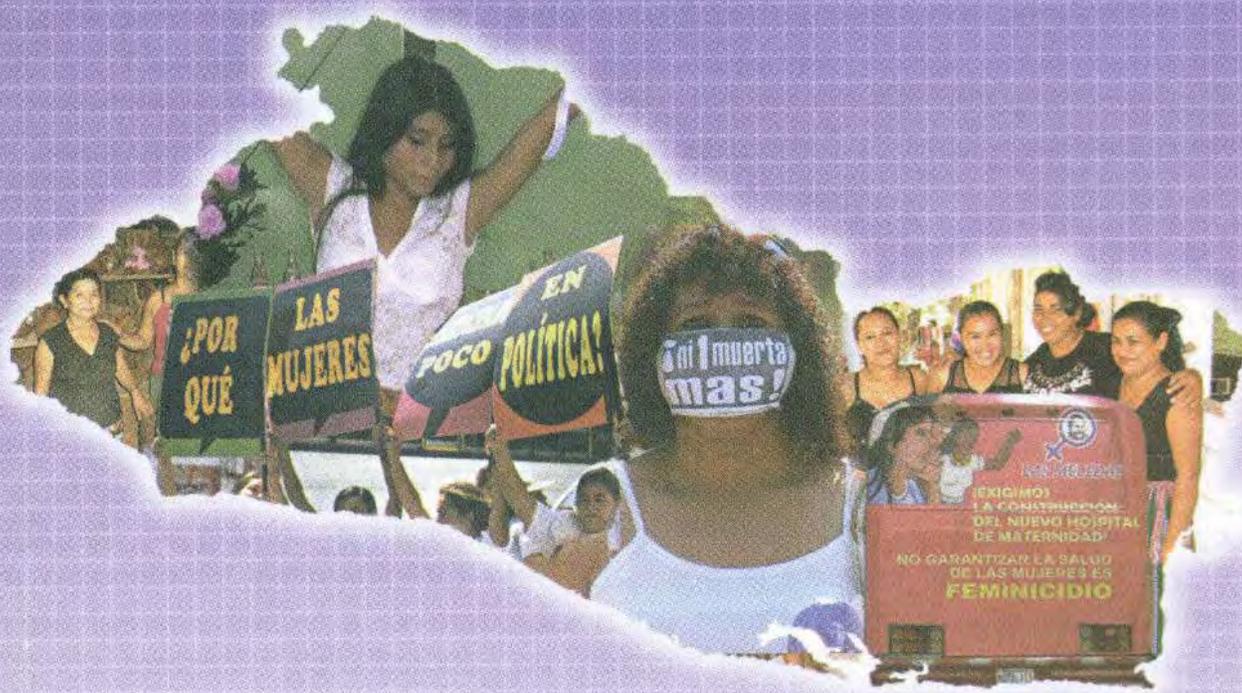


Capítulo VIII:

Estrategias del Movimiento de mujeres para la promoción y apoyo a las iniciativas económicas de las mujeres



Rubidia Escobar Martínez

Ana Landa Ugarte

Laura Romero Umaña

Colectiva Feminista para el Desarrollo Local



funde

Fundación Nacional para el Desarrollo



LAS DIGNAS



Las Melidas



ORMUSA

San Salvador, 2008

Presentación

La investigación que aquí se presenta tiene el interés colectivo de generación de conocimiento desde y para las mujeres, abordando de forma particular el trabajo realizado para la promoción y el fortalecimiento de iniciativas generadoras de ingreso. La Colectiva Feminista para el Desarrollo Local, como organización responsable de esta investigación, pretende analizar las estrategias que diferentes organizaciones del Movimiento de Mujeres llevan realizando desde hace más de una década para promover el acceso de las mujeres a iniciativas económicas tanto de autoconsumo como de generación de ingresos, unas veces individuales y otras colectivas, que contribuyan a promover su autonomía económica, su liderazgo y avanzar en su empoderamiento en todos los ámbitos.

Las estrategias han sido y son variadas, desde diferentes enfoques y con diversos instrumentos. Analizar el trabajo realizado por las organizaciones en el marco de la autonomía económica de las mujeres resulta clave para el fortalecimiento del propio Movimiento, por cuanto la precariedad económica en la que viven la mayoría de las mujeres de nuestro país es un obstáculo fundamental que limita y muchas veces impide su acceso a las oportunidades de desarrollo y determina su participación como ciudadanas. Se plantea la necesidad de estudiarlas, realizar una lectura crítica y reflexionar respecto de los resultados obtenidos, con el objetivo de contribuir a una redefinición de las mismas y a la elaboración de nuevas propuestas que puedan enfrentarse a los contextos globalizados con mayores posibilidades de éxito, teniendo en cuenta criterios de factibilidad, sostenibilidad y capacidad transformadora de la realidad de vida de las mujeres de nuestro país.

Introducción

Las distintas organizaciones que forman parte del Movimiento de Mujeres en El Salvador vienen trabajando desde hace ya casi dos décadas para fortalecer el propio Movimiento a partir de la promoción de la organización y la participación de las mujeres salvadoreñas, con el objetivo de construir sujeto político colectivo con capacidad de incidencia y fortalecer el ejercicio de los derechos de las mujeres en todos los ámbitos, el cual todavía está muy limitado por las desigualdades que impone y determina el sistema social de género.

Las mujeres se organizan en torno a sus demandas, necesidades o inquietudes como mujeres, madres o compañeras, y con frecuencia encuentran también en los grupos femeninos espacios para la recreación, el desahogo y el esparcimiento, desconectando temporalmente de sus rutinas cotidianas. No obstante, una de las principales dificultades que impide que las mujeres se organicen y participen de forma activa en los diferentes espacios organizativos, ya sean de mujeres o mixtos está determinada por la precariedad económica en la que viven, por lo que muchas de ellas han de priorizar la sobrevivencia y la búsqueda de recursos económicos antes que su participación. En situaciones de menor precariedad económica, la dependencia económica de otros, particularmente de las parejas, limita en gran manera la autonomía real de las mujeres, y sirve a éstos para ejercer todavía más control sobre la vida de las mujeres, obstaculizando e incluso impidiendo su participación.

Las organizaciones de mujeres de El Salvador llevan algo más de una década tratando de desarrollar estrategias y apoyar iniciativas que permitan el acceso de las mujeres al ingreso y contribuir a su autonomía económica. Sin embargo, la experiencia y el conocimiento de numerosos proyectos e iniciativas generadoras de ingreso, la mayoría de ellas impulsadas por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) no solo de mujeres, sino masculinas y mixtas y apoyadas financieramente por las agencias de cooperación internacional, dan cuenta de la enorme cantidad de dificultades que este tipo de iniciativas han de afrontar. Particularmente en el caso de las mujeres, dadas sus condiciones de discriminación y sujeción social por razones de género, estos obstáculos se multiplican y determinan que en muchos casos las iniciativas tengan poca viabilidad incluso antes de comenzar. A esto se unen la precarización de los mercados y de las alternativas económicas para las mujeres en el marco de la globalización neoliberal y de los tratados de libre comercio, donde la competencia de las empresas transnacionales deja poco espacio a la producción interna.

