brecha significativa, el sector de ocupación si denota de forma sustancial la brecha que surge a causa de la presencia de las mujeres, en mayoría, dentro del sector informal.

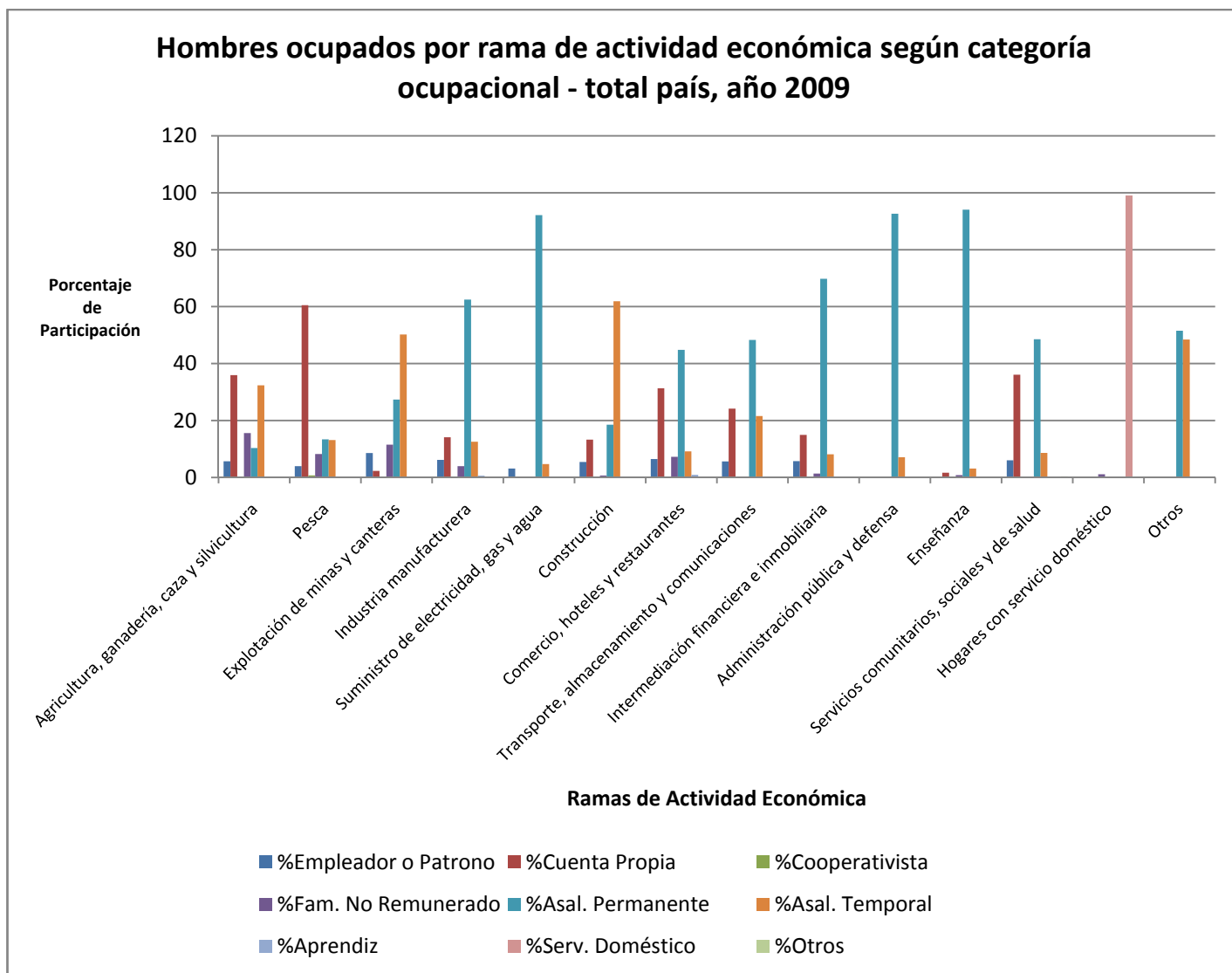
⁷De acuerdo a UNIFEM-PNUD 2009, la informalidad se refiere a trabajos de baja productividad en segmentos marginales de la economía y a unidades económicas de subsistencia, con escasa o nula capacidad de acumulación.

Gráfico 12: Categoría ocupacional de mujeres por rama de actividad económica



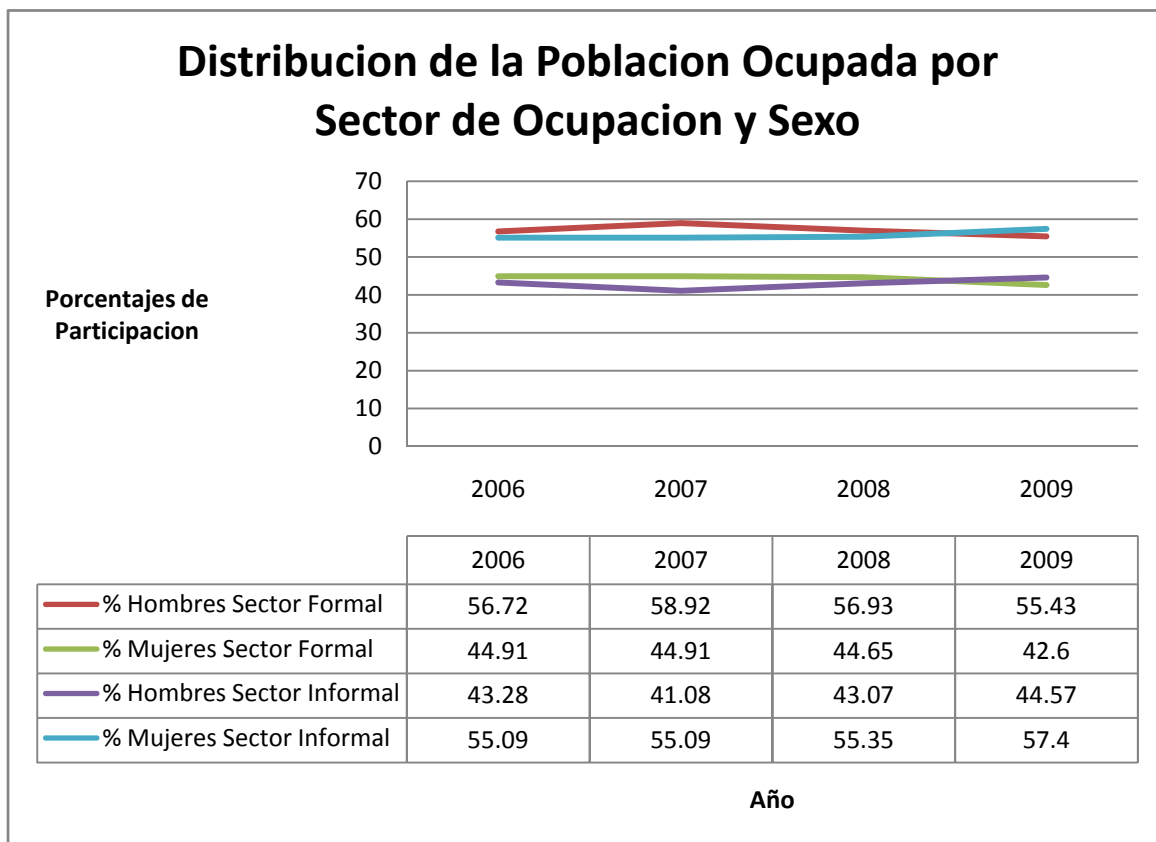
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC año 2009.

Gráfico 13: Categoría ocupacional de hombres por rama de actividad económica



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC año 2009.

Grafico 14: Distribución de la Población Ocupada por Sector de Ocupación y Sexo



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC varios años.

Posteriormente, al evaluar las diversas ramas de actividad económica y la participación de hombres y mujeres desde su condición de formalidad ó informalidad como medida de segmentación del mercado laboral, cabe rescatar en el gráfico 15 la rama de hogares con servicio doméstico, que como ya se ha evidenciado es una actividad feminizada, donde las mujeres se desempeñan en total informalidad.

Por el contrario, para el caso de los hombres, es visible en el gráfico 16 que un sector ampliamente masculinizado como es la explotación de minas y canteras, ofrece empleos categorizados como formales para casi la totalidad de hombres que lo desempeñan.

Gráfico 15: Mujeres en sectores de ocupación formal e informal de acuerdo a ramas de actividad económica – total urbano año 2009

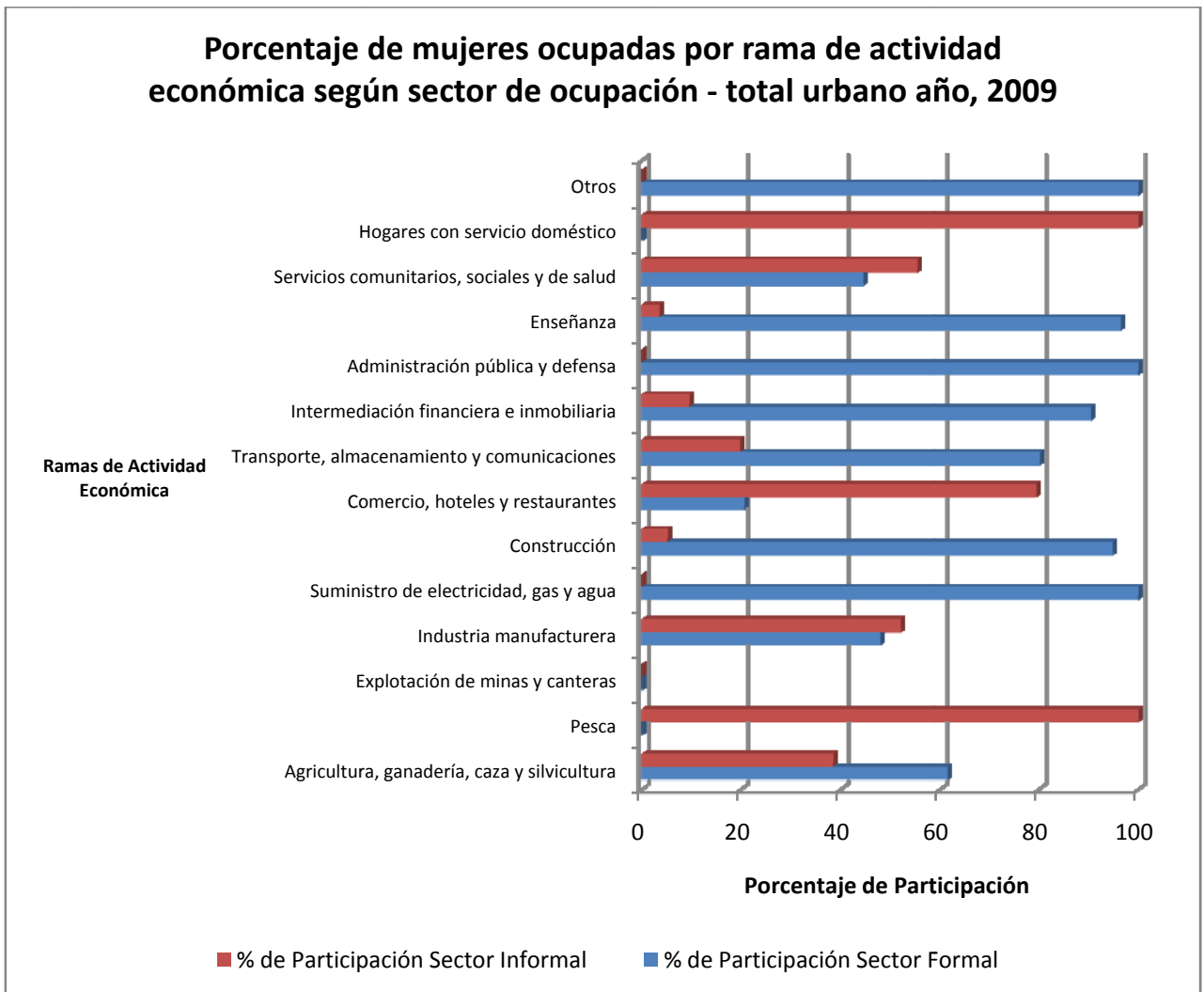
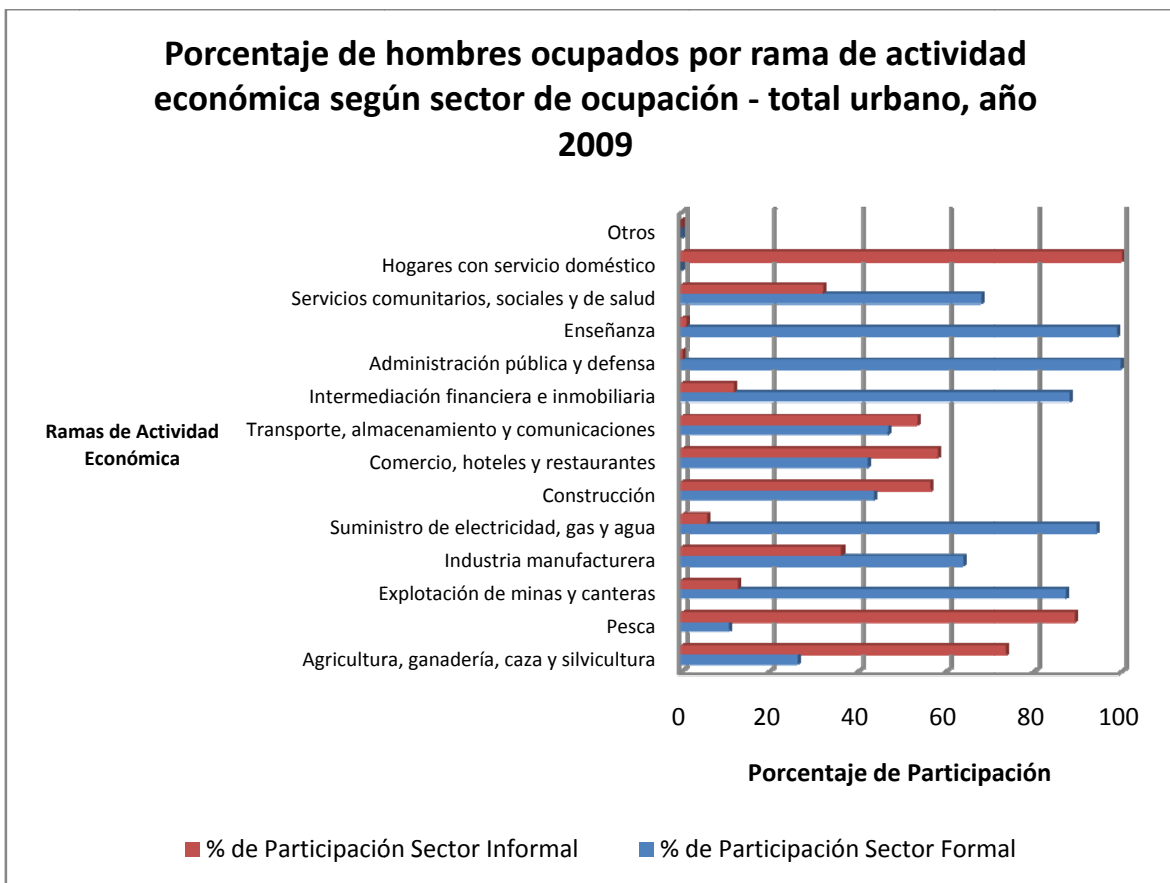


Gráfico 16. Hombres en sectores de ocupación formal e informal de acuerdo a ramas de actividad económica – total urbano año 2009



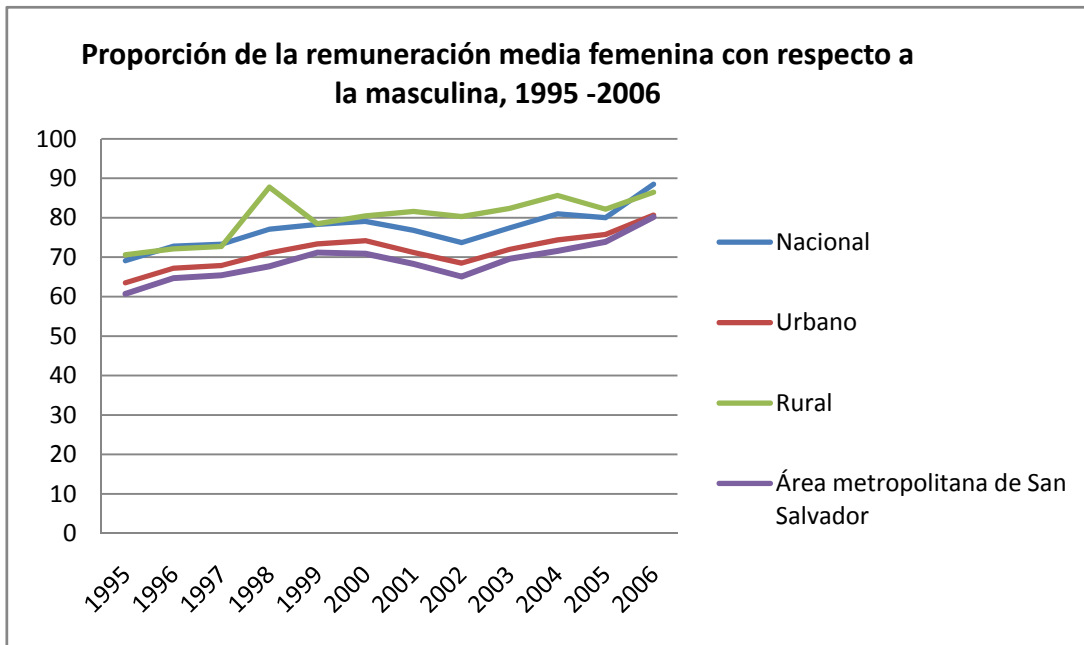
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC año 2009.

2.1.2 Caracterización de la población de acuerdo al nivel de salarios

La existencia de brechas salariales en detrimento de las mujeres, es bien conocida. Estudios empíricos son prueba de la misma, como los resultados que se muestran a continuación sobre la proporción de la remuneración media femenina con respecto a la masculina, para los años 1995-2006.

