

ECONOMÍA Hoy

NOVIEMBRE 2010 Volumen 2, Número 21



Editorial

T Trabajo y empleo decente

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) *“el trabajo decente resume las aspiraciones de las personas en su vida laboral, aspiraciones en relación a oportunidades e ingresos; derechos, voz y reconocimiento; estabilidad familiar y desarrollo personal; justicia e igualdad de género. Las diversas dimensiones del trabajo decente son pilares de la paz en las comunidades y en la sociedad [...] El trabajo decente puede ser sintetizado en cuatro objetivos estratégicos: principios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales; oportunidades de empleo e ingresos; protección y seguridad social; y diálogo social y tripartismo. Estos objetivos tienen validez para todos los trabajadores, mujeres y hombres, en la economía formal e informal, en trabajos asalariados o autónomos; en el campo, industria y oficina; en sus casas o en la comunidad”*.

Esta definición es el resultado de la lucha que los y las trabajadores(as) han llevado a cabo desde que en el siglo XIX se estableció la relación patrono-trabajador, capitalista-asalariado como una relación dominante o preponderante en la sociedad, es decir, desde que el capitalismo hizo su aparición en el mundo. Muchas personas en este continente gozan de este tipo de trabajo decente, pero en nuestra América Latina y en nuestro país, esta situación ha sido y es más bien la excepción que confirma la regla.

En El Salvador, el desarrollo del capitalismo es periférico, dependiente y con pocos recursos naturales, cuyo acervo principal es su gente. Este ha devenido en que el trabajo infantil, forzoso – en tanto es la única posibilidad a la que puedo acceder para lograr ingreso – desigual y peligroso sea parte de la vida cotidiana de la mayoría de personas que dedican parte de su vida al trabajo productivo.

La precariedad del mercado laboral es una realidad que se expresa en el desempleo o en el acceso a empleos con bajas remuneraciones, sobreexplotación y carencia de seguridad social. Esta situación lleva a muchos jóvenes contemporáneos a preguntarse si efectivamente la educación y el mercado laboral son los caminos a seguir para mejorar en la escala social. Actualmente, en términos reales, los jóvenes que se incorporan al mercado laboral reciben salarios menores que los que recibieron la generación anterior, por trabajos comparables. Se debe notar que la situación y posición de las mujeres suele ser peor que la de los hombres,

pudiendo afirmar que las mujeres sufren una doble exclusión.

Trayectorias laborales discontinuas en ingresos, contratos, prestaciones y demás derivan en jubilaciones que no llegan o que llegan cargadas no de júbilo sino de desconsuelo, y que vuelven a su vez más precaria la situación actual y futura de las generaciones que inician su vida laboral en esta época.

Urgen políticas que apunten no sólo el acceso y calidad de la educación hasta bachillerato, sino también de aquellas que estimulen el empleo juvenil decente sin que esto implique expulsar trabajadores o trabajadoras de mayor edad y con mayor pasivo laboral acumulado. Se trata de estimular empleo con valor agregado para la colectividad, en esta lógica empresas o emprendimientos con racionalidades diferentes a las de la mera competencia en un mercado capitalista global signado por la sed de ganancia se convierten en una necesidad de sobrevivencia presente y futura.

Para muestra de la situación laboral un botón. De acuerdo al informe de la OIT “Trabajo Decente y Juventud en América Latina 2010”, en América Latina, sólo un 4% de jóvenes, entre 18 y 24 años, estudia y goza de un trabajo no precario, es decir, obtiene un salario y cuenta con seguridad social; pero hay un 20% que trabaja de la misma forma pero no estudia. Asimismo, 20 de cada 100 jóvenes son desempleados, y otro rubro del 30% sólo estudia. Lo más preocupante es que 10 de cada 100 jóvenes no estudia, no trabaja pero tampoco busca empleo.