Es por esto que la presente investigación se propuso en primer lugar, conocer y analizar las estrategias y programas que distintas organizaciones del Movimiento de Mujeres en El Salvador han llevado y llevan a cabo para promover el acceso de las mujeres al ingreso, las motivaciones que les han llevado a incursionar en esta temática retadora, así como las dificultades encontradas en el camino y los logros alcanzados. En segundo lugar trató de conocer y visibilizar la participación de las mujeres en estos procesos, cómo la han vivido y qué tienen que decir en relación a las fortalezas o debilidades de dichas estrategias.

De esta manera se trató de valorar el impacto que ha tenido en sus vidas, en su autonomía y en el ejercicio de sus derechos la participación en estos programas, y la contribución de ellas en su empoderamiento. Por último, a partir de los aprendizajes recabados de la experiencia y de la propia reflexión, se propusieron líneas de acción

al Movimiento de Mujeres para que las estrategias en este campo tengan mayor efectividad, en particular en cuanto a la sostenibilidad de los esfuerzos emprendidos, la rentabilidad económica y su impacto en la autonomía económica para las mujeres y su empoderamiento.

Este trabajo fue realizado durante los meses de marzo a octubre del año 2007 por un equipo de tres investigadoras de la Colectiva Feminista para el Desarrollo Local. Dadas las limitaciones del mismo en cuanto a tiempo y recursos disponibles no pretende agotar la realidad del país ni del propio Movimiento de Mujeres, pero sí visibilizar las estrategias más significativas emprendidas y orientar en cuanto a posibles vías de avance en el futuro.

El documento se encuentra estructurado en seis apartados. En el Capítulo primero se presenta el marco teórico conceptual que ha servido de guía para el abordaje del estudio, enfatizando especialmente en la definición de los conceptos como empoderamiento, intereses de género, iniciativa económica o empresa, seguido de un breve contexto nacional que enmarca la situación de las microempresas de las mujeres en nuestro país. El tercero detalla la metodología utilizada para su desarrollo. A partir de aquí, en el capítulo cuarto, se desarrollan los resultados del estudio, estructurados de la siguiente manera:

- Síntesis de la evolución histórica de las estrategias de las organizaciones analizadas, desarrolladas en este campo desde los Acuerdos de Paz hasta la fecha.
- Características generales de las estrategias implementadas por las organizaciones, en cuanto a sus rasgos comunes y las valoraciones encontradas en relación con el impacto en la vida de las mujeres participantes.
- Agrupación de las estrategias en función de los diferentes énfasis que las caracterizan, a partir de sus especificidades, destacando en cada caso aquellos rasgos que se consideran han sido claves en los procesos emprendidos y sus resultados.
- Análisis de los principales avances y limitaciones detectadas referente a la promoción de la autonomía económica y el empoderamiento de las mujeres.

En el capítulo quinto se plantean las principales conclusiones de la investigación a partir de los hallazgos anteriores, tanto en función del impacto general en la vida de las mujeres, como en función de la efectividad y la sostenibilidad del conjunto de los programas desarrollados. Finalmente en el último capítulo se incluyen algunas propuestas para el fortalecimiento de los procesos emprendidos.

1. Referentes conceptuales

Numerosas organizaciones están trabajando para promover modelos económicos alternativos, donde las personas y las mujeres cuenten, donde la rentabilidad económica no sea un fin sino un medio para la erradicación de la pobreza y la transformación de las relaciones de discriminación de género. En el caso que nos ocupa, y dadas las dificultades que las mujeres salvadoreñas tienen para acceder a empleos dignos, las distintas expresiones del Movimiento de Mujeres –entendidas como los espacios organizativos que las mujeres conforman para enfrentar su posición de género subordinado y discriminado (La Corriente, 1994: 24)- llevan ya más de una década haciendo esfuerzos para promover el acceso de las mujeres a fuentes de generación de ingreso que mejoren sus condiciones de vida y su posición en la sociedad. Estas organizaciones promotoras de los derechos de las mujeres, normalmente incursionan en el apoyo a este tipo de estrategias a partir de dos demandas: una externa, desde las mujeres que solicitan alternativas de solución a las precarias condiciones de vida en las que se encuentran; otra interna a las propias organizaciones, derivada del interés político propio de promover el empoderamiento de las mujeres como factor clave para la transformación de las discriminaciones de género.

1.2. El empoderamiento

Desde el enfoque de Género en Desarrollo GED¹⁵¹, el empoderamiento de las mujeres se plantea como el aumento de *poder para*, *poder con* y *poder desde* y *poder desde dentro* para contrarrestar el *poder sobre*, que ejerce el sistema patriarcal sobre las mujeres (Fed.Muj.Prog:2007).

El empoderamiento, por su carácter transformador, busca no sólo una mejora de la condición de las mujeres a través de la satisfacción de sus intereses prácticos sino también y sobre todo una mejora de su posición en las relaciones de género a través de la satisfacción de sus intereses estratégicos. Se trata de un proceso encaminado a la superación de la desigualdad de género a través del cual se pretende que las mujeres reconozcan que hay una ideología construida socialmente que legitima la dominación de los hombres sobre las mujeres, y que entiendan que esta ideología perpetúa la discriminación.

¹⁵¹ Las políticas públicas dirigidas hacia las mujeres como parte del combate a la pobreza se han enmarcado en dos enfoques, el primero denominado MED (Mujeres en Desarrollo) o GED (Género en Desarrollo). El primero tuvo varias limitaciones entre las cuales destaca el hecho de que considera de forma aislada a las mujeres sin considerar transformaciones en los hombres y su control sobre los recursos materiales e ideológicos; y que ubica la problemática de la mujer en el terreno de lo biológico sin tomar en cuenta que dicha problemática se deriva de la relación social de poder entre hombres y mujeres. Esto por esto que surge el segundo enfoque, el cual toma en consideración que sobre las diferencias biológicas, se construyen las diferencias sociales entre hombres y mujeres, las cuales se convierten en desigualdades sociales que se manifiestan como subordinación y discriminación de las mujeres. Este enfoque también considera otros determinantes de la situación de las mujeres como son los factores económicos, políticos, étnicos y raciales (Moser, 1991: 58-59).

Si la subordinación ha sido vista por la ideología patriarcal como natural, es difícil que el cambio parta espontáneamente desde las personas en condición de subordinación. De esta manera, el empoderamiento es un proceso de cambio a largo plazo en el que las mujeres van adquiriendo capacidades, reivindicando colectiva o individualmente necesidades e intereses en los espacios privado y público, cambiando valoraciones y actitudes sociales y personales acerca de las capacidades y valores otorgados a los géneros, así como adquiriendo y ejerciendo control sobre los recursos productivos, reproductivos y comunitarios (Bucher, 1996:29).