En base a salarios promedios obtenidos por hombres y mujeres, se observa que el salario percibido por las mujeres es siempre menor que el que perciben los hombres, sin importar el área geográfica a la que pertenezca.

Gráfico 17: Proporción de la remuneración media femenina con respecto a la masculina, 1995 – 2006.



Fuente: Elaboración propia en base al Informe de Desarrollo Humano 2007-2008, PNUD.

Para 1995 la proporción del salario percibido por las mujeres con respecto al salario percibido por los hombres, a nivel nacional era del 69.1, esta misma proporción es del 88.5 para el año 2006. Si nos enfocamos en el área urbana, para el año 2000 la proporción fue de 74.2, mientras que para 2006 fue de 80.7. En el ámbito rural, el crecimiento de la proporción es notorio, pues en 2006 fue de 86.5 cuando en 2001 fue de 81.6

Llama especialmente la atención el comportamiento que tienen estas proporciones, pues nos muestran la brecha salarial existente entre hombres y mujeres en las diversas ubicaciones geográficas. Es decir, la brecha en el agro es menor que la brecha ilustrada en el Área Metropolitana de San Salvador en cuanto a salarios de mujeres respecto al de hombres. Esto puede explicarse en el tipo de

tareas que se realizan en lo rural y sus respectivas remuneraciones, la brecha entre salarios promedios recibidos por ambos sexos se reduce, ya que labores como corta de café se pagan por libra ó por día, sin distinción de sexo. Las diferencias residirían en puestos como caporales y empleadas de labor doméstico.

En el área Metropolitana de San Salvador, la diversidad de actividades laborales va desde ordenanzas hasta altos puestos ejecutivos, lo que implica grandes diferencias salariales que tienen que ver no solo con el trabajo desempeñado, sino también con el acceso a tales oportunidades laborales bajo el patrón de asignación de tareas de acuerdo al sexo.

A pesar del aumento que esta proporción ha mostrado en la última década, la brecha se mantiene, reflejada también en la menor cantidad de horas que laboran las mujeres, el tipo de empleo al que tienen acceso, donde el menor uso de tecnología implica labores con uso intensivo de mano de obra, y que por ende poseen una remuneración es menor. No podemos hacer a un lado aquellos trabajos que aunque hombre y mujeres ejecuten las mismas tareas, estas últimas obtengan un menor salario.

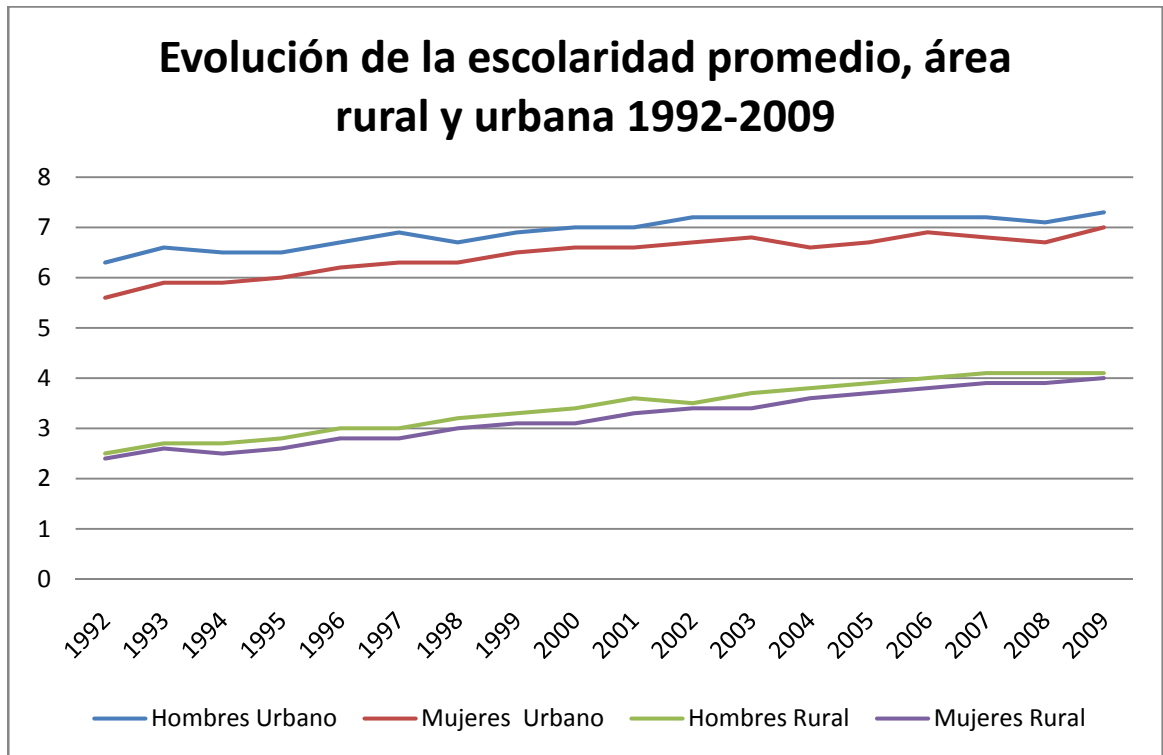
Respecto a la brecha de escolaridad, la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples carece de datos sobre hombres y mujeres para el año 1990. Sin embargo, es notable el aumento en la escolaridad promedio, tanto a nivel urbano como rural, esta tasa ha ido creciendo en aproximadamente 0.1 años en las últimas dos décadas.

A pesar de la mejora en la educación promedio, las mujeres se ven rezagadas, tanto en el área rural como urbana.

Para 1992 la escolaridad media urbana fue de 5.9, los hombres se ubicaron sobre el promedio con 6.3, mientras que las mujeres se quedaron abajo con 5.6 años. En el área urbana, los años de educación media son siempre menores al promedio nacional y urbano. En 2000 el promedio rural se ubicó en los 3.3 años,

para los hombres el promedio para ese mismo año fue de 3.4, por el otro lado las mujeres se quedan siempre abajo del promedio con 3.1 años de escolaridad.

Gráfico 18: Escolaridad promedio para mujeres y hombres en el área rural y urbana.



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

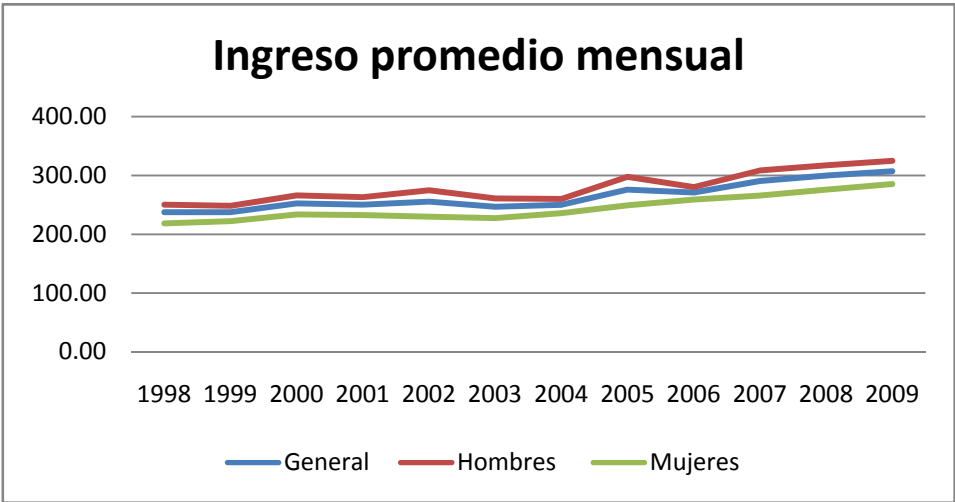
Se han observado mejoras en la última década en cuanto a educación, pues la media para 2009 fue de 6 años a nivel nacional, en lo urbano de 7.2 y lo rural con 4.1, siempre quedando atrás. A pesar de estos incrementos, la brecha generacional se mantiene, pues los hombres han alcanzado un promedio de 7.3 años de educación en el área urbana y 4.1 en el área rural. Cuando las mujeres tienen en promedio 7 y 4 años, respectivamente.

Si bien las mujeres siguen teniendo un mayor acceso a la educación, aunque experimenten un rezago como hemos visto en el gráfico 18, se esperaría que a mayor educación, las trabajadoras reciban una mayor remuneración. Pero en la

práctica, no es esto lo que ocurre, pues las mujeres no solo ganan menos que los hombres, sino que también lo hacen por debajo del ingreso promedio, como se muestra en la gráfica 19.

En los últimos 10 años el ingreso promedio a nivel nacional, ha subido cerca de \$70.00. Lo mismo ha ocurrido con el ingreso promedio mensual para hombres y mujeres, con una diferencia, que el ingreso percibido por el lado femenino de la economía sigue siendo menor que el percibido por los hombres e incluso menor que el promedio nacional. Como se observa en el gráfico 19, para 1998 las mujeres ganaban en promedio \$218.63 y los hombres \$250.17, cuando el promedio nacional fue de \$237.60.

Gráfico 19: Ingreso promedio mensual para hombres y mujeres a nivel urbano.



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

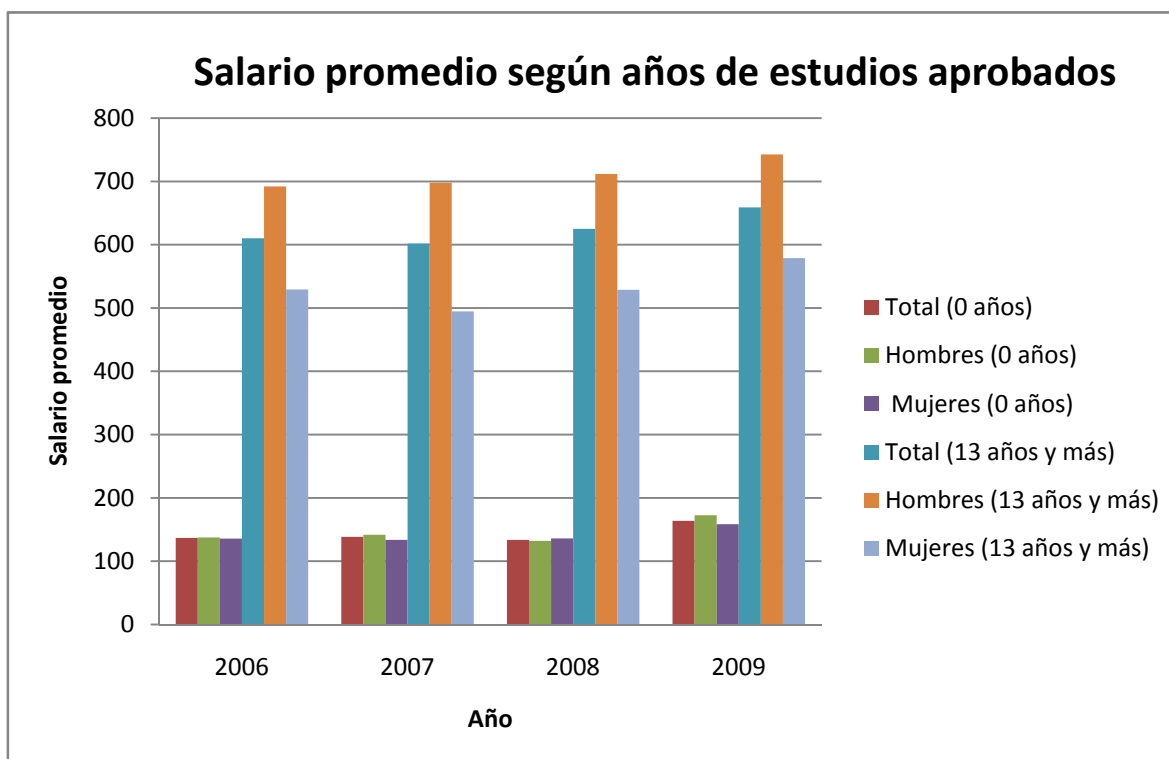
Para 2005 el promedio nacional fue de \$275.95, las mujeres ganaban \$249.25 en promedio mientras los hombres ganaban \$297.75, quedando sobre el promedio nacional. Es importante resaltar que a pesar del incremento en el promedio de años de educación y de ingresos que se ha experimentado en los últimos años, el beneficio no ha sido igualitario para ambos sexos.

Como se muestra en el gráfico 19, para 2006 el salario mensual promedio según estudios a nivel nacional fue de \$297.33, los hombres ganaron \$327.35 y las mujeres \$264.44, poniendo en evidencia la desventaja en la que se encuentra la mujer.

Al tomar en cuanto los años de educación cursados, tenemos que a cero años de educación, el salario mensual promedio nacional es de \$136.69, los hombres ganaban \$137.47 y las mujeres \$135.72, a pesar de tener el mismo nivel educativo. Es lógico esperar que mayores niveles educativos se traduzcan en mayores ingresos, con 13 o más años de educación el ingreso promedio mensual se elevó a \$610.26, ganando los hombres \$692.15, mientras que las mujeres ganaban \$529.18.

Tres años después, los salarios promedios aumentan, sin embargo la brecha de género se mantiene, pues las mujeres ganaron en promedio \$247.06 mensualmente y los hombres \$303.52, es decir que las primeras ganaron 18.60% menos y quedaron por debajo del promedio nacional, que para 2009 fue de \$277.63. Al tener cero años de educación los hombres ganaron en promedio \$172.74, y las mujeres \$158.53. Con 13 o más años de educación aprobados las mujeres ganaban un promedio de \$578.76 mensuales, siendo visiblemente aventajadas por los hombres quienes ganaban en promedio \$742.66. Esto es prueba de que sin importar que la preparación académica sea la misma, las mujeres reciben un salario no solo menor al de los hombres, sino más bajo que el promedio.

Gráfico 20: Salario promedio según estudios aprobados.

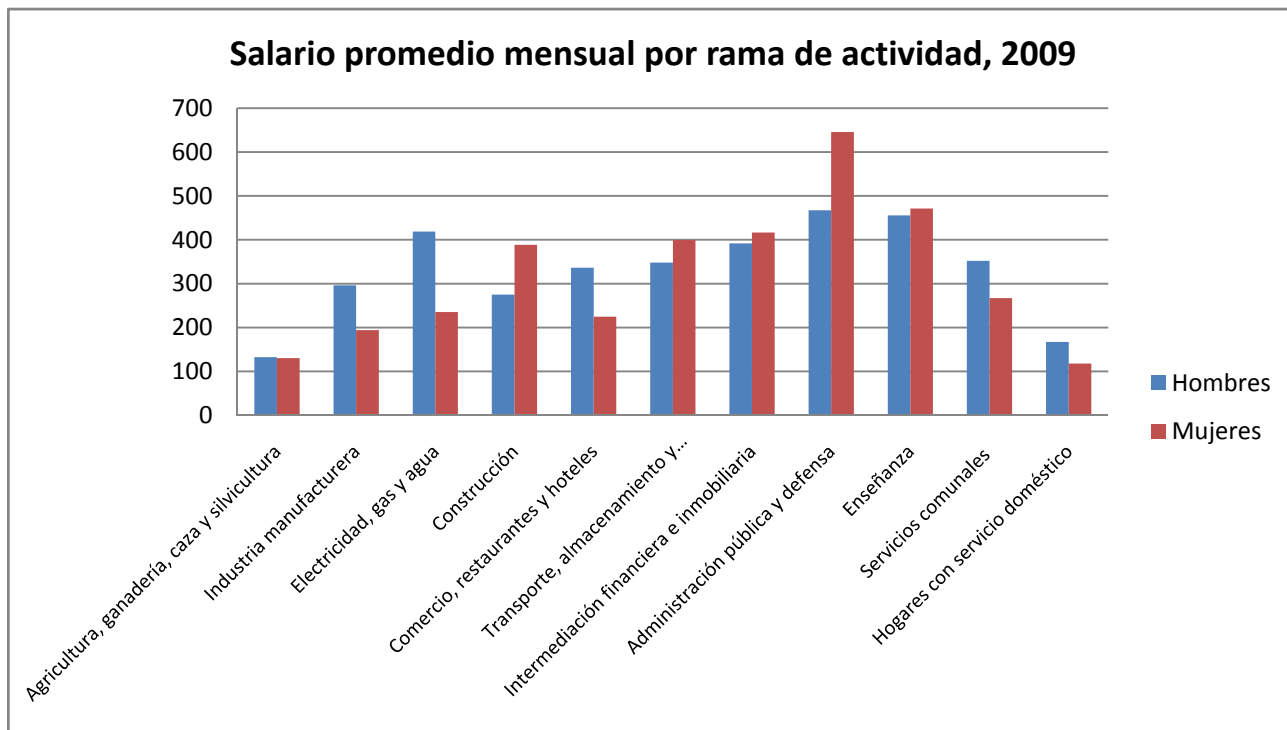


Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

Al hacer un análisis por rama de actividad, notamos que existen ciertas brechas a favor de las mujeres, tal es el caso de la construcción donde las mujeres ganan en promedio, un 42.56% más que los hombres; la diferencia yace en la naturaleza de los trabajos que se ejercen en esta área, pues las mujeres ejecutan tareas que requieren un alto grado de tecnificación y más conocimientos a nivel profesional, mientras los hombres ejecutan mayormente tareas intensivas en trabajo. Lo mismo se repite en la administración pública y defensa, las trabajadoras ganan un 36.98% más que los hombres.

A diferencia de la rama Electricidad, agua y gas, los hombres ganan un 43.9% más que las mujeres.

Gráfico 21: Salario promedio mensual por rama de actividad, 2009.



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2009.

2.2 Desigualdades en el ámbito del trabajo reproductivo

La economía del cuidado⁸ tiene que ver con la realización de bienes, servicios, actividades, relaciones y valores asociados con las necesidades básicas para la existencia y reproducción de las personas. El término “cuidado” enfatiza que el bien o servicio provisto “nutre” a otras personas, en el sentido de otorgarles elementos físicos y simbólicos para sobrevivir en sociedad. (UNIFEM, 2000).

⁸ Citado en Espino, 2007; Informe de Desarrollo Humano, El Salvador, 2007-2008.