Como sociedad, como ciudadanos debemos exigir al Estado, a cualquier gobierno, promover y proteger la creación de empleo decente, es decir, de empleo en el cual sea posible reunirse para discutir libremente nuestros problemas y necesidades como trabajadoras y trabajadores, que el trabajo sea llevado a cabo con dignidad, que nos permita alimentar a nuestra familia y proveernos de salud, educación, vivienda y esparcimiento adecuado. Un trabajo en el cual podamos expresar lo que pensamos respetando el derecho de los demás a expresar también su opinión. Un trabajo en el que no suframos de discriminación ni acoso de ningún tipo, que tengamos asegurada nuestra protección y seguridad social, y que, al final de nuestra vida productiva, nos permita gozar de una pensión digna.

Emprendimiento femenino: una puerta al desarrollo

Por: Licda. Karen Duke

Docente e investigadora del Dpto. de Economía, UCA

Poca es la evidencia que se requiere para asegurar el papel fundamental que las mujeres han jugado en el espacio privado, y en todas las actividades asociadas a la reproducción social de la vida doméstica. Sin embargo, poco es lo que se ha reconocido en el espacio público, político, económico y de representación social.

Hablar de los emprendimientos femeninos es hablar de las capacidades creativas de las mujeres, las cuales se desarrollan a partir de la realidad que las rodea, para crear nuevas empresas o iniciativas productivas económicas y sociales que se utilicen como medio de empoderamiento de forma individual o colectiva.

El término de emprendimiento femenino no ha sido estático, ha ido incorporando elementos claves que le van permitiendo una visión cada vez más cercana a la realidad, así pues. Contempla una visión de independencia económica, pero también permite el desarrollo humano de las mujeres, como la autorrealización y el empoderamiento.

El emprendimiento femenino se ve potenciado por el conjunto de mujeres organizadas con un fin común: la autogestión, es decir, el propio desarrollo integral como actrices en la economía, con la capacidad de innovar y desarrollar sus productos, aprendiendo nuevas técnicas que mejoren el mismo.

El caso de los emprendimientos de Morazán¹ nos muestra estas potencialidades. Alrededor de 420 mujeres, en los diferentes municipios², son

las beneficiadas a través de los emprendimientos productivos tales como artesanías en barro negro, producción de miel, producción de café, producción de leche y sus derivados, entre otros. Estas iniciativas no sólo les potencia su nivel económico, en la ampliación de sus opciones de ingresos, sino también a nivel de empoderamiento, es decir, en la toma de conciencia de las propias capacidades, del rol y potencial de influir en el entorno.

Estas iniciativas permiten el desarrollo de sus propias fuerzas y capacidades en la incorporación a la sociedad productiva. Así mismo, se encuentran con situaciones de riesgo que requieren soluciones derivadas de sus motivaciones de empoderamiento (económicas, subsistencia, deseo de independencia, perseverancia, familia, etc.) que producen las estrategias adecuadas, que las capacita para aprender y persistir en sus objetivos, a pesar de los fracasos y las frustraciones.

Cuando hacemos referencia al proceso de la emprendeduría, autores como Hugo Kantis, Masahiko Ishida y Masahiko Komori han escrito al respecto, generando 3 etapas fundamentales del proceso: gestación del proyecto, puesta en marcha y desarrollo inicial.

Dentro de la primera etapa de gestación del proyecto se encuentran, en principio, los emprendimientos individuales, donde se desarrolla la motivación, la identificación de la oportunidad, un reconocimiento de cuáles son sus capacidades y, de ser necesario, la capacitación en nuevos conocimientos. Así también, se genera la conformación de grupos o asociaciones que les permiten generar un emprendimiento colectivo. Muchas veces estos grupos pueden estar formados previamente, ya sea por afinidad o acontecimientos históricos del pasado. En El Salvador, por ejemplo, muchos de estos grupos han resultado a partir de las experiencias durante el conflicto armado.

La segunda etapa consiste en el planteamiento y definición de las actividades, y la organización de los diferentes tipos de recursos. Uno de los puntos más importantes a tomar en cuenta es que la mujer o la asociación de mujeres deben asumir los riesgos de la iniciativa tanto a nivel económico, como a nivel personal. También deben considerar las oportunidades de tener acceso a nuevos recursos a partir de su iniciativa.