En este sentido, el empoderamiento ha sido una de las estrategias implementadas por las organizaciones de mujeres a través de la organización o *Poder con*, partiendo de la idea de que el resultado colectivo puede ser superior a la sumatoria de las partes individuales, y se aprecia especialmente cuando un grupo presenta una solución compartida a sus problemas. De esta manera las organizaciones de mujeres plantean que el empoderamiento femenino requiere de procesos de concienciación y organización de las mujeres para que cuestionen la subordinación de género (MAM, 2003:6). Como ejemplo, Las Dignas (1993:12) señalan que para las mujeres participantes en proyectos productivos, *“salir del estrecho marco del hogar, encontrarse con otras mujeres y atreverse a impulsar juntas soluciones a sus necesidades.... les ha hecho ganar en seguridad y autoestima”*.

Los procesos de empoderamiento constituyen para las mujeres un desafío al sistema patriarcal y las relaciones de poder entre hombres y mujeres, y sitúan el reto de transformar todas aquellas estructuras sociales, políticas, económicas y culturales que refuerzan la discriminación de género y la desigualdad social.

Sin embargo, el empoderamiento no es un proceso lineal definido de la misma manera para las diferentes mujeres o grupos de mujeres, sino que varía para cada mujer o grupo según su vida, su historia y contexto, y según *“la localización de la subordinación en lo personal, familiar, comunitario, nacional, regional y global”* (Fed.Muj. Prog, 2007).

Diferentes autoras destacan que el empoderamiento tiene diversos componentes o aspectos interrelacionados. Globalmente estos componentes se pueden agrupar en empoderamiento psicosocial y empoderamiento económico (Bucher, 1995:29) (Ver cuadro No.8.1).

Cuadro No. 8.1. Componentes del empoderamiento

Aspectos	Componentes	Características
Empoderamiento Socio-cultural	Cognitivos	Realización y comprensión de las causas de la subordinación de las mujeres.
	Psicológicos	Incremento de la autoconfianza, autoestima, seguridad en una misma, autodeterminación.
	<i>Físicos</i>	Autonomía corporal, control sobre el cuerpo y la sexualidad y fertilidad, conciencia sobre el cuidado de la salud personal.
	<i>Políticos sociales</i> y	Construcción del poder con otras a partir de compartir, intercambiar experiencias, crear lazos de solidaridad, capacidad para organizarse como mujeres, movilización, acceso a la toma de decisiones
Empoderamiento económico	Económicos	Autonomía económica que se generan a partir de la capacidad de generar y administrar ingresos propios y del acceso y control de los recursos productivos.

Fuente: Elaboración propia a partir de M.A.M (2003:28) y Bucher (1996:1)

Dentro del ámbito socio cultural los factores clave para lograr el empoderamiento tienen que ver con la conciencia de la existencia de una relación de subordinación de las mujeres respecto de los hombres, la comprensión de sus causas, el incremento de la autoconfianza y la autodeterminación, la conciencia y el ejercicio sobre la autonomía corporal y el acceso al poder en aquellos espacios donde se toman las decisiones familiares, sociales o políticas. El empoderamiento económico tiene que ver con el acceso de las mujeres a los recursos productivos y económicos que tradicionalmente le son limitados, a su gestión y administración.

Es de tener en cuenta que el éxito de los proyectos económicos puede impactar positivamente en el empoderamiento de las mujeres, pero igualmente, el fracaso económico tiene como consecuencia el empeoramiento de su condición de vida, de su posición, particularmente en cuanto a la valoración propia sobre sus capacidades y la confianza y valoración social hacia las mujeres (Bucher 1996:30).

1.3. Intereses femeninos y autonomía económica

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) el enfoque de equidad de género y empoderamiento “debiera incluir tres desafíos fundamentales: la redistribución del poder, los activos, los ingresos y el tiempo” (CEPAL, 2004). De esta manera, uno de los factores determinantes del empoderamiento, aunque no suficiente por sí solo, es la autonomía económica de las mujeres, es decir, la capacidad de generar, gestionar y administrar los ingresos que obtienen. Sin recursos difícilmente las mujeres pueden acceder al poder. La falta de autonomía económica sitúa a las mujeres en dependencia de sus parejas o su entorno familiar y aumenta su situación de desempoderamiento, al ser más sensibles al “poder” que ejercen “sobre” ella el esposo o la familia. Así que el *poder sobre* también se expresa en la capacidad de decidir sobre el gasto¹⁵².

“La autonomía económica, física y reproductiva de las mujeres así como la valoración del trabajo no remunerado y del tiempo asignado a éste son factores fundamentales para analizar la pobreza desde una perspectiva de género; la autonomía económica es decir el hecho de que las personas cuenten con ingresos propios que les permitan satisfacer sus necesidades, es un elemento clave en la lucha contra la pobreza. Así, la desigualdad de oportunidades que afecta a las mujeres para acceder al trabajo remunerado limita en gran medida sus posibilidades de ser autónomas en términos económicos. El hecho de que una elevada proporción de ellas, tanto en hogares pobres como no pobres, sean dependientes económicamente del jefe de hogar, limita en gran medida su autonomía económica y su capacidad de decisión. Esta situación de vulnerabilidad se agrava en caso de viudez, ruptura matrimonial o desintegración familiar”. (CEPAL, 2004).

“Las limitaciones que tienen las mujeres para generar ingresos se explican principalmente por las desigualdades en la distribución, el acceso, el uso y el control de los recursos productivos: tierra, capital, trabajo, acceso a la información, vivienda, recursos naturales o nuevas tecnologías” (CEPAL, 2004).

A través de los proyectos se debe entonces de promover tanto la conciencia social, es decir, “*la creación de una preocupación pública con relación a la situación de la mujer*” (Young en Bucher 1993:32), como la conciencia de género, entendida como la toma de conocimiento y posición respecto a las relaciones de subordinación femenina que determina el sistema social de género. El empoderamiento de las mujeres se constituye entonces como la base que posibilita la transformación de la situación de discriminación que determina la condición y posición social de género de las mujeres.

¹⁵² Este poder también es la base de la violencia de género que se ejerce sobre las mujeres en el ámbito de la familia, particularmente desde la pareja, violencia que se expresa tanto física como verbal, psicológica y patrimonialmente.