Los roles tradicionalmente asignados a los géneros se ven manifestados en la distribución de estas tareas. La proporción de hombres y el tiempo que estos dedican al trabajo reproductivo sigue siendo por mucho menor a la proporción de mujeres y el tiempo que destinan a estas tareas.

El tiempo promedio que las mujeres dedican a las tareas del hogar es seis veces más que el dedicado por los hombres, mientras ellos dedican en promedio tres horas y media más que las mujeres a las actividades del trabajo reproductivo remunerado (Espino, 2007). En las sumas totales, las mujeres dedican 10 horas de trabajo (dentro y fuera del hogar) y los hombres 9. De lo que podría decirse que, a pesar de que las mujeres trabajan 1 hora más, los hombres reciben mayor remuneración pues su trabajo es principalmente, trabajo remunerado.

2.2.1 Inactividad femenina y trabajo reproductivo

El tiempo dedicado a las tareas del cuidado está relacionado con el alto porcentaje de Población Económicamente Inactiva (PEI) femenina. De acuerdo a la encuesta de hogares de propósitos múltiples, la inactividad por sexo corresponde a un 23.16% de hombres, frente a un 76.84 de mujeres. La principal razón de la inactividad masculina es asistir a un centro de estudios, mientras que, la principal razón femenina son los quehaceres domésticos, (Ver gráfico 22).

Grafico 22: Razones de inactividad, según sexo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2009.

Otro dato importante es, la proporción de mujeres inactivas según número de menores en el hogar, que de acuerdo al PNUD-UNIFEM (2009), tiene una relación directa, es decir, la proporción de mujeres inactivas es mayor en la medida de que hay más niños y niñas en el hogar. Para el año 2007 las estadísticas reflejan que el porcentaje de PEI femenina es de 56.5 % en un hogar con la presencia de una persona menor, frente al caso de la presencia de 5 menores que refleja un 70.5% de mujeres inactivas.

De acuerdo con el documento Mujer y Mercado Laboral (Lara, 2010: 76), las mujeres cargan con el trabajo reproductivo y están relegadas a la inactividad, con lo cual se hace evidente la división sexual del trabajo, que establece que el trabajo del hogar y el cuidado de sus integrantes es responsabilidad de las mujeres;

asimismo, más de la mitad de las mujeres que se dedica a este trabajo están en situación de pobreza.

Cuadro 3: Trabajo remunerado y tareas del cuidado.

Relación entre trabajo remunerado y tareas del cuidado	Hombres	Mujeres
Población dedicada a quehaceres domésticos y razones familiares.	5.1%	69.9 %
Población ocupada con jornada menor a 40 horas semanales por motivos de quehaceres domésticos y razones familiares.	1.0%	14.4%
Población en Edad de Trabajar que no busca trabajo por motivos de quehaceres domésticos y razones familiares.	4.2%	69.9%
Población que abandona (desocupada) su trabajo por motivos de quehaceres domésticos y razones familiares.	0.7%	8.6

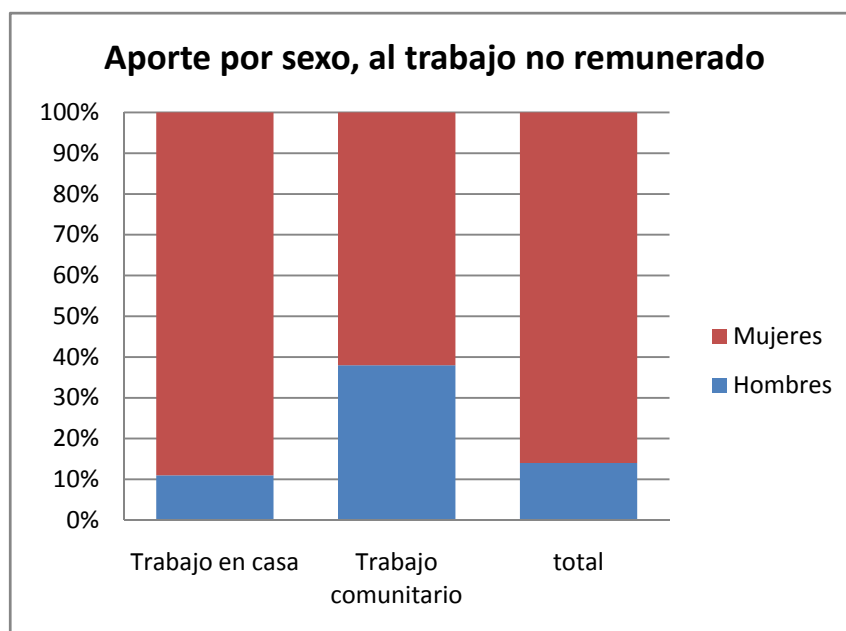
Fuente: Elaboración en base a datos presentados en el documento de Edgar Armando Lara (2010): Estado de las desigualdades de género en el mercado de trabajo de El Salvador: indicadores e índices.

El cuadro anterior muestra que son más las mujeres que combinan el trabajo remunerado con el no remunerado. El 14.4% de mujeres trabaja una jornada menor a 40 horas semanales por dedicarse las tareas del cuidado, lo que para los hombres representa tan solo un 1%. De la misma manera, es abismalmente mayor la brecha entre las mujeres que no buscan trabajo por motivos de quehaceres domésticos y razones familiares, siendo un 69.9%, mientras que para los hombres es un 4.2%.

Adicionalmente, para las mujeres el trabajo no remunerado constituye una razón mayor para abandonar el trabajo en el mercado laboral. Para los hombres esta razón significa un 0.7% mientras que para las mujeres un 8.6%.

Lo anterior es reflejo de que las mujeres siguen siendo las responsables de la mayor parte del trabajo no remunerado (como se ve reflejado en el gráfico 23), y su contribución económica sigue sin ser tomada en cuenta.

Gráfico 23: Aporte al trabajo no remunerado.



Fuente: Citado por Espino, 2007: elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2005.

Lara (2010:47) hace referencia a la estimación⁹ del aporte económico del trabajo no remunerado, que para el año 2005 significó un 32 % del PIB¹⁰. El aporte del trabajo realizado por las mujeres es del 27% y el de los hombres del 5%. Esta estimación se compara con las realizadas en México y las comunidades españolas del país Vasco y Galicia, en las cuales el trabajo no remunerado equivale al 20% (2002), 32.8% (2003) y 37%(2003) del PIB, respectivamente.

⁹ Estimación según el método del coste del servicio, el cual toma en cuenta el uso del tiempo y asigna un precio de mercado a las tareas domésticas.

¹⁰ Véase también: Mujeres y hombres en el mundo del trabajo: la persistencia de la inequidad; Alma Espino, Informe de Desarrollo Humano 2007-2008; página 231.

2.2.2 La doble (o triple) jornada de trabajo

En las últimas décadas se ha registrado un incremento de la carga doméstica de las mujeres, realizando doble o triple jornada, porque las mujeres han entrado al empleo formal remunerado sin abandonar el trabajo doméstico. (ORMUSA, 2008:63).

El hecho de que una proporción importante de las tareas del cuidado no puede delegarse a terceras personas de manera remunerada y debe realizarse en el hogar, tiene implicaciones en el desempeño laboral de las mujeres.

Por ejemplo, algunos estudios reflejan que el 80% de los servicios de salud son provistos en el hogar. Aportes no remunerados como éste, se reproducen históricamente con la división tradicional del trabajo por sexo. *“Responsabilidad que sumada a la invisibilidad económica del trabajo no remunerado y al supuesto de elasticidad infinita del tiempo de las mujeres, ha retardado la seria consideración de las restricciones y costos de tiempo impuestos sobre las mujeres para desempeñar esas funciones, más aún, para cuidarse a sí mismas”*. (ORMUSA, 2008:64)

2.2.3. Trabajo doméstico remunerado

La segregación por género es definida como la concentración de hombres y mujeres en determinadas ramas debido a que se les atribuye ciertas características en razón del sexo. De acuerdo con Espino, el 90% de las personas que trabajan en el servicio doméstico en El Salvador son mujeres. Este trabajo reemplaza o complementa al de las “amas de casa” –consideradas económicamente inactivas– y, en general, al de las mujeres, aun cuando trabajen en forma remunerada. Se trata de una actividad económica ya que por ella se obtiene una retribución monetaria y, en algunos casos, también en especie (comida, alojamiento, etc.). Las trabajadoras domésticas laboran en el ámbito de

lo privado (los hogares), pero por su condición de asalariadas se mueven en el mercado laboral, en el ámbito público. (Espino 2007:234)

Cuadro 4: Datos sobre el trabajo en hogares con servicios doméstico.

Nivel de condiciones laborales	Salario promedio	Formalidad	Porcentaje de población ocupada en esta rama de actividad
Bajo	\$123.00	0.0%	4.67%

Fuente: Elaboración en base a datos presentados en el documento de Silvia Rubio (2010): El empleo de las mujeres en el sector servicios.

Silvia Rubio (2010:89), presenta datos que ubican al trabajo domestico dentro de las ramas de actividad económica con condiciones laborales bajas; con un salario promedio mensual de \$123.06, con un 0% de formalidad y en la cual se concentra el 4.67% de la población ocupada.

Los niveles de estudio de las empleadas domésticas son muy bajos, incluso hay una proporción importante que no saben leer ni escribir. Las horas promedio de trabajo de las empleadas del hogar superan al promedio de horas que trabajan las ocupadas en general. Sin embargo, sus ingresos son significativamente más bajos que el promedio.

Evidenciando en cifras la brecha de desigualdad que refleja el mercado laboral salvadoreño, y partiendo desde lo particular hacia un plano general; es posible concluir este capítulo afirmando la condición de precariedad que enfrenta la mujer dentro del mercado laboral, sea que se ubique en actividades productivas o reproductivas, dentro del sector formal o informal de la economía, en una u otra rama productiva, categoría ocupacional e independientemente de su nivel de estudios aprobado.

CAPITULO III: ANÁLISIS CON ENFOQUE DE GÉNERO DEL IMPACTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL DESARROLLADA DURANTE 1991-2009.

El objetivo del presente capítulo, es analizar desde una perspectiva de género, la política comercial desarrollada durante los años 1991 a 2009, y su impacto en la agudización de la brecha de desigualdad entre hombres y mujeres.

El capítulo se compone de tres partes, la primera presenta un resumen sobre las reformas económicas impulsadas a partir de los años '90 en el país, haciendo especial énfasis en la política comercial. La segunda parte aborda los principales resultados, a nivel macroeconómico, de la apertura comercial y las diferentes medidas y políticas de ajuste estructural. Finalmente, la tercera parte concreta la búsqueda de la investigación, presentando los impactos de la apertura comercial en el mercado laboral, desde un enfoque de género.

3.1 Apertura comercial en el contexto de las reformas económicas impulsadas a partir de los años 90`s

De acuerdo con Ochoa, Dada y Montesino; (2000:10) A finales de la década de los '80 y principios de los '90, la economía salvadoreña afrontaba diferentes problemas, algunos de estos: elevadas tasas de inflación (entre 1989 y 1991 su magnitud era cercana a 19%); déficit comercial como porcentaje del PIB aproximado a 16%, desempleo que tendía a ubicarse cerca del 10% de la PEA; distorsiones en los precios relativos internos y externos, con un sesgo a favor de los precios de los productos no agrícolas; tasas de interés reales negativas debido a la regulación de las tasas y el elevado nivel de inflación; banca nacionalizada insolvente; comercio exterior con débil desempeño; sobrevaloración del tipo de cambio, que ejercía un influjo negativo sobre la competitividad de las

exportaciones y la balanza comercial; desempeño deficitario de empresas autónomas como los ingenios; entre otros desequilibrios a nivel macroeconómico.

En este contexto, el primer gobierno de la Alianza Republicana Nacionalista, ARENA, dirigido por Alfredo Cristiani, puso en marcha el “Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994”; el cual, en términos generales, fue una aplicación de las medidas y políticas de ajuste estructural, impulsadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional como una alternativa para los países en vías de desarrollo.

De acuerdo con la investigación de SAPRIN¹¹: “El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica de El Salvador, (Ochoa, Dada, Montesino; 2000:11); entre los propósitos generales de dicho plan se encontraban los siguientes:

1. Establecer un sistema de economía social de mercado.
2. Enmarcar el rol del Estado a una función normadora.
3. Abrir la economía al exterior y alcanzar las condiciones para mantener un crecimiento robusto y sostenido a través del tiempo, y mejorar el nivel de vida de la población, es especial de los grupos más desposeídos.
4. Rescatar al país de la crisis.

El plan se operativiza en dos líneas, la primera como un programa de estabilización de corto plazo, (junio 1989-diciembre 1990), y la segunda, un programa de ajuste estructural que buscaría el logro de una economía fuerte, sana, estable y competitiva que estimule el crecimiento, reducir y eliminar la dependencia del apoyo externo a través de la apertura comercial y modernización del aparato productivo.

¹¹ Structural Adjustmen Participatory Review International Network.

Estas políticas de estabilización y de ajuste estructural, surgen como medios para permitir que la economía opere de acuerdo a como se concibe teóricamente, a través del mercado como asignador de recursos, y ello sólo se piensa lograr corrigiendo las distorsiones que genera la intervención del Estado.

3.1.1 La reforma económica iniciada en 1989

De acuerdo con la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), el objeto de los Programas de Ajuste Estructural, y las Políticas de Estabilización Económica, eran crear un marco apropiado para el crecimiento económico, (FUSADES, 1994:4), A diferencia de otros países, los grupos de poder salvadoreños, representados en el Gobierno de turno, adoptan estas medidas de forma voluntaria dentro de su plan de gobierno, en búsqueda de dar un cambio al modelo de desarrollo, pasando así de un modelo Sustitutivo de Importaciones (ISI) al modelo neoliberal, que pone énfasis principalmente en el mercado externo; Impulsando la incorporación de la economía salvadoreña a la economía globalizada, y prometiendo generar nuevos espacios para la acumulación de capital y elevar así las tasas de ganancia.

Este cambio de modelo fue parte de la gran reforma económica que inició en 1989, fundamentada en el Consenso de Washington¹², el cual contiene un conjunto de políticas que recogen diez temas de política económica para los países en vías de desarrollo, que fueron a su vez, condicionantes para el otorgamiento de nuevos préstamos a dichos países.

Cáceres, Acevedo y Pleitéz (2007:136) citan a FUSADES mencionando que una de las novedades de las reformas de 1989, es que incorporaba al empleo, los salarios y la productividad dentro de sus objetivos, sus estrategias y marco de

¹² Elaborado por John Williamson, recoge 10 temas de política económica, en los que, a criterio del autor, Washington está de acuerdo.

políticas: *“Alcanzar a largo plazo un crecimiento sostenido de la economía y elevados niveles de empleo, con base en la diversificación y aumento de la producción exportable, mediante el uso intensivo de la mano de obra”* (FUSADES, 1985; énfasis añadido al original; Citado por Cáceres, Acevedo y Pleitéz 2007:136).

Teniendo como objetivos principales de la política económica, el aumento del empleo y crecimiento económico, además se destaca que para su logro era fundamental ampliar y diversificar las exportaciones intensivas en el uso de la mano de obra.

Asimismo, se tenían dos objetivos específicos relacionados a la eficiencia laboral, que conducirían a una reducción de la tasa de subutilización laboral, un aumento de la productividad y una elevación de los salarios reales, y en el largo plazo un mejoramiento en la distribución del ingreso.

El primer objetivo específico era el aprovechamiento de la mano de obra del país a partir de la especialización productiva en bienes de origen agrícola e industrial, intensivos en el uso de mano de obra, y exportables; y el segundo “mejorar la distribución funcional del ingreso, entendida como un incremento de la participación correspondiente a la retribución al factor trabajo dentro del PIB (producto interno bruto)” (FUSADES 1985; Citado en Cáceres, Acevedo y Pleitéz 2007:136).

El segundo objetivo, se conseguía reduciendo la tasa de desempleo abierto, disminuyendo la subutilización laboral y sustituyendo la regla histórica de ajustar el salario en función del costo de la vida (inflación), determinando los salarios por la productividad de la mano de obra. Esta última medida debería ser estimulada con

políticas de mejoramiento a la educación, formación y capacitación de la fuerza de trabajo.

FUSADES presentó posteriormente un documento (1989) en el que reiteraba la búsqueda del crecimiento económico sostenido y se agregaban como objetivos la estabilidad económica y de precios; la eliminación paulatina de la pobreza extrema y un desarrollo social integrado. Además FUSADES moderó las expectativas en el sector agrícola advirtiendo sobre la reducción de los salarios reales, pero prometiendo un aumento compensatorio del empleo rural.

La estrategia del ajuste estructural fue encaminada a la búsqueda tradicional del crecimiento económico que parte de la capacidad de la economía para fomentar el ahorro y la inversión impulsando la producción, el empleo y el ingreso.

Las principales medidas de política adoptadas fueron:

Reducción del tamaño y funciones del Estado

Consistió, en un principio, en procesos de desregulación y privatización de los bienes del Estado. Se buscaba una concentración del Estado en políticas sociales y políticas públicas estables. Estas medidas buscarían focalizar la pobreza de tal manera que los gastos sean lo más racional posible, para no obstaculizar la reducción del déficit fiscal.

Se buscaba reducir el déficit fiscal, reduciendo principalmente el gasto del gobierno, por lo cual se destina menos dinero a la prestación de servicios sociales y las mejoras de infraestructura pública. (Ochoa, Dada y Montesino 2000:6).

Reforma Tributaria

Por el lado de la oferta, se buscaba movilizar los ahorros internos domésticos y facilitar la inversión privada nacional y extranjera por medio de reformas

impositivas. Como un mecanismo para moderar los efectos de la tributación sobre la producción y el ahorro, se adoptó un sistema de Impuesto al Valor Agregado (IVA).

La reforma tributaria buscó también aportar a la competitividad y la eficiencia de la economía, a través de disminución de los impuestos a las importaciones (aranceles).

Promoción de inversiones y exportaciones

Las inversiones se han promovido principalmente a través del establecimiento de las zonas francas, que son áreas de territorio nacional que gozan de un régimen de exención fiscal; lo que aporta al objetivo de promover la inversión extranjera y la exportación de bienes no tradicionales, logrando también la generación de empleo y transferencia de tecnología.

