



APERTURA ECONÓMICA Y
RELACIONES DE GÉNERO EN EL
URUGUAY

Alma Espino - Paola Azar

Red Internacional de Género y Comercio
Capítulo Latinoamericano

La Red Internacional de Género y Comercio (*International Gender and Trade Network*), creada en 1999 desarrolla actividades de investigación, incidencia y alfabetización en relación a los impactos género de las políticas comerciales y el comercio internacional en siete regiones (África, Asia, El Caribe, Europa, América Latina, América del Norte y el Pacífico).

El Capítulo Latinoamericano de la Red está integrado por el *Equipo de Seguimiento, Investigación y Propuestas de Política* (ESSIP-Argentina); *Ser Mulher* y la *Red Brasileña por la Integración de los Pueblos* (REBRIP - Brasil); la *Alianza Chilena para un Comercio Justo y Responsable* (ACJR- Chile); el *Grupo de Educación Popular con Mujeres* (GEM- México) y CIEDUR (Uruguay).

Los documentos que integran esta serie documental corresponden a la primera fase de investigación de un proyecto de la Red orientado a brindar un basamento analítico sólido y fundado para integrar las cuestiones de género al análisis de las políticas y programas comerciales y de liberalización, procurando que sus hallazgos permitan incidir en el terreno de las negociaciones nacionales, regionales y multilaterales de comercio. Con este propósito se conformaron equipos de investigación para cada uno de los países del Capítulo Latinoamericano.

El trabajo fue dirigido y coordinado desde CIEDUR. Su realización fue posible gracias al apoyo de Moriah Foundation y Rockefeller Foundation- Estados Unidos.

Diciembre, 2002

Índice

Presentación	2
I. Uruguay en los noventa: el nuevo modelo de desarrollo.....	2
I.1. Las principales líneas de la política económica.....	2
I.1.1. Evolución de la actividad económica	4
I.2. La política comercial.....	5
I.2.1. Comercio por destino	5
I.2.2. Composición del comercio exterior	7
I.3. Cambios en la estructura sectorial de la producción y mercado de trabajo	9
I.4. Mercado de trabajo y género.....	11
I.4.1. Participación económica	11
II. La política comercial y los impactos de género	18
a. Acceso al mercado laboral	21
b. Características de la inserción laboral.....	22
c. Calidad del empleo	25
III. Conclusiones	26
BIBLIOGRAFIA	29
Anexo.....	30

Presentación

Este documento forma parte de un programa de investigación de mayor alcance, orientado a conocer los impactos de la apertura comercial de las economías de América Latina sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género, que se desarrolla en el marco del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio.

La revisión bibliográfica realizada para el caso uruguayo muestra que prácticamente no existen trabajos que consideren la relación entre género y comercio internacional. Ello está vinculado al menos con dos factores: desde la perspectiva económica, la problemática de género ha sido escasamente abordada en el país, con excepción de los estudios que se ocupan de analizar aspectos del mercado laboral como segregación ocupacional, discriminación laboral, condicionantes femeninos de la oferta de trabajo, contribución de los ingresos femeninos a los hogares e impacto en la distribución del ingreso; por su parte, son escasos los estudios que consideran los impactos "no comerciales del comercio", como por ejemplo, los sociales. Incluso, es todavía incipiente el desarrollo de investigaciones que analicen la relación entre comercio internacional y mercado de trabajo (Sanguinetti, Arim y Pantano, 2001; Casacuberta y Vaillant, 2002). Con relación a género y comercio Espino (2001) siguiendo a Espino y Staveren 2001, aplica un conjunto de indicadores que vinculan las variables de comercio con la situación de las mujeres y las relaciones de género y Chiape (2002), considera los efectos de las políticas comerciales en el sector rural y la situación de las mujeres en ese ámbito.

I. Uruguay en los noventa: el nuevo modelo de desarrollo

Los objetivos de este documento consisten por una parte, en brindar elementos que permitan comenzar a detectar los impactos de la liberalización comercial y la evolución del comercio internacional sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género en el Uruguay; por otra identificar interrogantes y/o construir hipótesis para dar continuidad a la investigación sobre la temática.