Cabe recordar en este punto la distinción teórica existente en torno a los intereses de género, como aquellos derivados de los roles y relaciones sociales, y de la posición social de los sexos, que afectan tanto a hombres como a mujeres, pero en formas específicas y diferenciadas. Maxine Molyneux¹⁵⁴ (1998), separó desde un punto de vista de análisis teórico, entre intereses prácticos y estratégicos. Los primeros se basan en la satisfacción de necesidades derivadas de la posición de las mujeres en la división sexual del trabajo, es decir, aquellos relacionados con el rol doméstico y reproductivo: alimentación, educación para hijos e hijas, vivienda, salud, ingresos para la sobrevivencia etc. Los intereses estratégicos “*conllevan reivindicaciones para transformar las relaciones sociales con el fin de potenciar la posición de las mujeres*”(Molyneux, 1998:237) y asegurar la sostenibilidad de estos cambios de posición (acceso a puestos de decisión, autonomía económica, participación política...), por lo que tienen una naturaleza estrictamente política y potencialmente transformadora.

Sin embargo, la misma autora señala que los intereses prácticos pueden y deberían ser en algunos casos la base para la transformación política, como ha sido el caso del “feminismo popular” en América Latina, donde mujeres pobres movilizadas en torno a intereses prácticos de género, como podría ser el caso de las Madres de la Plaza de Mayo en Argentina –con la maternidad como interés práctico en este caso- se han embarcado en luchas estratégicas que potenciaron su capacidad de satisfacer tanto estos intereses como los más estratégicos, relacionados en el ejemplo con la lucha por las libertades políticas. Menciona también que esta transformación no es inherente a las luchas en torno a intereses prácticos, sino que este proceso se produzca o no “*depende en gran medida de intervenciones políticas y discursivas que ayuden a impulsar la transformación*” (Idem). Para el caso que nos ocupa, el acceso de las mujeres a fuentes de ingreso no determina por sí mismo su cambio de posición y valoración social, sino que esta transformación dependerá de las estrategias políticas que desde el Movimiento se impulsen para acompañar los programas de generación de ingreso.

De esta manera, el papel de los agentes externos, en este caso el Movimiento de Mujeres, es facilitar las condiciones que induzcan estos cambios. De ahí la relevancia de crear conciencia de la discriminación de género, por lo que una de las estrategias políticas clave impulsadas por todas las organizaciones feministas ha sido la formación, capacitación y reflexión individual y colectiva sobre la construcción social de género, para tratar de inducir el empoderamiento femenino. Es a partir de esta toma de conciencia que “*las mujeres pueden modificar la imagen que tienen de sí mismas y las creencias sobre sus derechos y capacidades y lleguen a desafiar los sentimientos de inferioridad*”.

¹⁵⁴ Teórica feminista precursora del concepto de los *intereses femeninos*.

Se trata de que las mujeres tomen conciencia sobre su posición subordinada y también que esta subordinación se puede y se debe cambiar (Fed.Muj.Pro, 2007).

Retomando estudios elaborados por las organizaciones de mujeres, y apoyado en el trabajo de Bucher, a continuación se presenta una síntesis de los componentes fundamentales que un proyecto productivo debe incluir para que contribuya al empoderamiento de las mujeres. Dichos componentes se han dividido entre aquellos aspectos a considerar previamente a la puesta en marcha de la actividad (premisas) y aquellos a considerar tanto previamente como durante el desarrollo del emprendimiento.

COMPONENTES PREVIOS AL INICIO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA (PREMISAS)

- ⊙ Análisis de género previo en las comunidades: comprender el efecto distinto que tendría el programa en hombres y mujeres y en la comunidad.
- ⊙ Participación activa de las mujeres durante la planificación, ejecución y evaluación del proyecto o programa.
- ⊙ Asistencia técnica previa a la iniciativa: estudios de factibilidad previa, estudios de mercado, diseño del modelo organizativo.
- ⊙ Establecer criterios de selección de las participantes que tengan en cuenta su situación, condición, interés y posibilidad de participar activamente.

COMPONENTES PREVIOS Y DURANTE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA (COMPONENTES DEL APOYO)

- ⊙ Promover la conciencia de género en las mujeres.
- ⊙ Promover la conciencia social: contar con el apoyo de la comunidad para reducir las críticas hacia las mujeres como estrategia de dominación social.
- ⊙ Alivio de la carga de trabajo doméstica: promoción de la corresponsabilidad en la pareja y mecanismos específicos de alivio.
- ⊙ Desarrollo de capacidades individuales y grupales tanto sociales y psicológicas como de manejo de la empresa.
- ⊙ Asistencia técnica durante el desarrollo: permanente, sostenida y de largo plazo, acorde con las características de las empresarias.

Fuente: elaboración propia a partir de Bucher 1996 y valoraciones de las autoras.

1.4 Las propuestas de modelos económicos solidarios o alternativos

La promoción de la inserción de las mujeres en actividades generadoras de ingreso, efectuadas por las organizaciones del Movimiento de Mujeres han buscado vincular el interés práctico de la sobrevivencia con el interés estratégico de la autonomía económica, como factor que contribuye al empoderamiento de las mujeres. De esta manera los proyectos de generación de ingreso o iniciativas económicas deben conciliar al mismo tiempo, objetivos económicos y sociales. Como propuestas transformadoras de la realidad, que promueven la equidad social y de género, deben cuestionar el sistema económico neoliberal globalizado, tratando de promover relaciones diferentes entre el capital y las personas, las mujeres y los hombres, y entre todos ellos con el entorno. En este sentido se trataría de propuestas alternativas, que se enmarcan dentro de los enfoques de economía social o economía solidaria.

El término “Economía Solidaria” se utiliza para definir un nuevo enfoque de la teoría y de la práctica económica. Según Vietmeir (2007) el concepto fundamental se encuentra en las bases de la convivencia fraternal del ser humano en lo político y lo social, y la cooperación en lo económico para que “todos ganen”. De esta manera el autor distingue cinco niveles o dimensiones de lo solidario:

- Lo solidario como cultura cotidiana. Lo encontramos practicado por personas y familias, entre vecinos de la misma comunidad o barrio –colonia, en organizaciones e instituciones: hábitos de consumo ético – responsable, ayuda mutua y el tejido social.
- Lo solidario entre personas y/o familias con fines socioeconómicos que conforman un colectivo (grupo u organización).
- Lo solidario entre organizaciones para relacionarse en cadenas productivas y circuitos económicos solidarios.
- Lo solidario de la sociedad con los sectores empobrecidos, marginados y excluidos.
- Lo solidario con las futuras generaciones que se expresa en la sustentabilidad de un desarrollo integral con su dimensión ecológica, pero también social y culturalmente sostenibles.

Para la economía solidaria lo importante es el sujeto social, los grupos organizados como sujetos sociales, y por tanto el fortalecimiento de los pueblos. Esta economía se basa y produce en el marco de relaciones solidarias, relaciones humanas de apoyo mutuo, de respeto, de intercambio, equitativas entre comunidades y personas, en prácticas colectivas e intercambios de experiencias; *“Es un ejercicio de creatividad plural y búsqueda de alternativas incluyentes, que se plantea como alternativa a construir frente a la globalización neoliberal”*. (DESMI A.C, 2007).