Política monetaria y liberalización del régimen cambiario

Orientadas a reducir los desequilibrios domésticos, la inflación y a liberar recursos para el sector privado. Estas políticas intentarían frenar y revertir la fuga de capitales, para lo cual se confió básicamente en políticas cambiarias realistas y de tasa de interés elevada, así como en la confianza que el conjunto de estas políticas suscitaría en los agentes económicos privados, nacionales y extranjeros (Rosales, O. 1990: 8-9; Citado en Ochoa, Dada y Montesino 2000:6).

Reformas comerciales

A través de políticas de orientación al exterior, con tipos de cambio competitivos, evitando la protección excesiva a las importaciones y buscando incentivos a las exportaciones que sean internacionalmente aceptables.

Además, políticas de estímulo a la competencia y al accionar del mercado, a través de la privatización de actividades, liberalización de precios y eliminación de subsidios para que los precios actúen estimulando la eficiencia.

Liberalización financiera

La reforma financiera buscaba dar mayor libertad de funcionamiento a los intermediarios financieros y reforzar los mecanismos de regulación prudencial y supervisora (Lora, 2001; Citado en Espinosa 2010:28).

Dicha liberalización consistiría en reducir los coeficientes de encaje legal, eliminar los contrales a las tasas de interés y los mecanismos de inversiones forzosas y créditos dirigidos.

Reformas laborales

Se impulsaron reformas del mercado laboral, que incrementarían la flexibilidad en la contratación y el despido (Ochoa, Dada y Montesino, 2000:6).

Estas modificaciones legislativas han girado en torno a la ampliación de contratos de duración determinada, ampliación de períodos de prueba, facilitación de otras formas de contratación, disminución del costo del despido, facilitación de normas y reglas de contratación y despido colectivo, contratación a través de terceros, modificaciones a la jornada de trabajo y vacaciones, entre otros. (Espinosa 2010:28).

3.1.2 La política comercial, desde la reforma económica iniciada en 1989

Con la llegada de ARENA al gobierno en 1989, se inició la implementación de los Programas de Ajuste Estructural (PAE), otorgando primordial importancia a la

apertura comercial, que sería el énfasis de la apuesta económica de los próximos 20 años, dando continuidad y profundizando las reformas.

Se prioriza la apertura comercial unilateral y la suscripción de acuerdos de libre comercio (consolidándose algunos años después), y se ha ofrecido un marco legal favorable, para la inversión nacional y extranjera.

Reducción de barreras arancelarias

El proceso de reducción de barreras arancelarias, fue según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2001) el resultado de tres procesos que se han desarrollado simultáneamente. El primero consistió en la apertura unilateral, iniciado en el año de 1989, que condujo a la reducción del techo arancelario.

El segundo proceso es identificado como la reactivación del Mercado Común Centro Americano, y el compromiso, asumido por las partes en 1993, de emprender un programa gradual de convergencia hacia un arancel externo común.

El tercero fue el de las negociaciones multilaterales y bilaterales que culminaron con la adhesión de El Salvador al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) y su posterior ingreso en 1995 a la recientemente creada Organización Mundial del Comercio (OMC).

Programas de fomento de exportaciones no tradicionales

La reorientación de la economía salvadoreña al sector externo implicó que las propuestas de reforma económica se enfocaran en la promoción de exportaciones, tomando como base la Ley de Fomento de Exportaciones, remitida en 1986, la cual tenía como objetivo fomentar la exportación de productos industriales, agroindustriales, artesanales y agropecuarios, y de esta forma, dar un mayor incentivo y beneficio a la industria maquilera.

Otra medida impulsada fue la eliminación de los impuestos a las exportaciones de azúcar y camarón. En 1990, se dictó la *Ley de Reactivación de las Exportaciones*, la cual estipula que los agentes económicos exportadores o comercializadores (exceptuando el café y algodón), de origen salvadoreño, se encontraran en la facultad de gozar de una devolución del 6% del valor libre a bordo (FOB por sus siglas en inglés).

Simultáneamente, el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, se impulsaría como medio para la promover las inversiones y exportaciones, brindando beneficios en término de exenciones arancelarias a las importaciones, impuesto sobre la renta y sobre el patrimonio, a aquellas personas y/o empresas que se encontraran desarrollando una zona franca; y además, permitiendo el establecimiento de maquilas en cualquier zona del país.

Liberalización del tipo de cambio, y posterior dolarización

En el régimen cambiario se dan dos momentos; De acuerdo Espinosa (2010:26), los regímenes cambiarios de todos los países del Istmo estaban vinculados al dólar antes de los años '80, cuando la mayoría de los países abandonaron las paridades. La única excepción fue Panamá, oficialmente dolarizada desde 1904; sobre la base de esta clasificación, El Salvador abandonó el tipo de cambio fijo en 1983.

Posteriormente, en el año 2001 se pone en marcha la Ley de Integración Monetaria, que tuvo como resultado, un par de años más tarde, la total dolarización de la economía salvadoreña, fijando un tipo de cambio de de 8.75 colones por dólar US\$.

3.2 Resultados macroeconómicos de la reforma económica

Los cambios estructurales experimentados en la economía salvadoreña gracias a la agresiva reforma económica impulsada a partir de 1989, han traído consigo impactos a nivel macroeconómico y microeconómico, que pueden ser caracterizados en los diferentes sectores de la economía.

Para tener una mejor entendimiento de la situación actual es necesario conocer los efectos que ha tenido la política comercial sobre las exportaciones, importaciones, el saldo de la balanza comercial, el empleo, la inversión, por mencionar algunos. A continuación, nos detenemos a profundizar un poco en el comportamiento de dichas variables económicas, durante las últimas dos décadas.

3.2.1 Sector Externo

La política comercial implementada en nuestro país buscaba, entre otras cosas, fortalecer las exportaciones, ya fuera a través de la promoción de los sectores secundario y terciario de la economía como de la disminución de los costos de producción en el país¹³. Efectivamente se tuvo un incremento positivo de las exportaciones totales y de las exportaciones como proporción del PIB.

Como se muestra en el gráfico No. 24, las exportaciones han pasado de \$1,117.8 millones de dólares en 1991 a \$ 3,081.3 millones en 1999. Sin embargo, en 2008 alcanzaron los \$4,867.6 millones, y pasaron a ser \$4,052.3 millones en 2009, lo que equivale a una caída del 16.74%.

Lo anterior pone de manifiesto que la ejecución de la política comercial, a través de los instrumentos adoptados, logró los efectos esperados sobre el volumen de exportaciones de bienes y servicios desde principios de los '90, los cuales

¹³ IDHES 2007-2008, página 138

incrementaron a buen ritmo hasta 2008. Sin embargo, para el año 2009 la caída es evidente y significativa en relación al crecimiento observado en los años previos.

Gráfico No. 24: Exportaciones de bienes y servicios (1991-2009)

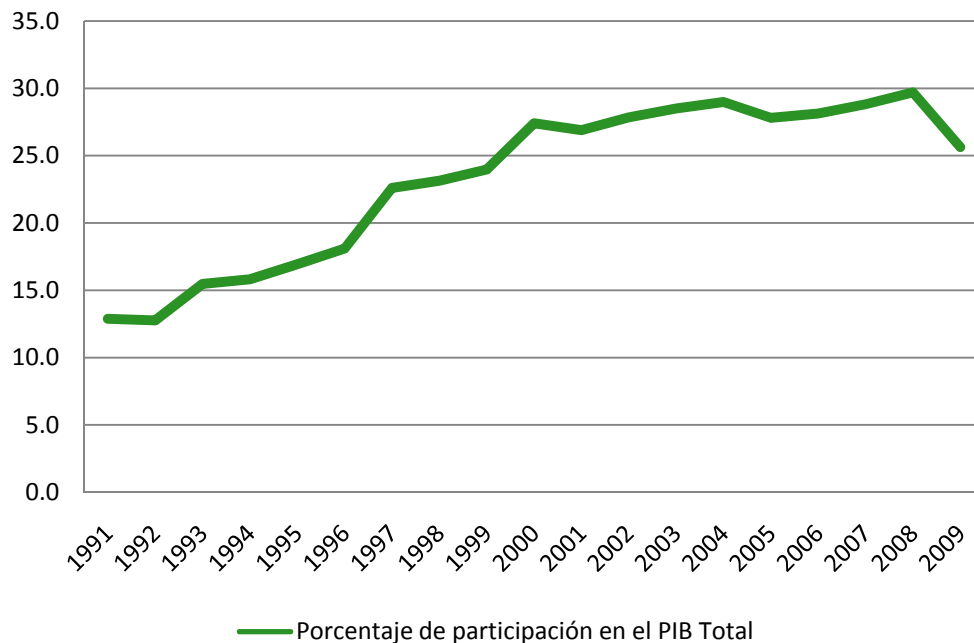


Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

Del mismo modo, se puede observar un crecimiento en la participación que tienen las exportaciones con respecto al PIB. En 1991 esta proporción era del 12.9%, alcanzando el 26.9% en 2001. Como se notó anteriormente, en 2009 las exportaciones sufrieron una caída, pues representaron el 25.6% del PIB, mientras en 2008 representaba el 29.7%, un decrecimiento poco mayor del 4%.

Gráfico No. 25: Participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB

Participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB Total



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

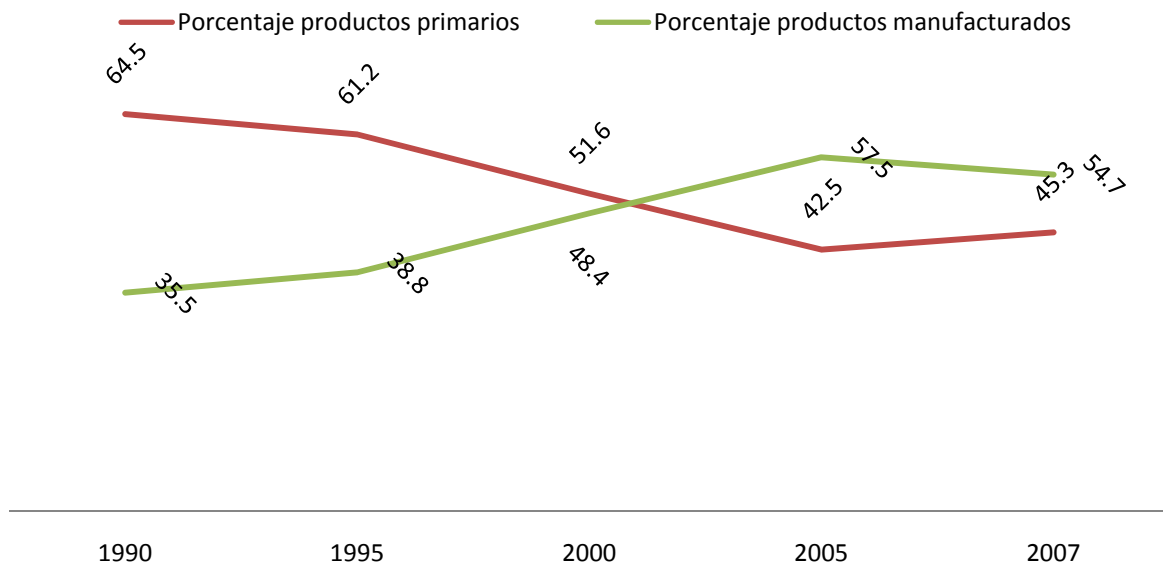
La composición de las exportaciones es otro elemento a considerar, pues permite conocer más sobre los bienes que se producen en una economía. En el caso de El Salvador se exportan tanto bienes primarios como manufacturados; el tipo de bienes exportados es determinante en el crecimiento de una economía, el efecto que estos tienen puede llevarla a contraer o expandir su crecimiento. Se sabe, como bien lo manifiesta Espinosa (2010), que para países como el nuestro la exportación de bienes manufactureros se basa principalmente en actividades de maquila, que son muy dependientes de insumos importados y que no han logrado vincular al conjunto de actividades económicas nacionales.

El gráfico No. 26, nos muestra la composición de las exportaciones a partir de 1990, año en el que el 64.50% de los bienes exportados eran productos primarios, mientras que para 2007 este porcentaje se redujo a 45.30%. En este mismo escenario, los productos manufacturados alcanzaban el 35.50% de las exportaciones en 1990 y para 2007, en cambio, constituyen el 54.70% del total de las mismas; un aumento cercano al 20%.

Es notoria la variación ocurrida en ambas proporciones: en el primer caso, la exportación de bienes primarios se reduce significativamente, mientras que las manufacturas crecen en volumen exportado a lo largo del período. Esto es sin duda, el resultado en el largo plazo de la aplicación de política comercial, que en El Salvador ha inducido el ingreso de inversión extranjera especializada en manufacturas, mientras que se ha frenado la producción exportable en el sector primario de la economía, que era en principio el que se buscaba promover a través de las iniciativas de política comercial.

Gráfico No. 26: Exportaciones de productos primarios y manufacturados (Valor FOB)

Exportaciones de productos primarios y manufacturados (valor FOB)



Fuente: Elaboración propia con datos de Espinosa (2010)

Los resultados expuestos en el gráfico anterior, demuestran el giro que han tomado las exportaciones salvadoreñas, que llevan a considerar la existencia de un mayor dinamismo del sector secundario sobre el primario de la economía. Es decir, que se exportan bienes que requieren mayor uso tecnológico, El Salvador ya no es un exportador neto de productos primarios, sino uno exportador de bienes industrializados.¹⁴

Diversificar el tipo de productos a exportar es tan importante como los países destino de estos bienes, el fortalecimiento del sector exportador depende de relaciones sanas y multilaterales. Los varios tratados de libre comercio firmados

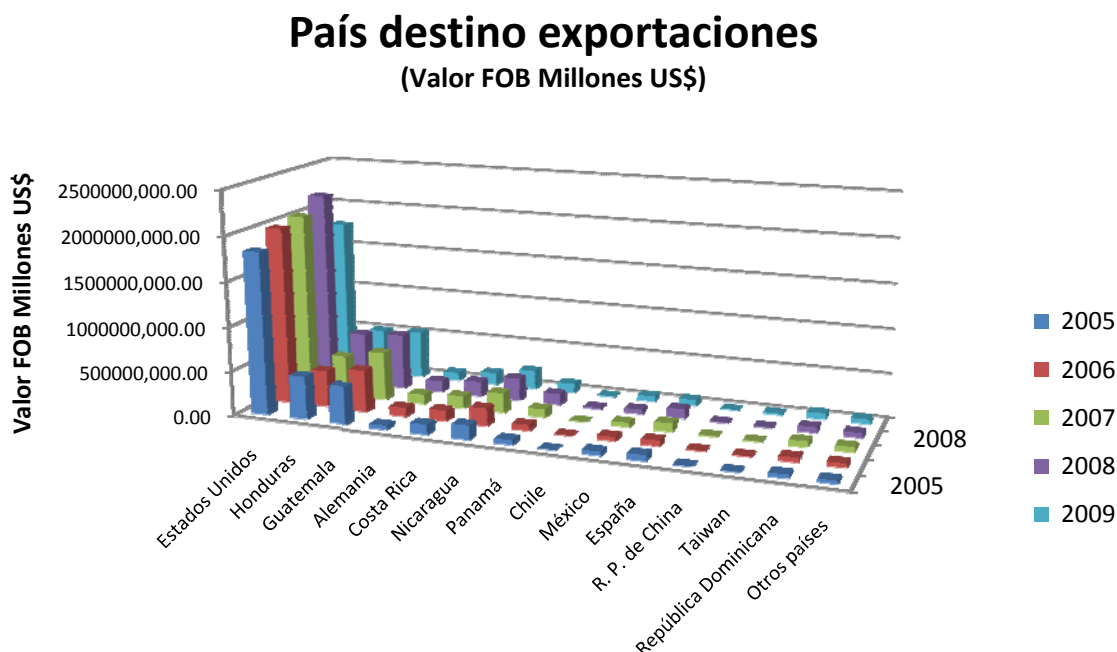
¹⁴ Espinosa, página 36

por el país han generado expectativas sobre el sector exportador, las cuales no han podido ser alcanzadas.

A pesar del aumento general en las exportaciones, de la transición a exportador de bienes industrializados, el mayor destino de los bienes y servicios producidos por El Salvador sigue siendo Estados Unidos. En 2005, el 53.22% de las exportaciones fueron recibidas por Estados Unidos, en 2008% fueron el 48.02% y en 2009 el 46.43%. Esta menor cifra puede ser explicada no solo por la caída general de las exportaciones, sino también la fuerte crisis económica que el país del Norte ha experimentado en los últimos años.

La porción de las exportaciones locales destinadas a otros países como Guatemala u Honduras, que en 2005 representaron el 12.22% y 13.94% respectivamente, ponen en evidencia que la apertura comercial con tratados preferenciales a socios firmantes de tratados no es mayor estímulo, pues países como Chile o República Dominicana apenas alcanzaron el 0.19% y 1.76% en 2009, respectivamente.

Gráfico No. 27: Exportaciones por país de destino.