Con estos propósitos, se describen las principales características de la apertura económica del país, en particular la liberalización comercial y sus impactos en la década del noventa; se analizan las variables del mercado de trabajo atendiendo la evolución de la participación femenina en el mismo, en particular en ramas de actividad definidas según su exposición al comercio internacional; se consideran las brechas de género en términos de remuneraciones y de calidad del empleo.

I.1. Las principales líneas de la política económica

Dos ejes caracterizan la política económica de los años noventa: la estabilización de precios y la profundización de la apertura comercial¹. El logro de la primera se fundó en

¹ La *liberalización* financiera y la apertura comercial se inician a comienzos los setenta. La primera tuvo un impacto inmediato en el crecimiento del crédito y la entrada de capitales externos, favorecida por la oferta internacional. La segunda implicó incentivos a las exportaciones *no tradicionales* (arroz, cebada, cítricos, textil, químicos y automotriz) tales como exoneración de impuestos internos y al comercio exterior, reintegros a las exportaciones, estímulos crediticios) y reducciones de las barreras proteccionistas. A fines de 1978, se introdujo un cronograma para la unificación de los aranceles en una

la aplicación de un plan de estabilización basado en el uso de “ancla cambiaria” que pautó la evolución del tipo de cambio según el régimen de “banda de flotación” Simultáneamente, se realizó un ajuste fiscal, disminuyendo los gastos y aumentando la carga impositiva², de manera de reducir el déficit en las cuentas del Estado, que de acuerdo a la interpretación predominante era el responsable de la persistencia de la inflación.

La mayor apertura comercial se basó tanto en la reducción unilateral de las barreras arancelarias y no arancelarias, como en la formación del Mercosur, que comienza a regir en marzo de 1991, cuando Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay suscriben el Tratado de Asunción³. El proceso de integración supuso la desgravación arancelaria hasta llegar a un arancel 0 para los productos de la región y la fijación de un Arancel Externo Común (AEC).

Como parte del Plan de contención de la inflación, y en aras de lograr mejoras en la competitividad externa, el Poder Ejecutivo abandonó la convocatoria a los Consejos de Salarios⁴ (1992), que habían funcionado activamente desde la reconquista de la democracia en 1985. Empresarios y trabajadores quedaron en libertad para pactar los contratos sobre condiciones salariales y laborales, y las negociaciones pasaron crecientemente a realizarse a través de acuerdos por empresa o por rama. Con ello se evitaba la homologación de los aumentos salariales para los trabajadores de toda la rama de actividad, con lo cual, los acuerdos dependieron cada vez más de la capacidad de los empleadores para otorgar aumentos en función de la situación de cada empresa, y del poder de negociación de sus empleados.

Al mismo tiempo, con el fin de dotar de mayor eficiencia y flexibilidad a la función pública para adecuarla a la nueva modalidad de inserción internacional, se inició la llamada Reforma del Estado. En ese marco, buscando el equilibrio fiscal y la disminución de los costos que afectarían la competitividad, se modificó la política de contratación y retiro de funcionarios públicos, mientras que los salarios de los funcionarios de la Administración Central, se vieron fuertemente influidos por la política de restricción del gasto. Una de las mayores modificaciones tuvo lugar a través del cambio del régimen de Seguridad Social (1995), que pasó de un sistema de reparto a uno mixto, es decir de capitalización y de reparto. Por su parte, pese a los intentos por parte de los sucesivos Gobiernos, a diferencia de otros países de la región, el proceso de privatizaciones no afectó a los núcleos centrales de la actividad del Estado. En los servicios de electricidad, telefonía, refinación de petróleo y banca y seguros, las empresas públicas nacionales siguieron conservando el monopolio legal o una fuerte posición en el mercado⁵.

tarifa global que convergería desde un máximo de 150% en 1979 a 35% en 1985.

² El ajuste fiscal de 1990 implicó elevar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los aportes patronales; la reinstauración del Impuesto a las Retribuciones Personales (IRP) de trabajadores, jubilados y pensionistas; la modificación de la escala arancelaria, y la eliminación de la devolución de los impuestos indirectos a las exportaciones.