Estas dimensiones señalan a la economía solidaria no como un sector más de la economía, sino como un enfoque transversal que incluye iniciativas en todos los sectores

de la economía. Las propuestas están desde aquellas que promueven la incorporación de las empresas solidarias de forma competitiva en el mercado capitalista actual, hasta aquellas de sectores progresistas que se proponen transformaciones estructurales en la economía a través del fortalecimiento de las economías solidarias *“que operan simultáneamente con la economía capitalista hegemónica”* (Nobre, en línea 2007).

Para este estudio, se ha definido como iniciativas económicas aquellas encaminadas a la generación de ingreso para las mujeres como medio para contribuir al avance en su condición y posición social, en el marco de las propuestas de economía solidaria. Como señala el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) (2007) *“El objetivo es de carácter social y la economía es el medio para obtenerlo”*. De esta manera, la idea de la iniciativa económica abarca un amplio abanico de expresiones organizativas, enfocadas a generar ingresos y empleos para personas que se encuentran en desventaja en el ámbito económico, ya sea por su clase, edad, sus condiciones educativas y laborales, o por las desigualdades que genera el sistema social de género en el caso de las mujeres, y que limitan su inserción productiva.

Algunos de los rasgos que según la Fundación para el Desarrollo (FUNDE) deberían definir las iniciativas de economía solidaria son:

- Son asociaciones de personas y no de capital, por lo tanto el valor es asignado a las personas y no a su cantidad de capital aportado.
- Son asociaciones donde el poder de las personas es igual, porque se fundamenta en una persona igual a un voto.
- La distribución de excedentes es proporcional al trabajo realizado en las actividades de la iniciativa económica.
- Las decisiones son colectivas.

Según la misma fuente, los factores que caracterizan la estructura económica de la economía solidaria serían:

- La propiedad colectiva de los medios de producción.
- Su finalidad es garantizar el trabajo con el fin de asegurar la reproducción social de una sociedad y no de una persona o familia en particular.
- Las relaciones sociales de producción son de cooperación, el reconocimiento por el trabajo realizado se basa en la remuneración y distribución de la renta tomando en consideración el tiempo que las personas destinan a la producción o la comercialización colectiva (FUNDE, 2007).

En relación a la propiedad colectiva, diversos autores (Camacho et al. 2007, Laguna 1999) cuestionan la estrategia aparentemente obligatoria establecida en los últimos años

de agrupar a productores y productoras en empresas asociativas de diversa naturaleza jurídica, como condición para canalizar los recursos de la cooperación, con la finalidad de potenciar escalas mayores y sinergias adicionales. Plantean que esta premisa no ha tenido en muchos casos cuenta de algunos aspectos claves para el ámbito rural y el tema empresarial, tales como los aspectos históricos, disponibilidad de base productiva, la cultura, los liderazgos internos o la capacidad de emprendimiento entre otras.

Para las mujeres, las experiencias alternativas que les permiten generar ingresos surgen como la posibilidad de acceso a la propiedad de los medios de producción mediante la propiedad colectiva y a la remuneración; principalmente también como la oportunidad de experimentar y vivenciar otra relación de trabajo basada en el compañerismo y en la gestión democrática, la valoración de las capacidades propias y del colectivo. De esta manera, el carácter empoderador de las propuestas de desarrollo económico debe promover la participación prioritaria de las *mujeres* en todos los ámbitos posibles, fortalecer su organización, y establecer los mecanismos necesarios para la gestión y control de los recursos productivos (tierra, agua, formación, ingresos, capital).

Nobre (2007) menciona que el debate sobre mujeres y género en el marco de la economía solidaria aún es pequeño, frente a las contribuciones que las mujeres realizan cotidianamente para promover prácticas innovadoras, estando todavía pendiente en gran medida la tarea de sistematizar estas prácticas a partir de diferentes visiones y de las diferentes experiencias que se van desarrollando.

2. Algunos datos sobre el panorama nacional

2.1. El impacto del modelo económico neoliberal

En el contexto de la globalización neoliberal, la política económica de los gobiernos salvadoreños a partir de la firma de los Acuerdos de Paz (1992) ha seguido las orientaciones del Consenso de Washington, centradas en la reducción del tamaño del Estado, la desregulación económica y la apertura comercial (Lara y Rubio 2006: 5). El Salvador entró a partir de 1996 en un proceso de desaceleración económica, donde en 2004 obtuvo la tasa más baja de crecimiento del PIB hasta el año 2005; de la misma manera el PIB por habitante cayó en un -0,2%. El Salvador tiene una de las economías con menor crecimiento en la región y en Latinoamérica¹⁵⁴ (Lara 2006).

Aunados a estas cifras, los niveles de endeudamiento público se incrementaron para el 2004, ascendiendo al 40,5% del PIB, mientras que la tasa de inflación para septiembre 2005 alcanzó el 4,4%, determinada en gran medida por el alza del precio internacional del petróleo.

¹⁵⁴ Acompañado por Haití.

En el marco de las políticas de ajuste estructural se estimuló a los países de la región centroamericana a adoptar un modelo hacia fuera, -promoción de las exportaciones y a la apertura de los mercados nacionales a la competencia externa, eliminando para ello los aranceles e impuestos a la importación de materias primas y bienes de capital así como redujo los impuestos a la importación de bienes finales (Renzi, 2004). Sin duda el déficit comercial deriva de estos ajustes, el cual se ha venido incrementando en los últimos años y que se sitúa en el 18,8% del PIB.

Según Lara (2006), este fenómeno se agrava con la aceleración de los procesos de apertura comercial, que lejos de garantizar la competitividad de la producción nacional promueven una mayor sustitución de la producción externa. De esta manera, la entrada masiva de productos importados a menores precios que los nacionales provocó la crisis y quiebra de una gran cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas urbanas y de pequeños y medianos productores agropecuarios, que no pudieron competir ni en costos ni en calidad con los productos importados.

En cuanto a la producción interna, ha sido enfocada en su mayoría hacia EEUU, donde para el año 2004, el 55,2% de las exportaciones totales correspondieron a la industria maquiladora, de las cuales el 65,4% tienen como destino EEUU.

Las remesas familiares, la mayoría provenientes de EEUU alcanzaron para el año 2005 el 16,1% del PIB, recibidas por el 22,3% de los hogares, por lo que, si a esto unimos la recepción de remesas, y el hecho de ser un país dolarizado, resulta evidente que el desempeño de la economía nacional depende de forma muy importante de la economía de EEUU. Es claro además que las remesas son en gran medida las que permiten a la economía mantenerse a flote y para buena parte de la población, conservar su nivel adquisitivo en los últimos años.