Durante la tercera etapa, los años iniciales de la emprendeduría son muy importantes para asegurar parte de la supervivencia de la misma, pues enfrenta nuevos retos, especialmente porque pasa del conocimiento a las realidades del mercado

y debe tratar con el día a día de la gestión y el entorno de la empresa.

Algunos de los factores que irán impactando a lo largo del emprendimiento son, en un primer momento, los estereotipos y patrones de género en una cultura determinada. Estos atribuyen algunas características a los individuos por pertenecer a un determinado grupo, y establecen “fronteras simbólicas” entre las conductas normales y anormales, generando que la no conformidad de las primeras lleve a la exclusión social y la desaprobación del grupo. Estas imágenes idealizadas de atributos e inclinaciones ligados al sexo, aunque no se ajusten a la realidad, tienen un impacto significativo en la sociedad y, por lo tanto, determina el espacio de la empresarialidad femenina.

Otro de los factores son las redes institucionales, gubernamentales o no gubernamentales, que pueden facilitar capacitaciones, acceso a recursos necesarios para iniciar el negocio, brindar apoyo para resolver problemas y permitir el acceso a la información.

Finalmente, las redes familiares que permiten un apoyo a las mujeres, especialmente por la responsabilidad de las tareas domésticas que, históricamente, han recaído sobre las mujeres (especialmente en el área rural). Aún cuando la mujer decida lanzarse al ámbito público, debe ser “responsable” de las tareas del hogar, realizando así, en muchos casos, dobles jornadas. Sin duda alguna, ello genera una carga de trabajo superior sobre la mujer, o descarga su “responsabilidad” en otras mujeres, ya sea que la remunere o no, validando, en cierta manera, los estereotipos de género.

El proceso de emprendimiento femenino es una forma por medio de la cual la mujer busca poder, al menos en 4 formas, tal como lo expresa Duncan Green en su libro “De la pobreza al poder”. Primero, poder para: en el sentido de capacidad

para optar por determinadas acciones y llevarlas a cabo. Segundo, poder con: poder colectivo, a través de la organización, la solidaridad y la acción conjunta. Tercero, poder interior: confianza en sí mismo, a menudo ligada a la cultura, la religión u otros aspectos de la identidad colectiva, que influye a la hora de determinar qué ideas y acciones parecen legítimas o aceptables. Cuarto, poder sobre: el poder del fuerte sobre el débil. Este poder a menudo está oculto. Estos últimos muy importantes en el proceso de reconstrucción de su reconocimiento como mujeres y luchas contra los patrones del sistema patriarcal.

Estos procesos comprueban que las mujeres urbanas y rurales – en el sector formal o informal de la economía – tienen un papel fundamental, no sólo como entes de reproducción social de la vida doméstica, sino también con sus capacidades creativas. Ellas desarrollan iniciativas productivas económicas y sociales que se utilizan como medio de empoderamiento y autorrealización, beneficiando así, no sólo a un pequeño grupo, sino también a toda la sociedad salvadoreña.



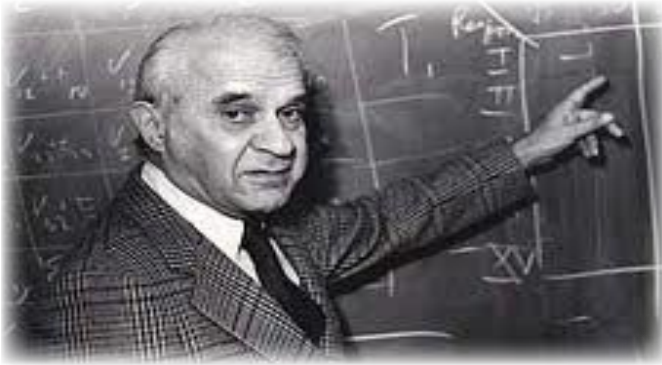
Congregación de madres de San Pedro, Cacaopera. Elaboración de Hamacas