³ Los antecedentes en materia de integración regional fueron la firma del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) (1975) y el Protocolo de Expansión Comercial (PEC) con Brasil (1976).

⁴ Mecanismos tripartitos de negociación, creados en 1943, en que participan trabajadores, empresas y Estado para fijar condiciones salariales, ajustes, y otros temas vinculados al desempeño laboral. La negociación se realiza por rama de actividad.

⁵ El programa de desmonopolización y privatizaciones se intentó llevar adelante a través de la llamada

I.1.1. Evolución de la actividad económica

La actividad económica entró en una fase de crecimiento acelerado entre 1991 y 1994 y a menor ritmo continuó esta tendencia hasta 1998. En 1999 y 2000 se registraron caídas en la producción que constituirían el preámbulo de la profunda recesión por la que se atraviesa todavía a fines de 2002.

En el período, el PBI creció a una tasa media anual de alrededor de 5%, mejoró la situación fiscal y la inflación se fue reduciendo lentamente. La apreciación de la moneda nacional respecto al dólar y el consecuente deterioro del resultado comercial, con sus efectos negativos sobre la estructura productiva interna, pudieron sostenerse durante la mayor parte de los noventa debido a la importante entrada de capitales externos-orientados básicamente hacia el sector financiero y en menor medida canalizados como Inversión Extranjera Directa (IED).

De todos modos, como señalan Bintencour y Domingo (2000), la IED aumentó en forma significativa en la década, pasando de representar un 6% del producto en 1989 a 11,4 % en 1998. Más concretamente, entre 1986 y 1998, los ingresos anuales de IED aumentaron 20%. Se orientó principalmente al sector servicios, en forma decreciente a la industria y en marginalmente al sector primario. El mayor incremento se produjo en el sector comercio por mayor y menor, incluidos restaurantes y hoteles, liderado por la inversión en turismo y supermercados.

El volumen de comercio internacional mostró un importante crecimiento a lo largo del período. La expansión más acelerada tuvo lugar entre 1991 y 1995, cuando las exportaciones crecieron 31% y las importaciones lo hicieron en 76%. En cambio, entre 1995 y 2000 el ritmo de crecimiento tiende a enlentecerse: las exportaciones varían 8% y las importaciones 21%. En este sentido, el aumento de la deuda externa permitió que pese a la reiteración de los déficit en cuenta corriente --característica permanente--, el nivel de reservas internacionales no cayera e incluso, se verificara una leve expansión de las reservas brutas en poder de los bancos oficiales.

Ley de Empresas Públicas. No obstante, casi todas las disposiciones de dicha ley fueron derogadas por un referéndum celebrado en diciembre de 1992.

Cuadro 1. Indicadores seleccionados			
	1991	1995	2000
Producto Bruto Interno			
• En millones de dólares corrientes	10.041	19.289	20.085
• Índice de volumen físico (1988=100)	105	123	136,8
Variación anual de Índice de Precios al Consumo (en %)	129	35	5,1
Evolución del comercio con el resto del mundo (en millones de dólares corrientes)			
• Exportaciones	1.605	2.106	2.299,5
• Importaciones	1.636	2.875	3.465,8
• Saldo de la Balanza Comercial	-31	-769	-1166,3
• Inversión Extranjera Directa (IED)	637,4	1.332,4	2.369,4*
Endeudamiento Externo (millones de dólares corrientes)			
• Deuda Externa Bruta total	7.166,5	10.015,6	14.316,1
• Deuda Externa Neta total	2.437,4	2.612,3	3.272,8
• Endeudamiento bruto externo/PBI	71.4	58.6	71
• Endeudamiento Neto externo/PBI	24.3	17.1	16

* la cifra corresponde a 1998.