Según el Informe de Desarrollo Humano 2005 El Salvador se ubica en la posición 104 de 177 países en relación al Índice de Desarrollo Humano, con un IDH para el 2005 de 0,732, considerado como país de renta media. A pesar de ello, según fuentes oficiales el 12,6% de los hogares viven en la extrema pobreza, y un total de 34,5% por debajo de la línea de la pobreza. Si consideramos el ámbito rural por si mismo, donde vive el 40,3% de la población, el 43,79% de los hogares se sitúan por debajo de la línea de pobreza mientras que lo hacen también el 29,39% de los hogares urbanos.

El Índice de Desarrollo relativo al Género (IDG) se sitúa en 0,727. De los cuatro componentes de este índice, es el PIB per cápita donde la brecha entre hombres y mujeres es mayor, dado que los hombres tienen una media de \$6,951 mientras que las mujeres se sitúan en menos de la mitad, \$3,386, para una población femenina que se sitúa en torno al 52% del total. Cabe destacar además el incremento del número de mujeres que

están al frente del hogar solas -también denominada jefatura femenina- que para el 2004 ascendía al 32% de los hogares. Este incremento se ha visto favorecido por la incorporación de las mujeres al mundo productivo y los procesos migratorios acelerados.

Son diversas las fuentes que señalan la división sexual del trabajo como un factor clave de rentabilidad y maximización de beneficios para la globalización capitalista, y plantean que el género es una variable estratégica para incrementar la rentabilidad económica (Gil, 2001; Benería, 2002). Señalan entonces que el capitalismo global se beneficia y a la vez refuerza dicha división, entendida como la asignación de tareas diferentes y excluyentes, con diverso valor social y económico según el sexo. En esta línea, Bonder (2006) plantea que la globalización tiene un impacto no neutral para hombres y mujeres, donde los bajos salarios, la falta de protección laboral de las mujeres y el trabajo reproductivo de las mujeres son en la práctica premisas para el crecimiento de muchos países en vías de desarrollo que dependen de las exportaciones, como es el caso en parte de El Salvador.

Pese a haber sufrido algunos cambios en las últimas décadas, la división sexual del trabajo, determinada por el sistema social de género, mantiene la asignación casi exclusiva de las mujeres a las tareas domésticas reproductivas, y del cuidado de las familias. A ello se suman los cambios sociales y demográficos que se están produciendo particularmente a causa de la migración y el incremento de la cantidad de mujeres como únicas sostenedoras de los hogares. Los efectos de la división sexual del trabajo se expresan en sobrecarga de trabajo de las mujeres sin reconocimiento social, ausencia de tiempo disponible para capacitación y recreación, deficiente acceso a los sistemas de información, que limitan sus opciones de ingreso al mercado laboral, así como sus posibilidades de participar en la vida económica, social y política, y de acceder a la toma de decisiones en los diversos ámbitos.

De esta manera, el contexto nacional e internacional marcado por la globalización neoliberal lejos de generar mejores condiciones de vida para las personas y mayores oportunidades de empleo, está ocasionando un deterioro significativo de los mercados de trabajo y un incremento importante del sector informal de la economía, una de cuyas características más visibles es la feminización del mercado laboral¹⁵⁵. De las diez¹⁵⁶

¹⁵⁵ Entendida como la incorporación cada vez mayor de las mujeres al ámbito productivo junto con la precarización de las condiciones del empleo, situaciones ambas que se comprueban en El Salvador

¹⁵⁶ Además de las mencionadas en el texto se encuentran "contratos laborales que rozan la ilegalidad, ausencia o pobre acceso a servicios sociales básicos, riesgos laborales y sanitarios altos, mayor supervisión patronal sobre el trabajo femenino que el masculino, invisibilización o infravaloración de ciertas actividades laborales femeninas como el trabajo desplegado por las secretarías en las grandes empresas, por ejemplo". En este sentido numerosas investigaciones dejan claro que estos otros aspectos también están presentes en mayor o menor medida en el trabajo de las mujeres en la globalización capitalista, aunque no se han analizado con datos en esta investigación.

implicaciones negativas de la feminización del trabajo que señala Bonder (2006) en El Salvador estarían claramente identificadas las siguientes: salarios femeninos más bajos que los masculinos, menor calificación laboral –por cuanto a medida que aumenta el nivel educativo también lo hace el desempleo-, precarización e inestabilidad laboral, escasas oportunidades de promoción laboral, segregación sexual en funciones y tarea, así como bajos índices de filiación en organizaciones y sindicatos. A esto se une el hecho de que las mujeres, invierten más tiempo en actividades no remuneradas que los hombres, lo que indica que ellas tienen días más largos de trabajo que van en detrimento de los niveles de salud y nutrición (CEPAL, 2007).

A este proceso se une una mayor situación de vulnerabilidad de las mujeres, a causa de su condición y posición social de género y sus responsabilidades familiares –directamente proporcionales a la irresponsabilidad paterna-, ya que ésta les limita tanto en sus condiciones de empleabilidad como a la hora de diseñar sus propias estrategias laborales.

2.2. El empleo y la generación de ingreso para las mujeres

Se estimó para el 2004 la población en edad de trabajar en 5,240,843 personas, de las cuales solamente 2,710,237 ofrecen su fuerza de trabajo al mercado laboral (PEA). De ese total, sólo el 39.6% son mujeres, dato que sin duda está relacionado con la invisibilización histórica de las mujeres en el ámbito productivo por su condición y posición genéricas, situación que sin embargo se ha ido cambiando, incrementándose en las dos últimas décadas (FUNDE, 2007).

En los últimos trece años (1991-2004) la tasa de desempleo abierto se ha reducido en un 22%, con su nivel más bajo en 2002 con un 6,2% (Lara 2006:10)¹⁵⁷.

Teniendo en cuenta que la brecha en la tasa global de participación¹⁵⁸ entre hombres y mujeres es de 0.580, los datos de desempleo resultan significativos. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la tasa de desempleo femenina no sólo aparece para todos los años menor que la masculina, sino que se ha dividido por dos en el periodo, disminuyendo de forma particular en el ámbito rural, llegando a una tasa media del 3.8%. En el caso de los hombres esta disminución ha sido mucho menor, de un 3% en el periodo frente al 54% de las mujeres.

¹⁵⁷ Es necesario aclarar que en El Salvador el Ministerio de Economía calcula la tasa de desempleo a partir de las personas que declaran no estar realizando ningún tipo de actividad generadora de ingreso, ya sea formal o informal, por lo que las tasas aparentes que se presentan pueden ser muy inferiores a las que tienen otros países con un PIB per cápita mucho mayor. En el caso de El Salvador, la tasa de desempleo excluye entonces tanto el empleo formal como el informal y el subempleo. Es por ello que se explican tasas de desempleo tan bajas (casi rozando el pleno empleo).

¹⁵⁸ Relación de personas en edad que forman parte de la población económicamente activa en relación al total de personas en edad de trabajar.

Cuadro No. 8.2. Tasa de desempleo abierto desde 1992 hasta el 2004.