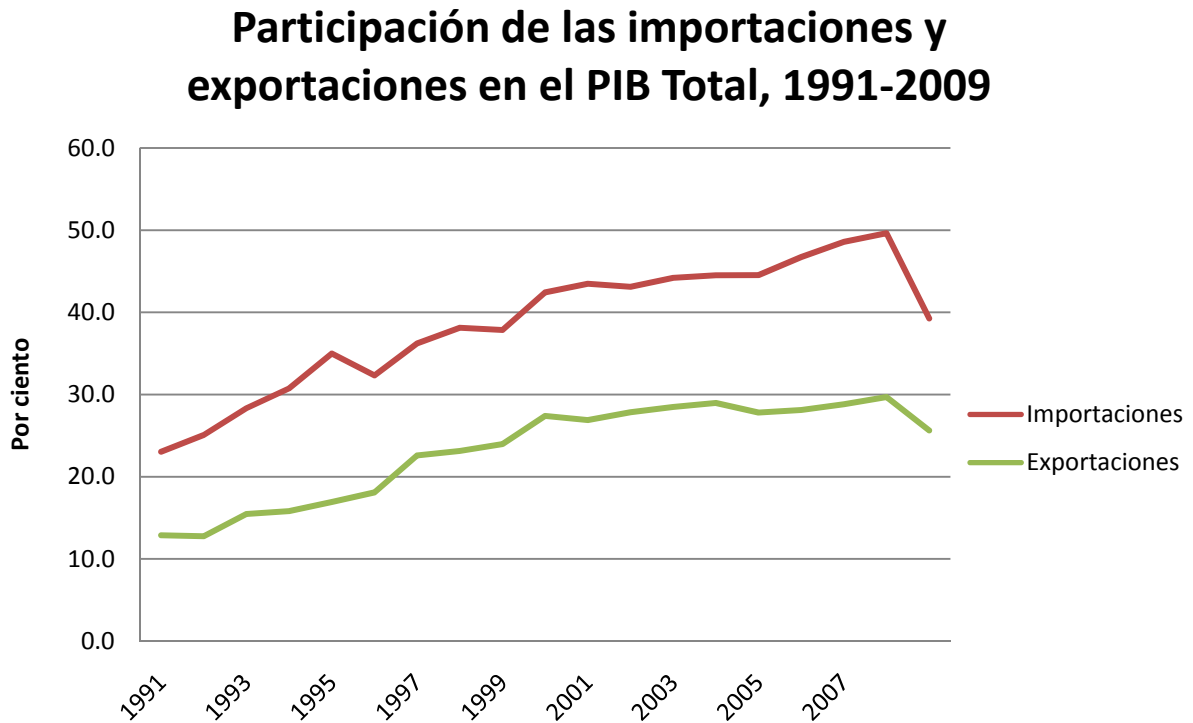
Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Al analizar el comportamiento del sector externo de la economía, no se puede dejar a un lado la contraparte de las exportaciones: las importaciones.

Contrario al objetivo de la reforma comercial impulsada a principios de la década pasada, el crecimiento de las exportaciones no ha sido tan grande como el de las importaciones, estas últimas han aumentado su participación en el Producto Interno Bruto en mayor proporción que las primeras.

Para 1991 las importaciones representaban el 23.00% del PIB, mientras las exportaciones eran el 12.90%. Una década más tarde, la brecha es aún mayor, las exportaciones contribuyeron al PIB en un 27.40% mientras que las importaciones lo hacían en 42.40%. A pesar de la contracción económica de 2009, la brecha se mantiene, pues las importaciones fueron el 39.20% del PIB y las exportaciones el 25.60%.

Gráfico No 28: Participación de las importaciones y exportaciones en el PIB Total.



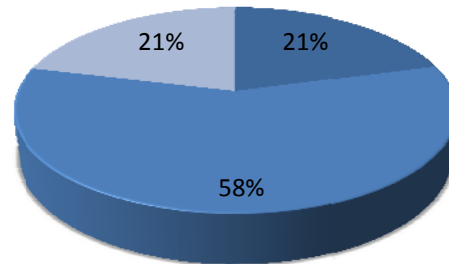
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

De los bienes importados al país interesa conocer la naturaleza de los mismos. Los bienes que mayormente se exportan son los intermedios, seguidos por los de consumo y de capital. Ese mismo orden se mantiene para 1995 y 2007, como se muestra en los gráficos No. 29 y 30.

Gráfico No. 29: Importación de bienes por categorías económicas, 1995.

Importaciones de bienes por categorías económicas 1995

■ Bienes de consumo ■ Bienes intermedios ■ Bienes de capital

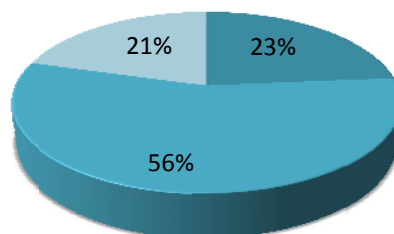


Fuente: Elaboración propia con datos de Espinosa (2010)

Gráfico No. 30: Importación de bienes por categorías económicas, 2009.

Importaciones de bienes por categorías económicas 2007

■ Bienes de consumo ■ Bienes intermedios ■ Bienes de capital



Fuente: Elaboración propia con datos de Espinosa (2010)

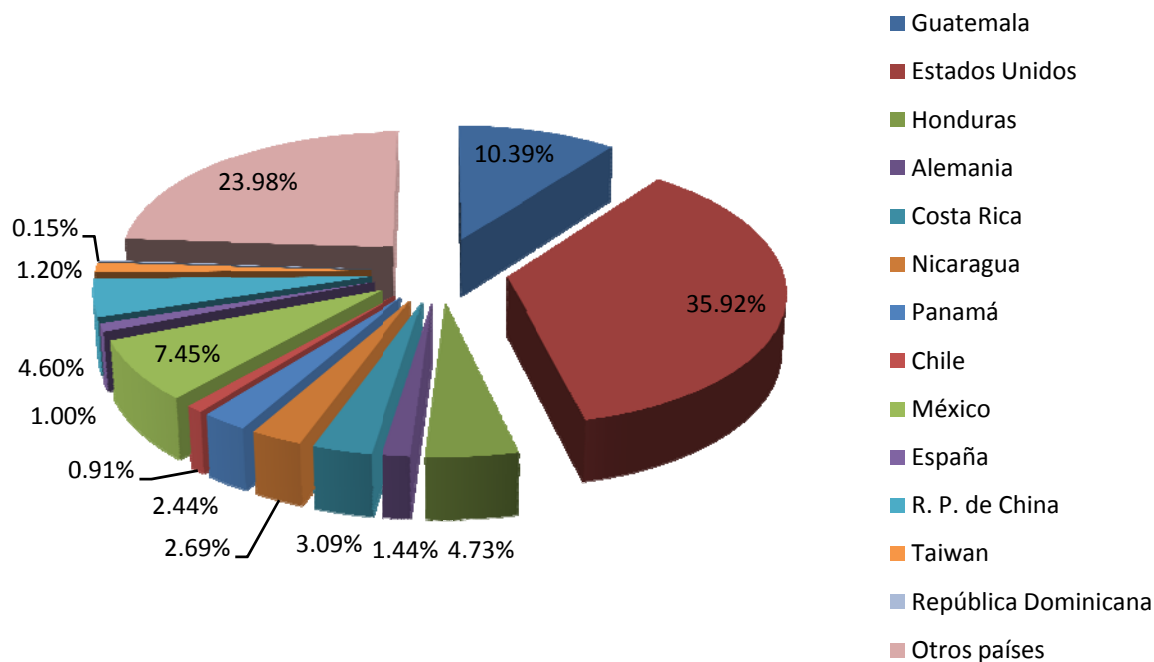
De acuerdo a Cáceres (2008) el aumento en las importaciones no solo es desproporcionado con respecto a las exportaciones, sino también a los bienes importados, pues los de consumo han aumentado su proporción con respecto al PIB, siendo del 7% en 1991 a 13.6% en 2007, mientras las importaciones de bienes de capital con respecto al PIB disminuyen.

Según el mismo autor, este aumento en la importación de bienes de consumo afecta a la producción manufacturera nacional, pues de acuerdo al modelo desarrollado para su investigación “el aumento de un punto porcentual en la proporción de las importaciones de bienes de consumo no duraderos con respecto al PIB resulta en una disminución de 1.29% en el crecimiento de la producción manufacturera nacional.” Lo que irremediamente tiene consecuencias negativas sobre el mercado laboral, al disminuir el número de trabajadores en el sector manufacturero.

Desde esta perspectiva, es evidente que la demanda agregada no es satisfecha a través de la producción local, sino a través del flujo de importaciones.

Gráfico No. 31: Importaciones por país de origen.

País origen importaciones 2009



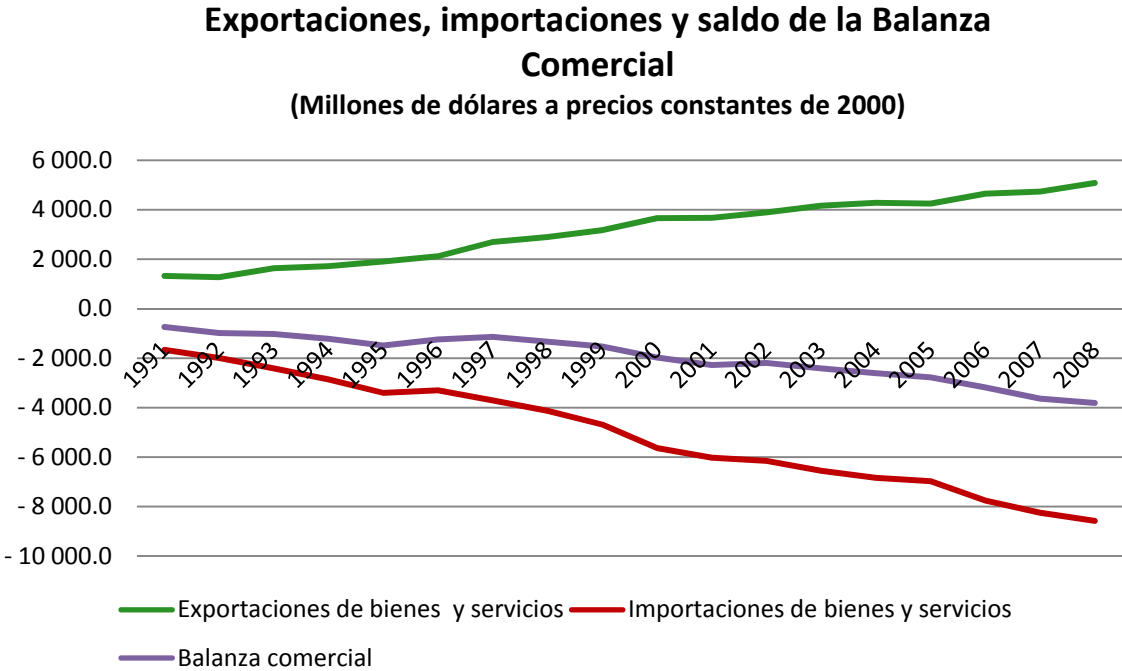
Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Del mismo modo que la mayor parte que las exportaciones nacionales son consumidas en Estados Unidos, la mayor parte de las importaciones provienen del mismo país, como en 2009, que las importaciones provenientes de ese país fueron del 35.92%. Seguido por el resto de países del mundo que tienen relaciones comerciales con El Salvador, que sumaron el 23.98% del total de importaciones para ese año. Guatemala es por sí solo, el segundo país de origen de los bienes y servicios importados, que para 2009 cubrió el 10.39% de las importaciones totales.

Por definición, la suma de las exportaciones mas las importaciones resultan en el saldo de la balanza comercial, el cual puede presentar déficit o superávit.

En el caso de El Salvador, según el comportamiento observado de las exportaciones e importaciones en los últimos veinte años, es de esperarse un déficit comercial.

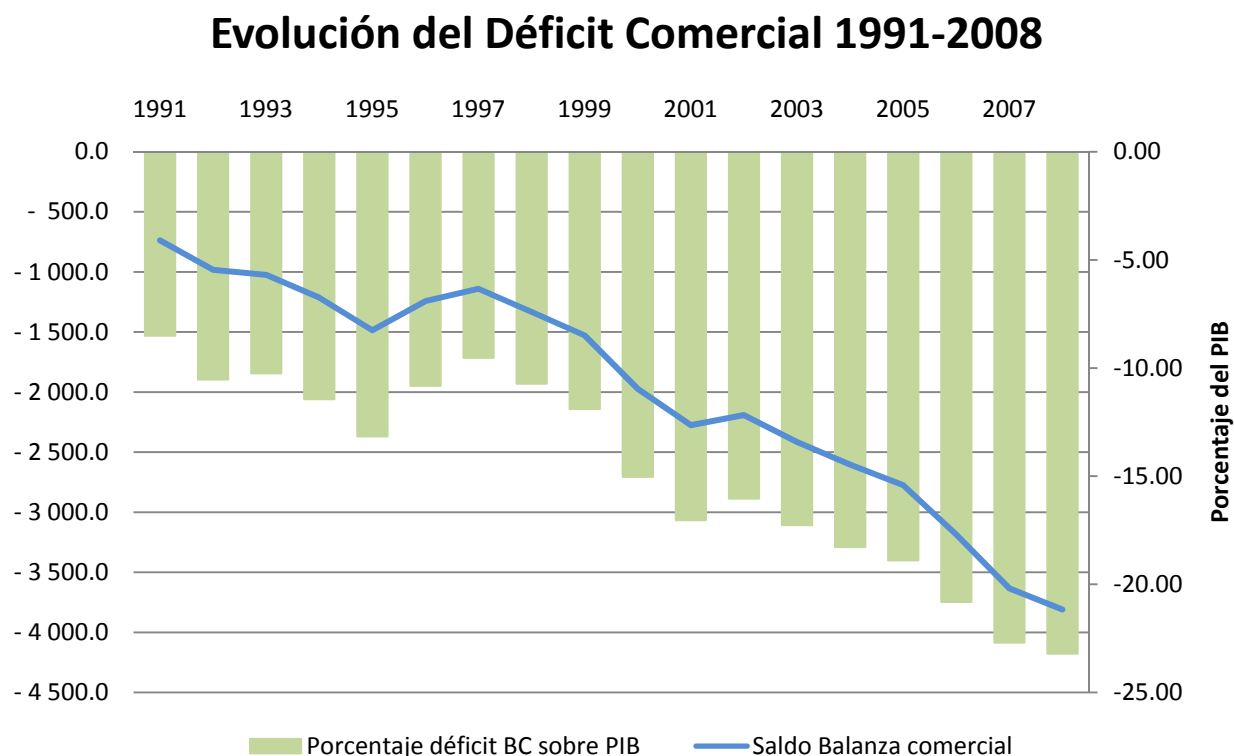
Gráfico No. 32: Exportaciones, importaciones y saldo de la balanza comercial.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

Como se ilustra en el gráfico No. 32, el comportamiento de la balanza comercial es reflejo del de las importaciones, el crecimiento acelerado y mayor en proporción de estas últimas sobre las exportaciones, ha ocasionado un inminente saldo rojo en la balanza comercial salvadoreña. El déficit va desde \$738.1 millones en 1991 hasta los \$3810.1 millones en 2008, esto es el 23.21% del PIB para ese mismo año.

Gráfico No. 33: Evolución del déficit comercial.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

En este contexto, el déficit de la balanza comercial ha experimentado aumentos progresivos con respecto al PIB (ver gráfico No. 33), pasando del 8.51% en 1991 al 15.03% en 2000.

Una balanza comercial deficitaria es el resultado inverso de lo que las políticas comerciales buscaban, pues el sector de no transables ha desplazado al de transables, que tiene como resultado una terciarización de la economía: los sectores con mayores efectos multiplicadores en términos de generación de empleo, demanda de insumos de otras ramas de actividad económica y generación de ingresos fiscales, como el sector primario (agricultura) y secundario

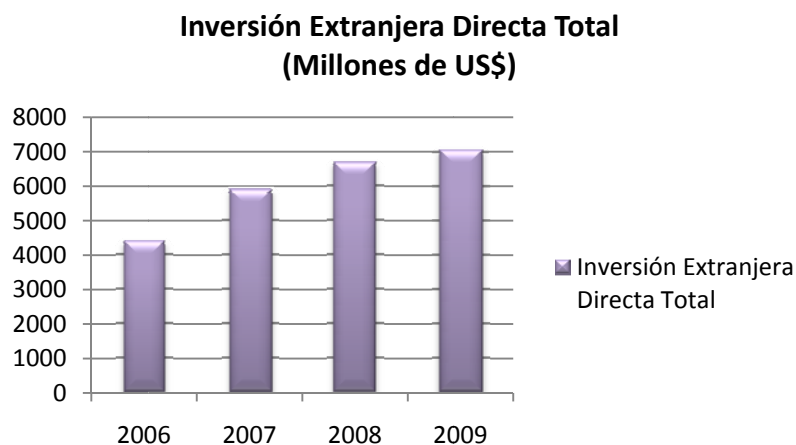
(manufactura), han sido progresivamente desplazados por el sector terciario (servicios). (Cáceres, Acevedo y Pleitéz, 2007-2008:147)

3.2.2 Inversión

Como hemos visto hasta ahora, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) es uno de los principales puntos de interés de la apertura comercial, pues se manifiesta como un efecto promisorio en el escenario de una economía abierta. Dicho interés sobre el ingreso de IED radica en la generación potencial de empleos dentro de sus líneas productivas y/o de servicios, favoreciendo directamente al mercado laboral, mientras que otro de sus efectos sería dinamizar el entorno económico a través de la inyección de capital.

La Inversión Extranjera Directa ha experimentado aumentos en sus valores absolutos durante los últimos años (ver gráfica No. 34). En 2006 tuvo un valor de \$4407.8 millones dólares, mientras que en 2009 casi alcanza a duplicar esta cantidad, situándose en un valor de \$7085.9 millones de dólares.