Bibliografía

1. Caracterización de la Emprendeduría de Las Mujeres ADEL Morazán- UCA. Nov. 2010
2. Arambala, Cacaopera, Chilanga, Corinto, Delicias de Concepción, El Divisadero, El Rosario, Gualococti, Guatajagua, Joateca, Jocoaitique, Jocoero, Lolotiquillo, Meanguera, Osicala, Perquín, San Carlos, San Fernando, San Francisco Gotera, San Isidro, San Simón, Sensembra, Sociedad, Torola, Yamaba y Yoloaiquín

Biografía histórica

Wassily W. Leontief (1906 - 1999)



Economista de origen ruso, nacionalizado estadounidense.

Realizó sus estudios de economía, filosofía y sociología en la universidad de San Petersburgo. Posteriormente se trasladó a Alemania y en 1928 obtuvo su doctorado en la Universidad de Berlín. Para esa época, ya había ingresado en el Instituto de Economía Mundial de la Universidad de Kiel (Alemania), donde trabajó hasta su desmantelamiento por Hitler.

En 1932 emigró a Estados Unidos; donde entró a formar parte del cuerpo docente de la Universidad de Harvard. Ahí fundó en 1939 el Proyecto de Investigación Económica.

Si bien Leontief había iniciado el desarrollo de su modelo teórico desde la escuela de Kiel, fue hasta 1941 que publicó una obra esencial del análisis estructural de la economía llamada *“La Estructura de la Economía Norteamericana, 1919-1939”*. Este libro es un análisis empírico en que utiliza la metodología de matriz insumo-producto (o método input-output) para estudiar la interrelación entre los diversos sectores económicos. La metodología desarrollada por Leontief representa la culminación de una larga tradición teórica que puede remontarse al desarrollo de la tabla económica del fisiócrata François Quesnay, y su idea de circulación, hasta el desarrollo del método de los Balances de la Planificación Soviética. Leontief retomó la idea de circulación y logró perfeccionar el método, agregando además la posibilidad de utilizar el sistema de programación lineal.

En 1966 publicó el tratado *“Análisis Económico Input-Output”*, exponiendo la totalidad de su análisis.

El desarrollo de sus estudios teóricos y la aplicación de su metodología insumo-producto a importantes problemas económicos, le hizo merecedor del Premio Nobel de Economía en 1973. Leontief, al recibir el premio, resumió su método afirmando que:

“La economía mundial, como la de un país, puede visualizarse como un sistema de procesos interdependientes. Cada proceso, ya sea la manufactura del acero, la educación de la juventud o la gestión de la economía familiar, genera ciertos outputs (productos) y absorbe una combinación específica de inputs. La interdependencia directa entre dos procesos se manifiesta cuando el output de una es el input de la otra: el carbón es el output de una industria minera y el input del sector de producción de energía eléctrica. La industria química usa el carbón directamente, como materia prima, pero también indirectamente como electricidad. Una red de relaciones de este tipo constituye un sistema de elementos que dependen unos de otros, directa o indirectamente”.

Algunas de las publicaciones de Leontief son:

- Uso de curvas de indiferencia en el análisis de comercio internacional, 1933.
- El supuesto fundamental de la teoría monetaria del desempleo keynesiana, 1936.
- Relevancia de la economía marxista para la teoría económica actual, 1938.
- La estructura del desarrollo, 1963.
- Propuesta para mejores pronósticos, 1964.
- Ensayos sobre economía (1966).

Desde 1975 fue miembro del departamento de economía de la Universidad de Nueva York, así como de numerosas instituciones y asociaciones científicas.

Fuente

- Biografía y vidas: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/l/leontief.htm>
- Eumed: <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/leontief.htm>

Biografía investigada por Cristina Rivera, docente e investigadora del Departamento de Economía.



Publicación mensual del Departamento de Economía,
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, UCA

Grupo Editorial

Lilian Vega
Gerardo Olano
Alejandro Álvarez

Diseño y Edición

Evelyn Araniva

Impresión

Studio Gráfico Digital