GRUPOS	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	AÑOS	T	U	R	T	U	R	T	U
1992	9,3	8,2	11	10	9,5	11	7,7	6,6	9,9
1995	7,6	7	8,6	8,7	8,6	8,8	5,9	5	8
1998	7,3	7,6	6,8	8,2	9,1	7	6	5,8	6,3
2001	7	7	7	8,1	8,7	7,4	5,2	4,9	6
2004	6,8	6,5	7,2	8,7	8,8	8,6	3,8	3,8	3,9

Fuente: elaboración propia a partir de Lara, 2006.

El esquema de crecimiento económico promovido, se sustenta en el uso intensivo de mano de obra femenina. Otros factores que han incidido también en la mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral han sido el incremento del nivel educativo de las mujeres, el deterioro de los ingresos de los hogares, el desempleo masculino, que ha impulsado a las mujeres a buscar empleo para complementar el ingreso familiar, y en algunos casos las migración, en hogares donde el hombre ha migrado y la mujer ha quedado sola a cargo del hogar. Otros autores señalan que la expansión del capital transnacional supone el reclutamiento a gran escala de mano de obra femenina, proveniente de los sectores que requieren trabajadores con “*habilidad manual, docilidad para las tareas altamente estandarizadas y poco tiempo para organizarse en sindicatos*” (Bonder 2006).

En cuanto a la edad, el desempleo ha disminuido entre las personas sin ningún tipo de educación (22,1% a 15,1% en el periodo analizado), mientras que ha aumentado en aquellas con mayores años de estudio —entre las personas con educación media o superior el desempleo asciende al 33%, de los cuales el 24% son hombres y el 56% mujeres—, por lo que se comprueba que no necesariamente el incremento del nivel educativo de las mujeres se traduce directamente en beneficios laborales (Bonder, 2006; Benería, 2002). El sesgo de género también está presente en la edad, donde las mujeres de 20 a 24 años afrontan tasas de desempleo del 35% mientras los hombres del 19,2% (Lara 2006: 15).

El principal sector donde se emplean las mujeres es el terciario, con actividades de comercio (41,7%) el cual incluye hoteles y restaurantes, los servicios sociales de salud y las empleadas domésticas (10.5% y 9.3% respectivamente); seguido del sector secundario de la economía, en actividades de la industria manufacturera (19,7%). Los otros dos sectores donde más mujeres se ocupan son.

Cuadro No. 8.3. Distribución de las mujeres por sector de ocupación.

SECTORES	2004	2005
Agricultura	3,2	4,7
Pesca	0,2	0,1
Minería	0,0	0,0
Manufactura	21,0	19,7
Electricidad y gas	0,1	0,1
Construcción	0,5	0,2
Comercio	42,3	41,7
Transporte	1,3	1,1
Financieros	2,7	3,6
Admin. Pública	2,4	2,7
Enseñanza	5,5	6,1
Servicios sociales	10,3	10,5
Servicio doméstico	10,5	9,3
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de DIGESTIC 2003 Y 2004.

Las actividades agropecuarias han sido tradicionalmente consideradas actividades masculinas, y las estadísticas reflejan una participación femenina minoritaria -4.6%-. De esta manera normalmente las labores agrícolas en las que se involucran las mujeres son extensiones de sus tareas reproductivas, tales como sembrar y cuidar cultivos, atender huertos caseros, criar aves y otros animales de patio o simplemente cocinar para trabajadores agrícolas, labores que permanecen invisibilizadas como aporte productivo de las mujeres. Estas actividades de las mujeres se realizan normalmente con carácter individual o familiar, aunque en algunos casos se articulan de forma asociativa para la compra de insumos o la venta de los productos.

Otro aspecto donde es evidente la brecha de género es en relación a los salarios ya que entre hombres y mujeres fue de 0,81 para el año 2005, donde los ingresos mensuales medios masculinos se sitúan en \$255,0 frente a \$206,7 que reciben las mujeres.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) plantea que la disminución de la pobreza se relaciona directamente con la cantidad y la calidad de empleos generados (Renzi, 2004). En este segundo aspecto el retroceso es sustantivo, disminuye la desocupación al mismo tiempo que baja la calidad del empleo, debido a

que la población en situación de subempleo ha crecido¹⁵⁹, aumentando del 31,9% (1995) al 35,4% (2004) para la población trabajadora en el área urbana. De éstas, el 87% es invisible. En este aspecto el sesgo de género es claro, ya que no sólo afecta en mayor medida a las mujeres que a los hombres, sino que la brecha entre ellos también se ha incrementado en el periodo desde el 0,93 al 0,86.

Otro tanto ocurre con el empleo informal¹⁶⁰, el cual se sitúa en el 49,8% (2004), donde las mujeres son mayoría -57%-. En este sentido también se observa un incremento de la brecha de informalidad entre ambos sexos, que ha pasado de 0,96 al 0,93 en el periodo 94-2004. De esta manera resulta evidente como señala que la cuestión de género aparece con más fuerza cuando analizamos el tema de la flexibilidad y su impacto, y siempre con mayor impacto negativo para las mujeres.

En relación a la cobertura de seguridad social, entre 1999 y el 2004 ésta se redujo del 48,5% al 44,0% de la población ocupada del área urbana. Según Lara “este fenómeno responde a la falta de voluntad de la institucionalidad laboral de hacer valer los derechos laborales y de la población trabajadora de exigirlos” (Lara, 2006: 14). En relación a la población trabajadora sindicalizada en el mismo periodo, ésta se ha mantenido en torno al 5%.

En este contexto, el autoempleo se plantea como la única alternativa posible para miles de mujeres que no pueden acceder a un empleo, o que buscan mejorar sus condiciones de trabajo más allá de las mínimas posibilidades del mercado laboral. El 37,7% de las mujeres se declaran trabajadoras por cuenta propia, frente al 21% de los hombres, mientras que el 41,2% son asalariadas temporales y permanentes, frente al 64,4% de los hombres y el 10,5% se dedica al servicio doméstico.

Trabajar por cuenta propia es la única opción posible para muchas mujeres, sobre todo para las más pobres, y en otros casos ofrece a las mujeres la posibilidad de manejar sus tiempos y poder compaginar la actividad productiva con las tareas domésticas y el cuidado de la familia.

¹⁵⁹ Definida como aquella que trabaja de forma involuntaria menos de 40 horas semanales pero es remunerada con respecto a la ley (subempleo visible) y aquella que trabaja más de las cuarenta horas semanales de forma involuntaria y perciben ingresos inferiores al salario mínimo legal (subempleo invisible)¹⁶⁰.

¹⁶⁰ Entendido como aquellas personas que se dedican a una actividad remunerada sin prestaciones sociales, con salarios variables, condiciones de trabajo precarias, contratos verbales y donde los empleadoras y empleados no cotizan al seguro y al fondo de pensiones.