Gráfico No. 34: Inversión Extranjera Directa



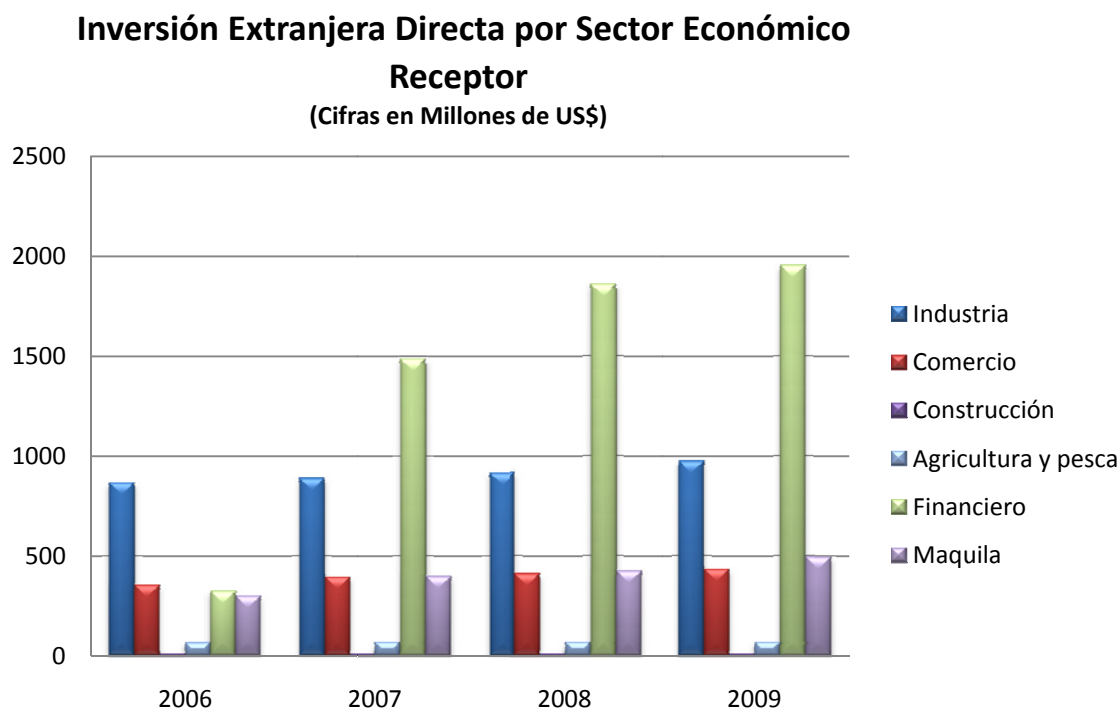
Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

Uno de los sectores económicos en recibir las inversiones más fuertes es el financiero. En 2006 atrajo el 7.30% de la IED, pero en 2009 este porcentaje creció en más del 300%, captando el 27.58% del total de la IED para ese mismo año.

Como se ve en el gráfico No. 35, es contundente el grado de participación del sector financiero del total de IED entrante, siendo mayoritario en tal medición, mientras que en el otro extremo se encuentra el sector agrícola con una marcada minoría en el grado de recepción de capital proveniente de IED.

Lo anterior pone en evidencia el hecho que hasta ahora se ha venido considerando, en cuanto a que la IED propicia la terciarización de la economía a partir de sector de destino de dicha inversión entrante.

Gráfico No. 35: Inversión extranjera directa por sector económico receptor.

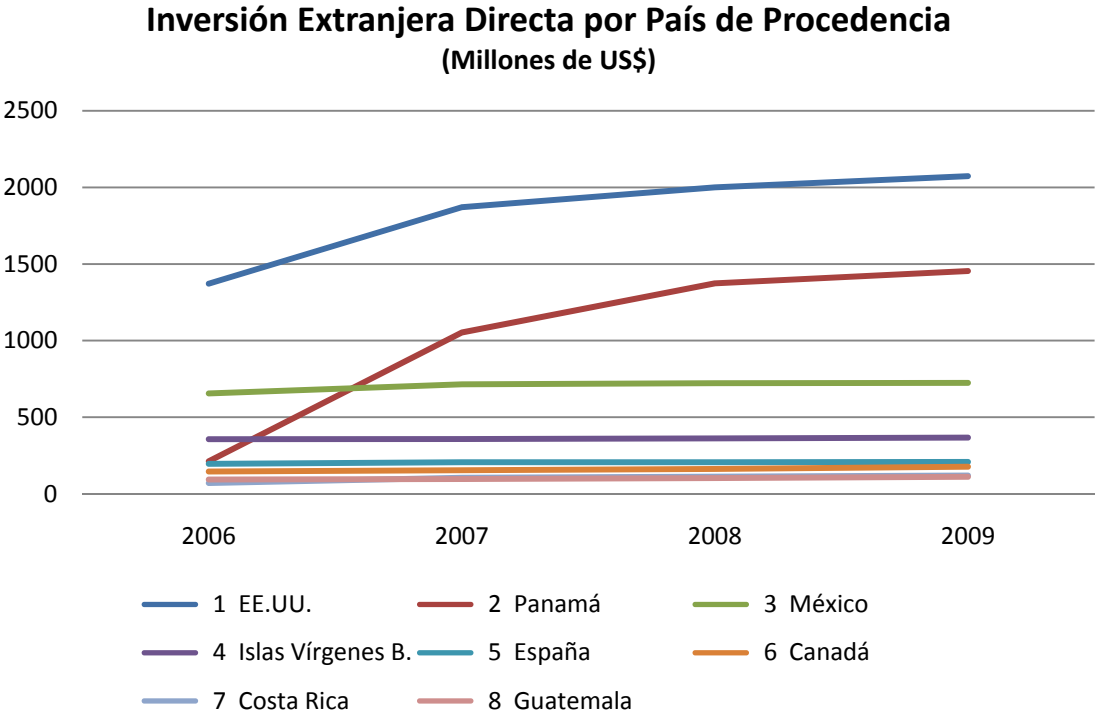


Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

Siguiendo con este análisis, es importante señalar el origen del capital entrante en calidad de IED como producto de la apertura económica. El país que más invierte en El Salvador es Estados Unidos, quien invirtió \$2073.4 millones de dólares en 2009. Panamá pasó de invertir \$212.3 millones de dólares en 2006, a invertir un total de \$1454.3 millones en 2009, cifra que puede ser explicada por la inversión en el mercado financiero salvadoreño.

Lo anterior es visible en el gráfico No. 36, que ubica gráficamente el volumen de participación de capitales extranjeros localizados en el país.

Gráfico No. 36: Inversión extranjera directa por país de procedencia.

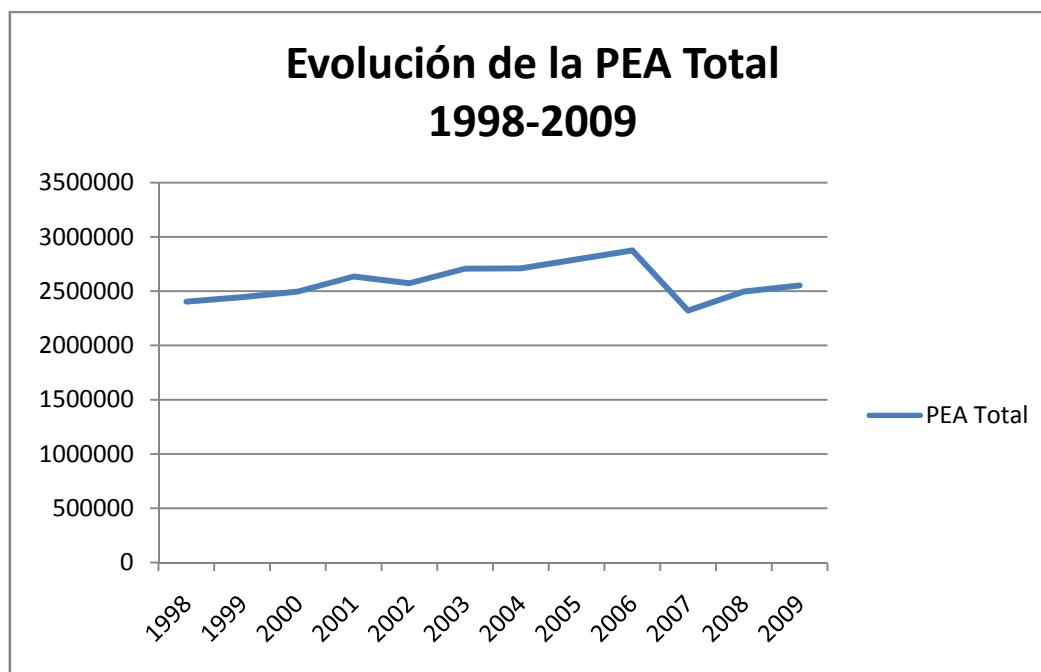


Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

3.2.3 El empleo

La situación del empleo a nivel nacional, puede verse afectada no solo por factores como el comportamiento de la PEA, sino también por los inevitables efectos que una política de apertura comercial puede tener sobre éste. Como se observa en el gráfico No. 37, la PEA ha ido crecido progresivamente durante la última década, sin embargo para 2007 sufrió una notable caída, pues llegó a ser de 2,320,946 personas, cuando en 2006 era de 2,874,608, logrando recuperarse en los años siguientes, siendo en 2009 de 2,551,667 personas.

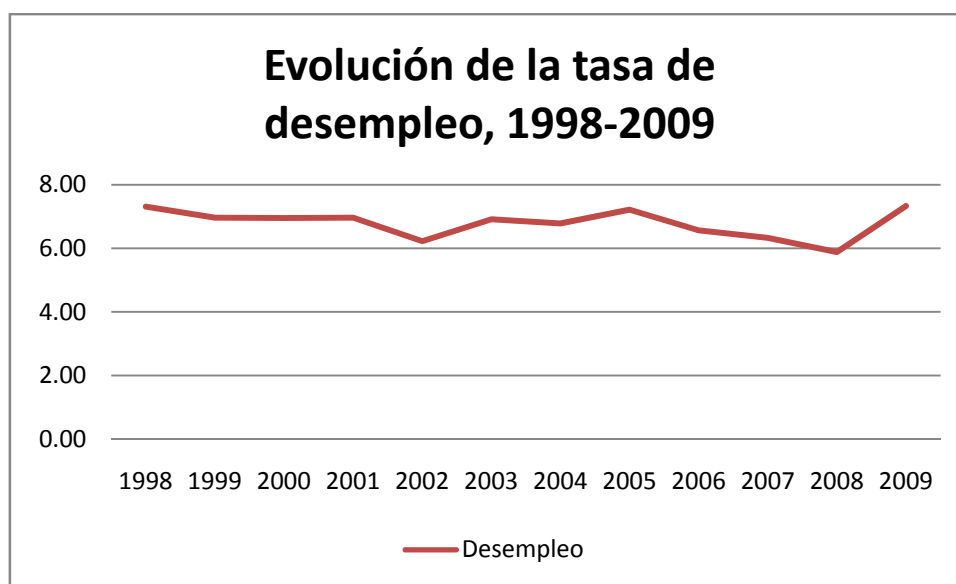
Gráfico No. 37: Evolución de la PEA Total 1998-2009



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL.

Ahora bien, se sabe que del comportamiento de la PEA se puede obtener el valor de la tasa de desempleo, que en los últimos 10 años se ha mantenido alrededor del 7%, alcanzando su nivel más bajo en 2008 con 5.88%. Lo anterior puede ser explicado por la recuperación de la PEA frente a su caída registrada en 2007, pero que volvió a crecer en 2009, hasta alcanzar un nivel del 7.33%.

Gráfico No. 38: Evolución de la tasa de desempleo 1998-2009

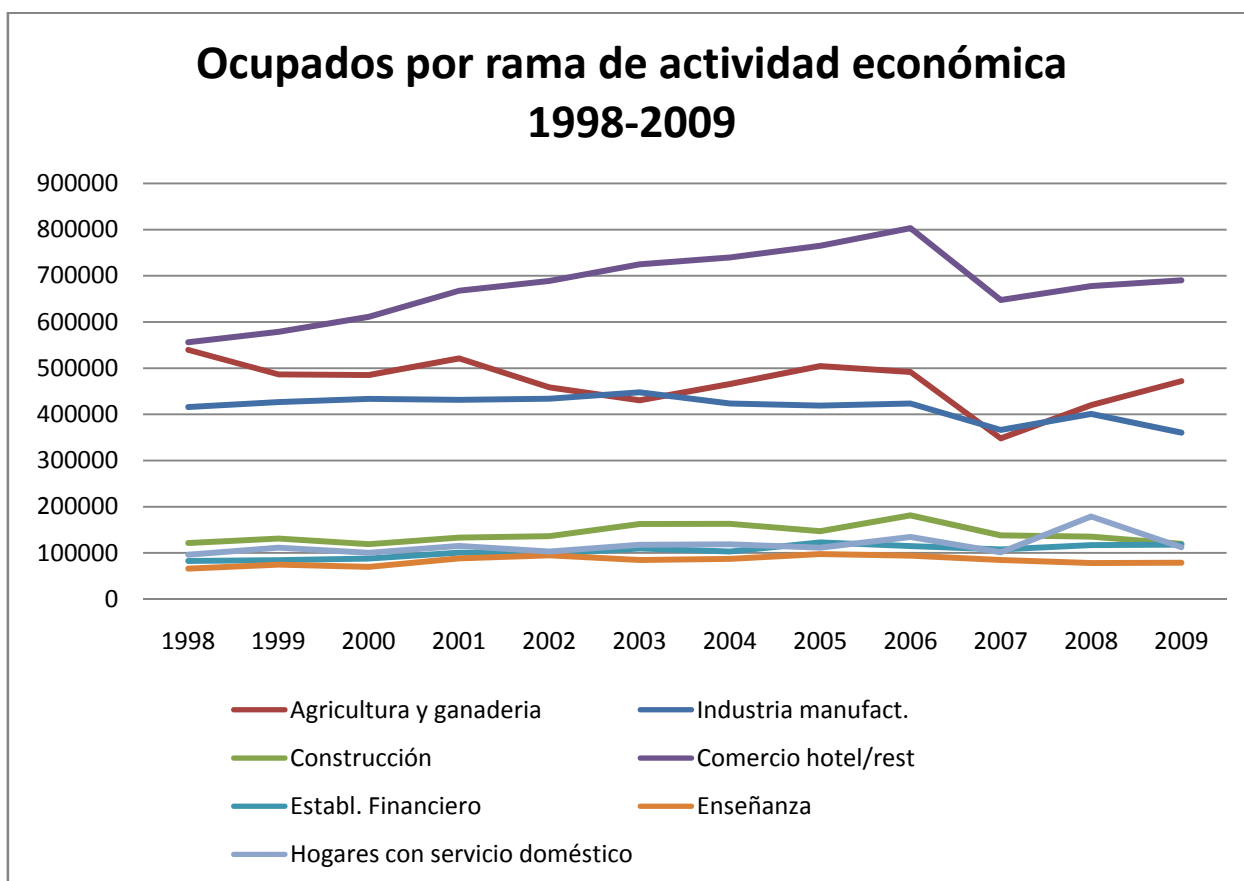


Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL.

Con la implementación de políticas que buscan la apertura comercial, se espera conseguir el aumento en empleo a nivel de país. Como es notable en el gráfico No. 39, el empleo ha ido creciendo pero no de igual manera para todas las ramas de actividad; la rama que ha mostrado mayor dinamismo es la de Comercio, Hoteles y Restaurantes, seguida por la Industria Manufacturera con un comportamiento similar al alza. Sin embargo, se observa que al mismo nivel que el comercio ha crecido, la agricultura ha ido disminuyendo, lo que evidencia nuevamente la terciarización de la economía.

Esto es coherente con el tipo de inversiones a las que se ha apostado con la apertura comercial y su mayor énfasis en la oferta de servicios, yendo en detrimento del sector primario de la economía.

Gráfico No. 39: Ocupados por rama de actividad económica 1998-2009



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL.

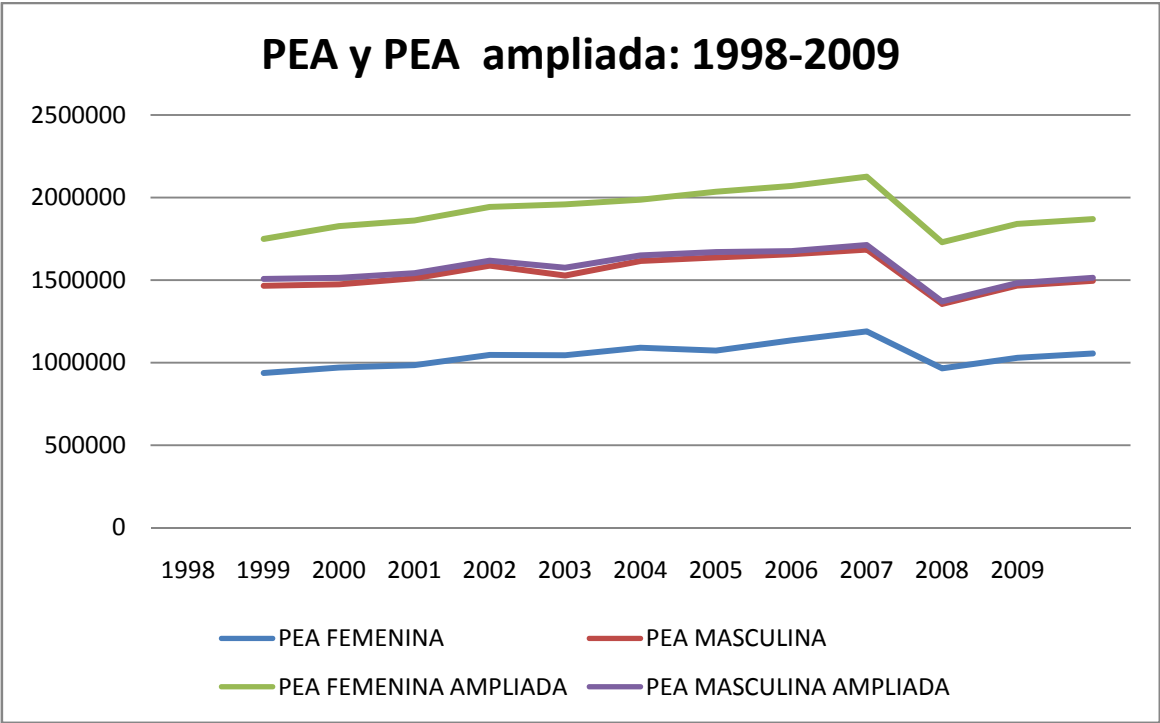
3.2.4 Población Económicamente Activa Ampliada

Para efectos de profundizar en este análisis, retomaremos la categoría planteada por el PNUD (2008), sobre la Población Económicamente Activa Ampliada; a fin de comprender entre los trabajadores(as) activos a las personas cuya actividad principal es el trabajo no remunerado.

La PEA ampliada consiste en incluir a la PEA convencional, las personas en edad de trabajar, mayores de 10 años, que son parte de la Población Económicamente Inactiva debido a la realización de quehaceres domésticos y obligaciones

familiares, entre otras actividades reproductivas que no reciben un pago por su realización.