Cuadro No. 8.4. Categorías ocupacionales de mujeres y hombres, 2004

Categoría	N	%	N	%
Empleadora/empleador	28.518	2,8	79.277	5,4
Cuenta propia	387.595	37,7	308.449	21,0
Cooperativista	151	0,0	1.826	0,1
Familiar no remunerado	79.455	7,7	113.502	7,7
Asalariado permanente	353.658	34,4	564.296	38,5
Asalariado temporal	70.415	6,8	380.569	25,9
Aprendiz	0	0,0	4.303	0,3
Servicio doméstico	108.448	10,5	10.460	0,7
Otros	525	0,1	4.609	0,3
Total	1.028.765	100	1.467.291	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de FUNDE 2007.

En El Salvador, existen cerca de medio millón de empresas registradas. La Comisión Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMYPE)¹⁶¹ (2007), establece sus tipologías en función del volumen de facturación y del número de personas empleadas en grandes empresas, medianas, pequeñas y microempresas (ver cuadro número 8.5).

Cuadro No. 8.5. Número de empresas por tipología, 2004

Tipología	N	%
Grande	941	0,2
Mediana	1.402	0,3
Pequeña	15.777	3,1
Acumulación ampliada	7.288	1,4
Acumulación simple	25.274	4,9
Subsistencia I	188.418	36,6
Subsistencia II	275.385	53,5
TOTAL	514.485	100,0
Total microempresas	496.365	96,4
Total subsistencia	463.803	93,4

Fuente: Elaboración propia a partir de CONAMYPE 2006.

¹⁶¹ Entidad gubernamental dependiente del Ministerio de Economía

Dentro de éstas, se define MICROEMPRESA aquella unidad económica que tiene hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos.¹⁶² Como se puede apreciar, del total de la actividad empresarial registrada, el 96,4% son microempresas, de las cuales el 93,4% corresponden a las de subsistencia. CONAMYPE clasifica la microempresa en tres segmentos productivos:

- ⊙ Microempresa de subsistencia: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalentes de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.
- ⊙ Microempresa de acumulación simple, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.
- ⊙ Microempresa de acumulación ampliada, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales.

Según esta clasificación, las mayoría de las iniciativas económicas, tanto individuales como colectivas que desarrollan las mujeres objeto de este estudio entrarían dentro de la categoría de microempresas de subsistencia, ya que difícilmente alcanzan los parámetros establecidos para pasar al segundo nivel de acumulación simple.

La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana donde un poco más de las dos terceras partes de los micronegocios se encuentran ubicados en los mercados urbanos y representa la ocupación laboral única para casi el 89% de los empresarios, mientras que para el 11% restante, el micronegocio continua siendo la actividad principal pero tienen otra fuente de ingreso. Las y los microempresarios de los segmentos productivos de subsistencia presentan una mayor dependencia del micronegocio como exclusiva fuente de ingresos laborales.

Cuadro No. 8.6. Presencia de mujeres en las microempresas.

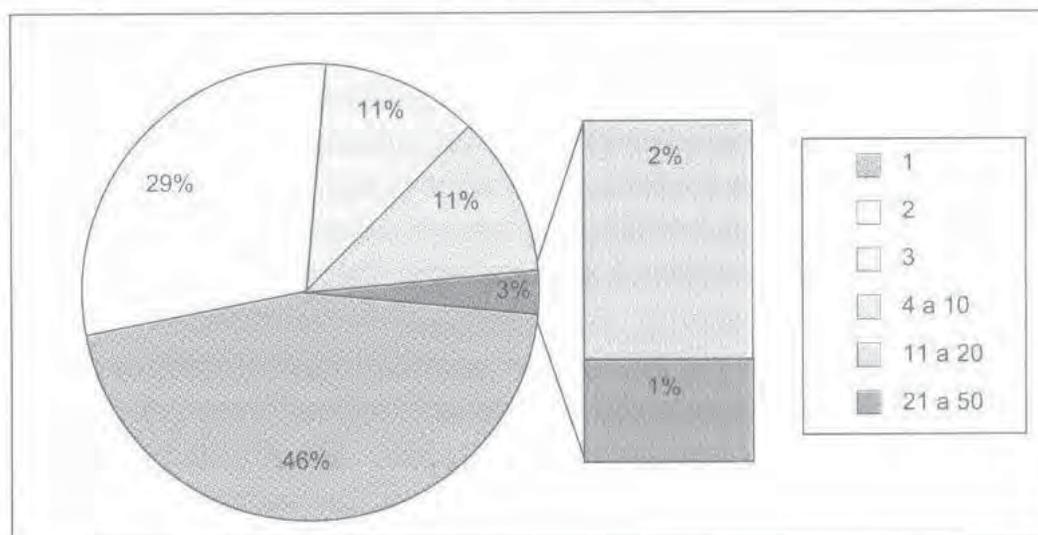
Segmento	Unidades	% Mujeres	% Jefas de hogar
Microempresas	496,365	64.7	23.8
Subsistencia I	275,385	75.4	26.2
Subsistencia II	188,418	56.2	22.3
Acumulación simple	25,274	42.3	15.7
Acumulación ampliada	7,288	22.8	12.7
Pequeña empresa	15,777	12.9	5.1

Fuente: Funde 2007.

¹⁶² Aquí no están consideradas las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario

Cabe destacar que cerca de 64% de las personas microempresarias son mujeres, en particular en el micronegocio de subsistencia con ingresos menores al salario mínimo. En el grupo de acumulación ampliada el predominio es masculino, mientras que en las mypes de subsistencia con ingresos mayores al salario mínimo y las de acumulación simple, la relación está equilibrada, aunque con un leve dominio de las mujeres (CONAMYPE, 2007).

Figura No. 8.1. Empleo de Mujeres Tamaño de la empresa (Número de Trabajadoras)



Fuente: CONAMYPE 2007.

Como se puede apreciar en la figura anterior la mayoría de los empleos de mujeres en el sector de la MYPE es generado por empresas de uno y dos trabajadores mientras que sólo el 3% por empresas de más de 10 trabajadores.

Las empresas de mujeres presentan una mayor proporción de propietarios y trabajadores no remunerados que las empresas de hombres y de propiedad conjunta. Los promedios de ventas y ganancias por trabajador son mayores en las empresas propiedad de hombres, respecto a las de mujeres y las de propiedad conjunta. Las ventas promedio de las empresas de propiedad conjunta y de hombres son de \$1,829 y \$1,423 respectivamente, mientras que las de las empresas de mujeres son de \$662.

Según la misma fuente, la mitad de las empresas de mujeres se inició por falta de oportunidades, mientras que sólo el 39% de las empresas de hombres y el 45% de las de propiedad conjunta lo hicieron por la misma razón. En relación a los ingresos, sólo el 8% de las MYPEs de mujeres reportan ventas superiores a 10 salarios mínimos, mientras que esta proporción llega al 16% y 15% en las otras dos categorías. De esta manera, las empresas de mujeres presentan un índice de informalidad mayor que las