Gráfico No. 40: Comparación de PEA y PEA Ampliada, según sexo.



El gráfico muestra el comportamiento de la PEA convencional, femenina y masculina, y el cálculo de la PEA ampliada para ambos sexos. Se puede observar una considerable variación entre la PEA y la PEA ampliada de las mujeres, lo cual denota que un altísimo porcentaje de mujeres no buscan empleo a causa de su responsabilidad frente a las tareas del cuidado. En cambio, por el lado de los hombres, la diferencia entre PEA Y PEA ampliada es tan pequeña, que en la tendencia de las dos líneas que las representan, pareciera que son una misma.

Esta variación en las cifras muestra la importancia del trabajo doméstico de las mujeres, trabajo que insume varias horas diarias en promedio. Por esta razón, las mediciones sobre el uso y la distribución del tiempo entre hombres y mujeres

desde hace algunos años forman parte de la agenda académica y, de manera más incipiente, se consideran en el ámbito de las políticas públicas. (PNUD, 2008).

Esto además pone de manifiesto la incidencia de los estereotipos de género, que asignan roles de acuerdo al sexo y que son la base a partir de la cual se realiza la distribución de las tareas en el hogar. Es decir, son el sustento para que culturalmente se haya naturalizado que las mujeres son las encargadas y responsables de todas las tareas del cuidado y esto determine su decisión sobre el uso del tiempo, priorizando cumplir con estas obligaciones, y pasando a un segundo o tercer plano el desarrollo profesional, y la búsqueda de ingresos para la satisfacción de sus necesidades personales.

En este sentido surge la reflexión: ¿Qué pasaría si más hombres asumen su responsabilidad compartida en el hogar, y destinan una mayor proporción de su tiempo a estas?

Por parte de esta investigación podríamos presumir, que si el tiempo necesario para la realización de las tareas del hogar fuese distribuido entre hombres y mujeres de manera más equitativa, el resultado sería un incremento en la participación de las mujeres en el mercado laboral, que tendría como consecuencia una mejora de las condiciones de vida de las familias (por la tendencia de estas a invertir la mayor parte de sus ingresos al bienestar del hogar).

3.3 Impacto de la política comercial sobre la estructura del empleo: una perspectiva de género

Las implicaciones de política comercial son sensibles a nivel de las estructuras sociales y económicas en general. En el marco de la apertura comercial, su impacto sobre la estructura del empleo se visualiza a través de la condición de la

población ocupada a lo largo de los sectores productivos, ramas productivas y particularmente en ciertas actividades económicas.

Desde una perspectiva de género, nos ocupa evaluar la inserción de las mujeres al mercado laboral condicionado por las tendencias de la economía ante los efectos de la apertura comercial. En este contexto, El Salvador, luego de las reformas impulsadas y ejecutadas a principios de los 90's, manifiesta cambios en el mercado laboral en cuanto al nivel de acceso por parte de hombres y mujeres, segmentación y segregación laboral de acuerdo al sexo de los trabajadores, condiciones de desigualdad, y precariedad laboral.

3.3.1 Una mayor inserción laboral de las mujeres

El proceso de apertura comercial ejerce un efecto directo sobre la promoción de inversión en ciertos sectores del aparato productivo. Para el caso particular de nuestro país, a raíz de la reforma impulsada desde 1989, el sector manufacturero, y el sector comercio y servicios, han sido ampliamente dinamizados a través de la inversión doméstica y extranjera.

A consecuencia de ello, se registra una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral, ya que estos sectores albergan a gran cantidad de la población femenina ocupada. Es decir, tanto las manufacturas como el comercio y los servicios son sectores feminizados, pero al mismo tiempo poseedores de un componente salarial inferior al salario de mercado, e inferior al mínimo requerido para satisfacer la canasta básica de nuestra economía.

De acuerdo al documento Perfil de Género de la Economía del Istmo Centroamericano 1980 – 2008, la tasa refinada de actividad económica por sexo, que es calculada en base a la población en edad de trabajar; las mujeres salvadoreñas alcanzaban en 1990 un 24.7% de participación, el cual evoluciona a

37.2% en 2010. Este incremento es notorio y significativo en comparación al caso de los hombres, quienes en 1990 se sitúan en 69.2% de participación, mientras que en 2010 alcanzan el 72.1%; estos datos respaldan el proceso de inserción de las mujeres al mercado laboral.

En tanto, si bien se promueve una mayor participación de las mujeres, también se potencia la precariedad de éstas, dadas las condiciones de trabajo experimentadas dentro de estos sectores. Es preciso mencionar el caso de la maquila, actividad productiva intensiva en mano de obra, que se caracteriza por atraer fuerza laboral femenina en grandes proporciones; al igual que el sector comercio y servicios, dentro del cual se generan altos índices de subempleo y que es ampliamente demandante de recurso humano del sexo femenino.

3.3.2 Una inserción laboral caracterizada por la desigualdad y la precariedad

El incremento en la tasa refinada de actividad económica, descrita en el apartado anterior, y el incremento de las mujeres en la estructura de la población económicamente activa, que pasó de ser 27.6% en 1990 a ser 35.2% en 1990, adquieren relevancia al observar que empresas internacionales se sitúan dentro del territorio nacional con el fin de echar a andar sus operaciones, y para ello contratar grandes cantidades de mujeres en el área productiva. De esta forma fomentan la división internacional del trabajo.

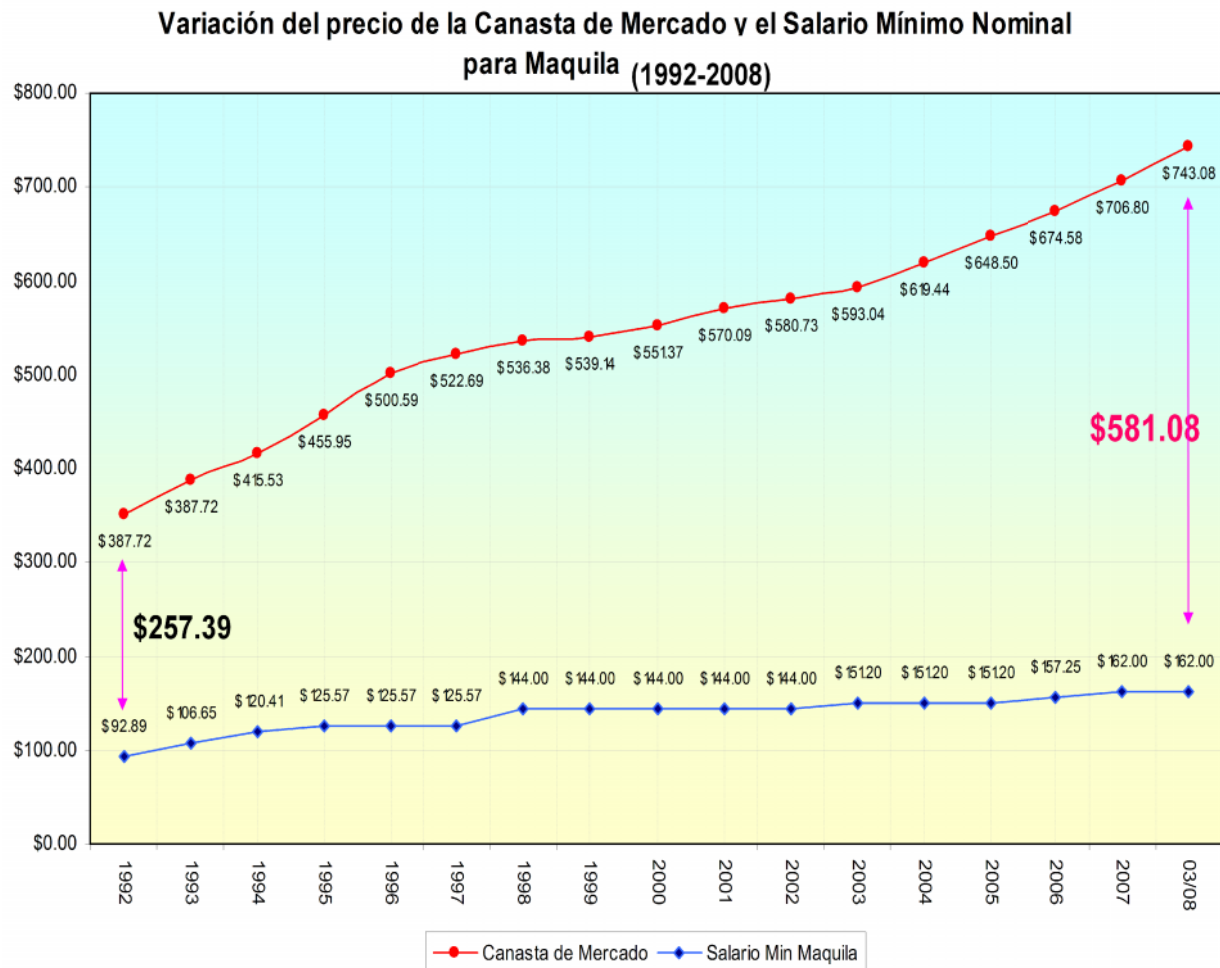
Los cambios profundos que han acontecido en el sistema mundial de producción y la competencia a nivel internacional han llevado a las empresas transnacionales a trasladar gran parte de su producción industrial de los países desarrollados a los países en desarrollo con abundante oferta de fuerza de trabajo barata, además de escasas e insuficientes regulaciones laborales y productivas. (Fröbel y otros, 1981; Nash y Fernández-Kelly, 1983. Citado por Espinosa 2010).

Como se ha visto a lo largo de esta investigación, una de las grandes apuestas de la apertura comercial es la entrada de inversión extranjera al país, además del fortalecimiento de la competitividad de empresas locales con el fin de insertarse en el mercado globalizado.

Ante ello, es posible identificar características de estas empresas que habitan nuestro mercado, y que simultáneamente ofrecen oportunidades de empleo a nuestra población. Característica fundamental de estas unidades económicas presentes en una economía abierta, es el uso de la ventaja comparativa como un medio para potenciar sus beneficios en el marco de la apertura comercial.

Ejemplo del uso de esta ventaja comparativa es el pago de salarios bajos en la maquila, actividad económica intensiva en mano de obra y evidentemente feminizada. El gráfico No. 37 muestra la brecha generada a partir de la diferencia entre el salario mínimo de maquila y el costo de la canasta básica: para el período 1992-2008 el salario mínimo experimentó un leve incremento, en relación al incremento sufrido por la canasta de mercado para el mismo período. Por tanto, al inicio del segmento de tiempo estudiado, la brecha es de \$257.39 siendo mayor el costo de la canasta que la remuneración mínima de la maquila, y al final del período esta diferencia alcanzó \$581.08 manteniéndose siempre el valor de canasta básica superior al salario de este rubro de manufactura.

Gráfico No 41: Variación del precio de la Canasta de Mercado y el Salario Mínimo Nominal para Maquila.



Fuente. Citado en Martínez, Julia Evelin (2008); “Análisis de la crisis financiera global y su impacto en la economía nacional: una interpretación desde la economía crítica marxista”.

Lo anterior pone de manifiesto la precariedad laboral que atraviesan las trabajadoras de maquila, quienes se vuelven acreedoras de una remuneración salarial cuyo poder adquisitivo no alcanza a cubrir las necesidades básicas para los hogares salvadoreños promedio. Esta es una muestra clara del proceso de productividad espuria basado en minimizar costos, en este caso salariales, y no en la productividad del trabajo.

Esta es una realidad que viven miles de mujeres en el mercado laboral salvadoreño, pues la maquila, dentro de la rama económica de manufacturas, al igual que el sector comercio y servicios, fomentan la contratación de mujeres para ocupar puestos de trabajo que aún siendo intensivos en mano de obra exigen un mínimo de preparación académica. Caso contrario es el de hombres que se suman a formar parte de la maquila en puestos laborales selectos, donde ocupan cargos de mayor jerarquía que demandan mayor desempeño técnico e intelectual, por lo que optan a percibir un salario mayor en relación al de las mujeres.

Tal estado de desigualdad enfatiza la precariedad dentro del mercado laboral a la cual se someten las mujeres, pues si bien es cierto tienen acceso a dicho mercado, su condición es inferior a la de los hombres insertos en la misma u otra actividad laboral.

También es importante retomar el sector comercio y servicios, dinamizado en gran medida a partir de las reformas comerciales, y que abre espacios laborales a mujeres dentro de sus diversas ramas y actividades; sin embargo, es un sector generador de subempleo, en la medida que sus salarios no se equiparen a la productividad del trabajo, ó que los trabajadores de este sector no completen la jornada laboral establecida por la ley, siendo ésta, una condición de precariedad que enfrentan las mujeres ocupadas en este sector.

3.3.3 Impacto sobre la segregación

De acuerdo al documento Agenda Económica: Desde las Mujeres para la Nación 2008, “los puestos de trabajo parecen tener sexo. El mercado laboral salvadoreño está altamente segregado. Según estimaciones del PNUD, el Índice de Duncan¹⁵ es de 0.663, lo que significa que un alto porcentaje de puestos deberían ser

¹⁵ El Índice de Segregación Ocupacional de Duncan se interpreta como el mínimo porcentaje de individuos de uno de los grupos en comparación que debería de cambiar de ocupaciones para que las distribuciones de las mismas sean iguales entre los grupos.

intercambiados entre sexos para lograr paridad perfecta en la estructura ocupacional y ramas de la economía” (UNIFEM, 2008)

Hablar de segregación laboral implica una marcada participación de mujeres y hombres en ocupaciones específicas, que en principio responde a las capacidades y/o aptitudes que bajo un patrón meramente cultural se atribuyen a cada sexo. Sin embargo, al referirnos a un mercado laboral bajo los efectos de la política comercial, es posible notar la presencia de esta segregación en las ramas y actividades económicas dinamizadas por el proceso de apertura.

La segregación es un fenómeno que ocurre en el mercado laboral de nuestra economía a nivel intersectorial e intrasectorial. En el caso particular salvadoreño, a causa de la apertura comercial se han potenciado las importaciones en lugar de las exportaciones, a tal grado, que las importaciones satisfacen la demanda agregada del país; por ello, los sectores primario y secundario de la economía se han estancado en relación al sector terciario, correspondiente al comercio y servicios, que han tomado auge en el escenario económico.

En este sentido, el sector comercio y servicios atrae fuerza laboral en gran medida, donde no deja de percibirse el fenómeno de la segregación. Ésta, actúa en detrimento de las condiciones laborales de las mujeres, pues a ellas se les asignan puestos de trabajo que requieren de menor tecnificación e instrucción académica, y que en consecuencia ofrecen baja remuneración salarial; mientras que los hombres, gozan en mayoría, de oportunidades laborales demandantes de especialización técnica y mayor retribución salarial.

Al analizar el sector industrial se extrae nuevamente el caso de la maquila, a saber, actividad económica ampliamente feminizada perteneciente a la rama de las manufacturas. Para precisar el fenómeno de la segregación, basta observar que las mujeres inmersas en esta actividad se desempeñan como obreras y ejecutan la labor intensiva en mano de obra; los hombres que son minoría en esta

actividad, ejecutan labores de supervisión, mantenimiento y soporte técnico, entre otras, intensivas en tecnología con respecto a la labor de las mujeres. Estas condiciones explican en parte el hecho de que las mujeres gocen de salarios menores al de los hombres.

Vale la pena señalar un fenómeno alterno a la segregación laboral, que es la segmentación laboral, referida al sector de ocupación dentro del cual se desempeñen los trabajadores, sea formal ó informal.

En la medida que la apertura comercial ubica a las mujeres en condiciones precarias dentro del mercado laboral, éstas tienden a desplazarse desde el sector formal hacia el sector informal de la economía, en busca de generar mayores ingresos a través de otras actividades como por ejemplo el autoempleo, que le permita incrementar el nivel de satisfacción de sus necesidades básicas.

Por tanto, si el mercado laboral influenciado por la apertura comercial segrega a las mujeres en actividades cuya precariedad es inminente, la segmentación de las mismas hacia el sector informal es previsible; mientras que los hombres situados en actividades con mayor grado de tecnificación y nivel salarial, se mantendrán a entera satisfacción en el sector formal.

De lo anterior cabe retomar datos presentados en el capítulo anterior, que revelan que más del cincuenta por ciento de los hombres ocupados del área urbana se desempeñan dentro del sector formal, mientras que de las mujeres ocupadas procedentes de la misma zona, más del cincuenta por ciento labora en el sector informal.

3.3.4 Aumento en la carga de trabajo no remunerado

Como se ha visto hasta este punto, efecto directo de la apertura comercial sobre la condición de vida de las mujeres, es que tiende a incrementar el trabajo de éstas en sectores cuya remuneración salarial no es suficiente para cubrir los costos de

la canasta básica. En este escenario se propicia la subsunción indirecta en el capital.¹⁶

Esto implica que las mujeres deben incrementar el trabajo no remunerado a fin de satisfacer otras necesidades excluidas de su limitado poder adquisitivo a causa de los bajos salarios. Este tema adquiere relevancia debido a que su alcance compromete en cierto momento la seguridad alimentaria de los hogares, donde una reducción en el poder adquisitivo obliga a las mujeres a reorientar su presupuesto hacia el gasto alimenticio; asumiendo que tales fondos estuvieran destinados inicialmente a sufragar labores reproductivas, éstas deberán ser retomadas por las mujeres, lo que constituye la ampliación de su jornada.

¹⁶ Definida por Aquiles Montoya, 1998: El término subsunción posee dos significados, a saber: inclusión y subordinación. Inclusión quiere decir que el proceso de trabajo se ha convertido en un instrumento del proceso de valorización del capital. Subordinación significa que es el capitalista quien dirige el proceso de trabajo y se apropia de lo producido, dicho brevemente, es el capitalista quien decide qué producir, cuánto producir y cómo producir. Cuando existen relaciones salariales se trata de una subsunción directa, y cuando no existen, se habla de la subsunción indirecta. (Montoya, 1998)

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA DISMINUIR LAS DESIGUALDADES EN EL EMPLEO, A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

4.1 Conclusiones

De acuerdo al desarrollo de los objetivos específicos de esta investigación, y en busca de realizar una comprobación de nuestra hipótesis de estudio, es posible concluir en lo siguiente:

Existe una amplia base teórica referida al género que permite elaborar un marco teórico metodológico, dotado de conceptos que facilitan el análisis de problemas estructurales desde esta óptica. Por tanto, dicho marco teórico puede adaptarse al análisis de la política económica en general y a la política comercial en particular, para generar un aporte enriquecedor al proceso de investigación.

Comprobamos nuestra hipótesis de estudio, sosteniendo que la política comercial ha contribuido a la profundización de la brecha de género existente en el mercado laboral. Además, esta brecha está caracterizada por condiciones de precariedad en el empleo femenino; las causas de estas diferencias no son accidentales o naturales, sino que responden a factores determinados social y culturalmente, y están asociadas al sexo de las personas.

En este sentido, dicha comprobación se sustenta en los siguientes hallazgos:

- Las mujeres se encuentran en situación de desventaja respecto de los hombres en términos del trabajo productivo y reproductivo a causa de la división sexual del trabajo. Las mujeres, a pesar de ser mayoría en la población, cuentan con menores tasas de ocupación, altos niveles de

subempleo invisible, y altas tasas de inactividad, justificadas principalmente por su dedicación al trabajo reproductivo.

- Las mujeres que deben combinar el trabajo productivo con las tareas del cuidado, encuentran en el sector informal una alternativa que les permite ejecutar ambas labores, auto empleándose en actividades a pequeña escala en un ámbito que no les garantiza ningún tipo de seguridad social; o bien, como empleadas del sector formal bajo condiciones laborales de precariedad: bajos niveles de remuneración, requerimientos de mano de obra poco calificada, subempleo, entre otros.
- Las mujeres jefas de hogar, propietarias de micro y pequeñas empresas, tienen menores oportunidades de acceder a recursos crediticios respecto de las posibilidades que tienen los hombres, y afrontan otras desventajas como la falta de capacitación técnica, limitado desarrollo de las capacidades empresariales, desarrollo de actividades con bajos niveles de rentabilidad..
- El trabajo reproductivo sigue predominantemente asignado a las mujeres. El incremento de la participación de las mujeres en actividades económicas remuneradas, no ha significado simultáneamente un cambio en los patrones culturales sobre la distribución de las tareas del cuidado, lo que implica que éstas se vean envueltas en dobles y triples jornadas de trabajo.
- El incremento en el empleo dentro del sector comercio y servicios profundiza la brecha de género en el mercado de trabajo; la participación de mujeres en este sector es principalmente en trabajos poco calificados, y que a su vez se caracterizan por altos niveles de subempleo invisible.

- Finalmente, los empleos generados a través del impulso de las zonas francas, siendo un sector altamente feminizado, lejos de generar empleos dignos, han incrementado la precarización de las condiciones de trabajo, principalmente de las mujeres, apoyados en permisibilidad de la que gozan con la flexibilización laboral.

4.2 Recomendaciones

A partir de la recopilación de datos y del análisis descriptivo del impacto de las políticas públicas en el mercado laboral salvadoreño, específicamente de la política comercial en la estructura del empleo desde un enfoque de género, consideramos importantes las siguientes recomendaciones:

Dadas las escasas oportunidades de inserción de las mujeres en empleos calificados del sector formal, es importante la reorientación de la formación profesional de las mujeres de manera que desarrollen sus capacidades para laborar en sectores productivos y de servicios que requieren mano de obra con un alto grado de calificación, y/o que tradicionalmente han utilizado mano de obra masculina.

De la misma manera, se hace necesario el impulso de programas y proyectos, promovidos por el Estado u otros sectores de la sociedad, específicamente encaminados al desarrollo de las capacidades empresariales de las mujeres y al fomento de opciones crediticias para micro y pequeñas empresarias, en busca de generar oportunidades bajo el principio de equidad.

Consideramos que las políticas públicas deben asumir un rol más protagónico en la equiparación de oportunidades, principalmente frente a las dificultades que

experimentan las mujeres en el mercado de trabajo, quienes no están exentas de la responsabilidad que implican las tareas del cuidado.

Incluir el enfoque de género en la formulación de políticas comerciales, para que el impacto de tales políticas contribuya a la disminución de la brecha, mejorando las condiciones actuales de las mujeres en el mercado laboral salvadoreño.

Es importante visibilizar la brecha de género existente en los diferentes ámbitos de la economía, a fin de sensibilizar en la necesidad de transformar los estereotipos que asignan roles de acuerdo al sexo, y que por su arraigo cultural en la sociedad, inciden en los enfoques de las políticas desarrolladas.

Es indispensable la recopilación de datos y elaboración series estadísticas a fin de construir una base informativa, que permita realizar una caracterización más precisa sobre la situación de las mujeres que participan en diferentes actividades económicas, y que se desempeñan dentro del ámbito productivo y reproductivo.

BIBLIOGRAFÍA

- Espino, Alma (2007), “Análisis de Género de las Políticas Comerciales” Ediciones de las Mujeres, No. 32, Montevideo, Uruguay.
- Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC, 2008), Censo de población y vivienda 2007. DIGESTYC. San Salvador, El Salvador.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, (1995-2009) “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, varios años”, San Salvador, DIGESTYC-MINEC.
- Martínez, Julia Evelin: “El mundo laboral de las mujeres en la microempresa”; ECA No. 583, Mayo 1997.
- Espino, Alma (2008) “Mujeres y hombres en el mundo del trabajo, la persistencia de la desigualdad”; Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe de Desarrollo Humano 2007-2008, El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo.
- Cáceres, Acevedo y Pleitéz, (2008) “Crecimiento económico y empleo; Hacia una economía con metas humanas”; Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe de Desarrollo Humano 2007-2008, El empleo en uno de los pueblos más trabajadores del mundo.
- *Espino, Alma; PNUD-UNIFEM (2009). Trabajo que no se mira ni se cuenta. Aportes para una nueva relación entre el género y la Economía.*

- *García Prince; Evangelina (2008); “Políticas de igualdad, equidad y Gender Mainstreaming, ¿De qué estamos hablando?; Marco Conceptual”, Proyecto Regional PNUD, “América Latina Genera: Gestión del Conocimiento para la Equidad de Género en Latinoamérica y El Caribe”.*
- *Comité El Salvador, SAPRIN (2000); “El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador”.*
- *Autores Varios, Comité Coordinador (1997), “Libro Blanco de la Microempresa”.*
- *Cuaderno 37, CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de Estadística y Proyecciones Económicas. Unidad de Estadísticas Sociales, “Series Históricas de Estadísticas Económicas, 1950-2008.*
- *Espinosa, Isolda, (2010) “Perfil de Género de la Economía del Istmo Centroamericano 1990-2008”.*
- *Montoya, Aquiles (1998), “Economía Crítica”; UCA Editores, El Salvador.*
- *Salazar, Rebeca (2007) “Las relaciones de Género en el marco del TLC Unión Europea México: Hacia la construcción de una propuesta metodológica para un análisis de caso”.*
- *FUNDE-ORMUSA (2006); “Mujer y mercado laboral, El Salvador 2006”.*
- *ORMUSA (2008); Mujer y Mercado laboral, El Salvador 2008; “Trabajo reproductivo debates para un nuevo contrato social en El Salvador”.*

- ORMUSA (2010); Mujer y Mercado laboral, El Salvador 2010; “Estado de las desigualdades de género en el mercado de trabajo de El Salvador, indicadores e índices; y El Empleo de las mujeres en el sector servicios”.
- Martínez, Julia Evelin. Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas, El Salvador, 2002.
- Martínez, Julia Evelin. Los retos de la competitividad de la economía Salvadoreña, desde una perspectiva de género en ECA, (año LX No. 681-682 Número monográfico), El Salvador 2005.

ANEXOS: CUADROS ESTADÍSTICOS

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, EHPM

Varios años

Salario mensual promedio en dólares por sexo, según años de estudios aprobados.

Años de estudio aprobados	2006			2007			2008			2009		
	Salario promedio			Salario promedio			Salario promedio			Salario promedio		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	247.42	260.18	230.27	260.64	281.65	231.88	266.11	284.37	240.96	362.21	410.52	311.31
Ninguno	136.69	137.47	135.72	138.42	141.91	133.8	133.74	132.13	135.89	163.76	172.74	158.53
1 - 3 Años	156.77	161.04	150.62	166.16	176.73	151	173.92	183.71	160.69	202.32	229.95	182.96
4 - 6 Años	178.78	191.06	159.8	197.39	217.02	169.14	187.71	199.36	171.26	219.97	241.97	196.8
7 - 9 Años	215.21	236.15	183.06	215.7	236.95	180.11	221.69	244.67	181.26	265.23	306.19	211.95
10 - 12 Años	269.89	289.09	246.16	279.93	300.81	254.08	292.48	315.21	262.76	309.44	360.52	247.84
13 y más	610.26	692.15	529.18	601.73	697.77	494.72	625	711.67	528.73	659	742.66	578.76

Ingreso promedio mensual

Año	General	Hombres	Mujeres
1998	237.60	250.17	218.63
1999	237.71	248.34	222.40
2000	252.57	265.94	233.94
2001	250.51	262.97	232.69
2002	255.66	274.74	230.06
2003	246.74	260.80	227.54
2004	250.00	260.00	236.00
2005	275.95	297.75	249.25

2006	271.19	280.17	259.16
2007	290.59	308.73	265.81
2008	299.96	317.25	276.06
2009	307.30	324.96	285.43

Salario 2009

Rama de actividad económica	Hombres	Mujeres
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	132.42	130.31
Industria manufacturera	296.22	193.98
Electricidad, gas y agua	418.63	235.12
Construcción	275.16	388.45
Comercio, restaurantes y hoteles	336.48	224.76
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	347.85	399.36
Intermediación financiera e inmobiliaria	391.61	416.7
Administración pública y defensa	467.18	645.69
Enseñanza	455.56	471.17
Servicios comunales	352.03	267.17
Hogares con servicio doméstico	167	117.71

Ingreso 2009

Rama de actividad económica	Hombres	Mujeres
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	131.77	127.84
Industria manufacturera	327.48	223.99
Electricidad, gas y agua	477.72	268
Construcción	286.31	408.17
Comercio, restaurantes y hoteles	380.49	256.64
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	394.56	444.69
Intermediación financiera e inmobiliaria	431.97	462.53
Administración pública y defensa	518.7	710.52
Enseñanza	503.84	519.16
Servicios comunales	415.87	308.65
Hogares con servicio doméstico	223.73	196.05

Condición de ocupación por sexo; total país, urbano

años	ocupado pleno		subempleado	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
2006	64.70%	56.74%	35.30%	43.26%
2007	73.61%	65.63%	26.39%	34.37%
2008	70.19%	61.29%	29.81%	38.71%
2,009	66.86%	59.62%	33.14%	40.38%

Condición de ocupación por sexo; total país, urbano

años	ocupado pleno		subempleado	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
2006	64.70%	56.74%	35.30%	43.26%
2007	73.61%	65.63%	26.39%	34.37%
2008	70.19%	61.29%	29.81%	38.71%
2,009	66.86%	59.62%	33.14%	40.38%

Subempleo según años de estudio

años de estudio	Hombre	Mujer
Ninguno	11.44%	12.47%
1 a 3	14.48%	15.76%
4 a 6	23.02%	22.32%
7 a 9	25.39%	21.79%
10 a 12	20.86%	23.71%
13 y más	4.81%	3.95%
	100.00%	100.00%

PORCENTAJE DE SUBEMPLEADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD

TOTAL PAIS URBANO	HOMBRES	MUJERES
Agricultura y ganadería, Caza Silv.	20.85%	2.66%
Pesca	1.17%	0.06%
Explotación minas y canteras	0.03%	0.00%
Industria Manufac	18.78%	25.62%
Suminist. Elec. Gas y Agua	0.24%	0.05%
Construc.	9.60%	0.10%
Comercio Hoteles Restaurantes	29.32%	53.83%
Transpor. Almacena. Comunica.	7.96%	0.39%
Intermedi. Financie. Inmovili.	5.21%	2.07%
Administraci. Publica y Defensa	1.09%	0.36%
Enseñanza	0.71%	1.30%
Servicios Comunales y Soc. Salud	5.00%	13.53%
Hogares c/ Servicio Doméstico	0.03%	0.02%
Otros		
TOTAL	100.00%	100.00%

SECTOR	Establecimientos con 1 a 4 personas ocupadas
Comercio	61.80%
Industria	17.20%
Servicios	28.10%
Transporte almacenamiento y comunicaciones	21.00%
Construcción	1.50%
Agroindustria, energía eléctrica y minas y canteras	20.00%

estructura de ocupación, según sexo

(Actividades económicas seleccionadas)

Actividad	Hombres	Mujeres
Construcción	92.51%	7.49%
Agroindustria	84.18%	15.82%
Comercio mayor y comis. Expto. Veh. moto	69.19%	30.81%
Esparcimiento cultural y deportes	68.87%	31.13%
Industria	48.55%	51.45%
Comercio menor Expto. Motoc. Repar.	37.39%	62.61%
Servicios sociales y de salud	37.39%	62.61%
Otras actividades de servicio	32.52%	67.48%
Hoteles y restaurantes	29.23%	70.77%

Razones de inactividad, según sexo

RAZONES	HOMBRES	MUJERES
ESTUDIA	42.29%	14.95%
OBLIGACION FAMILIAR	3.17%	1.28%
ENFERMEDAD ACCIDENTE	8.38%	1.92%
HECHO DELICTIVO	0.06%	0.01%
QUE HACER DOMESTICO	1.92%	68.66%
JUBILADO PENSIONADO	13.99%	3.06%
NO PUEDE TRABAJAR	21.84%	9.31%
CAPACITACION	1.05%	0.26%
OTROS	7.31%	0.55%

Distribución por segmentos productivos, según sexo del propietario

Segmento Productivo	Hombres	Mujeres
Microempresa de Subsistencia	29.8	70.2
Microempresa de Reproducción Simple	47	53
Microempresa de Reproducción Ampliada	75	25

Aporte al trabajo no remunerado

Trabajo	Hombres	Mujeres
Trabajo en casa	11%	89%
Trabajo comunitario	38%	62%
total	14%	86%

	Rama de actividad económica														
	Total	Agricultura y ganadería	Pesca	Explotación minas/canteras	Industria Manufac.	Elec., gas, agua	Construcción	Comercio hotel/rest	Transporte, comunicaciones	Establ. Financiero	Adm. Pública y defensa	Enseñanza	Servicios comunales	Hogares con servicio doméstico	Otros
1998	2227471	539332	18700	1914	415631	8651	121185	555857	89975	82625	104746	65959	124153	96109	2634
1999	2274728	486490	16759	1779	426609	8460	130949	578513	100301	84469	113136	74574	140107	111282	1300
2000	2322697	484938	16866	1533	433459	8781	118833	610879	109447	87781	123796	69847	154933	100428	1176
2001	2451317	520893	13361	3037	431559	10871	133007	667356	113429	100469	97451	88036	155314	115007	1527
2002	2412785	458432	15975	3522	434017	10703	136246	688483	103417	98015	100517	94517	155407	103151	10383
2003	2520060	430462	29016	2209	447755	6247	162659	724558	113683	109589	103704	84639	186718	117568	1253
2004	2526363	465740	17389	1827	423418	10319	162755	739510	125805	103103	98395	86976	171680	118669	777
2005	2591076	504300	13716	2514	418875	7315	146811	764873	120868	122790	100265	97231	180027	111491	0
2006	2685862	491648	14911	2249	423419	10347	181282	803068	120381	114937	105858	93842	189466	134454	0
2007	2173963	347973	11814	3276	366293	9591	137890	647327	96144	107658	93013	84648	166578	101342	416
2008	2349050	420003	18985	3245	400890	11811	135249	677590	98646	117020	99410	77967	178847	178847	192
2009	2364579	471919	22225	1218	360223	7187	119685	689935	101498	117996	99354	78743	181050	112354	1192

CÁLCULO DE LA PEA AMPLIADA: 1998-2009

AÑO	PEA TOTAL	PEA FEMENINA	PEI FEMENINA POR		PEA FEMENINA AMPLIADA	PEA MASCULINA	PEI MASCULINA POR		PEA MASCULINA AMPLIADA	PEA AMPLIADA TOTAL
			QUEHACERES DOMESTICOS	OBLIGACIONES FAMILIARES			QUEHACERES DOMESTICOS	OBLIGACIONES FAMILIARES		
1998	2403194	937513	742633	70352	1750498	1465681	10643	30479	1506803	3257301
1999	2444959	970579	790194	67053	1827826	1474380	13023	26499	1513902	3341728
2000	2496365	985192	839588	36446	1861226	1511173	6401	24496	1542070	3403296
2001	2634800	1046833	861256	35563	1943652	1587967	8426	21124	1617517	3561169
2002	2572977	1044967	882246	31664	1958877	1528010	7138	40109	1575257	3534134
2003	2707272	1091014	873775	22097	1986886	1616258	6800	26799	1649857	3636743
2004	2710237	1073510	925055	37175	2035740	1636727	9660	23539	1669926	3705666

2005	2792632	1135780	864458	70350	2070588	1656852	3113	15885	1675850	3746438
2006	2874608	1189932	835615	100804	2126351	1684676	4551	23151	1712378	3838729
2007	2320946	965636	731890	32256	1729782	1355310	4913	10146	1370369	3100151
2008	2495908	1029634	788253	23227	1841114	1466274	5534	9757	1481565	3322679
2009	2551667	1056167	798653	14920	1869740	1495500	6719	11097	1513316	3383056

Empleo			
	PEA Total	Ocupados	Desocupados
1998	2403194	2227471	175723
1999	2444959	2274728	170231
2000	2496365	2322697	173668
2001	2634800	2451317	183483
2002	2572977	2412785	160192
2003	2707272	2520060	187212
2004	2710237	2526363	183874
2005	2792632	2591076	201556
2006	2874608	2685862	188746
2007	2320946	2173963	146983
2008	2495908	2349050	146858
2009	2551667	2364579	187088