Fuente: Instituto de Economía, Fac. CE y de A. - UDELAR

Luego de la crisis del Sudeste Asiático en 1997⁶ y la moratoria rusa de agosto de 1998, la economía comenzaría a mostrar signos de estancamiento. El impacto de la crisis asiática sobre el nivel de las transacciones bursátiles y que Rusia no lograra cumplir con las obligaciones internacionales contraídas, determinó que todas las economías en desarrollo se vieran afectadas por una crisis de confianza que también tuvo impactos en la región del Mercosur. Se desataría a partir de entonces una importante fuga de capitales, con la consecuente pérdida de reservas particularmente en Brasil y luego en Argentina. La economía uruguaya, dadas las condiciones de apertura y liberalización financiera y comercial, no pudo amortiguar los impactos de la situación adversa por la que atravesaba la región, especialmente sus principales socios comerciales. La pérdida de dinamismo de la economía hacia 1999, en parte como reflejo de los problemas externos, evidenció la vulnerabilidad del estilo de crecimiento del conjunto de la década.

1.2. La política comercial

1.2.1. Comercio por destino

El fundamento teórico de la apertura para las economías pequeñas es la generación de ganancias procompetitivas asociadas a la expansión de los lazos comerciales con el resto del mundo. El propósito es incorporar progreso técnico a través de nuevos insumos y de bienes de capital importados.

⁶ Entre julio y agosto de 1997, en respuesta a ataques especulativos contra sus monedas, Tailandia, Filipinas, Singapur y Vietnam se vieron obligados a devaluar en medio de una fuerte crisis económica. El 23 de octubre el índice de la Bolsa de Hong Kong cayó 10,4% y arrastró a las Bolsas del Sudeste Asiático y de Europa. En los días siguientes volvió a caer y arrastró a todas las Bolsas del mundo. (Informe de Coyuntura Cuesta Duarte 1999)

En el país, el proceso de reforma comercial tuvo tres grandes períodos: promoción de exportaciones y apertura unilateral (1974-1984); continuidad de la reforma y profundización de la apertura (1985-1994) y convergencia hacia una política comercial común en el marco del Mercosur (1995-2000). (PNUD, 2001).

El Mercosur comenzó a funcionar como una Unión Aduanera incompleta a partir de 1995, cuando se estipula la implantación de un Arancel Externo Común (AEC) con algunas excepciones, que también alcanzaban al propio comercio intrazona. El sostenimiento de este tipo de salvedades se fundó en la necesidad de ganar un tiempo de adaptación para los sectores más sensibles a la integración, que deberían enfrentarse de repente a la creciente competencia.

Los primeros efectos de la integración tendieron a ser positivos para Uruguay, básicamente debido a la convergencia de los regímenes nacionales de comercio exterior de los miembros del bloque. Como Argentina y Brasil practicaron --en mayor o menor medida-- la liberalización unilateral y llevaron adelante Planes de Estabilización con apreciación cambiaria, el país logró amortiguar la pérdida de competitividad con los mercados extra- regionales, que implicaba el llamado “atraso cambiario” en el ámbito nacional.

Entre 1991 y 1994 el ambiente externo contribuyó al progreso del MERCOSUR, procesándose un aumento de la interdependencia económica y un rápido avance de la liberalización comercial. La alta liquidez en los mercados financieros internacionales relajó la restricción de financiamiento externo, facilitando el crecimiento de las economías y el financiamiento de los déficit en la balanza comercial. Una vez que la mayoría de los aranceles al comercio intrarregional fue eliminada o sujeta a un calendario automático de eliminación (1995), las negociaciones sobre acceso a los mercados se centraron en cuestiones más complejas y conflictivas como la identificación y remoción de las restricciones no arancelarias al comercio u otras barreras de carácter no fronterizo (Bouzas, 2001). Esto planteó grandes desafíos a la liberalización del comercio intrarregional, que comenzó a mostrar signos de estancamiento.

Cuadro 2, Indicadores del comercio exterior			
	1991	1995	2000
Evolución del comercio hacia los países del Mercosur (en millones de dólares corrientes)			
• Exportaciones	557	992	1.024
• Importaciones	656	1.321	1.518
% com. con Mercosur / Total	37,1	46,4	44,0
% de ingresos provenientes de impuestos al comercio exterior en el total de la recaudación del Estado	11.7	5.7	5.4*

Fuente: Informes de Coyuntura (varios). Instituto de Economía, FCEA, UDELAR. Instituto Cuesta Duarte-PIT-CNT.*1999

Las exportaciones destinadas a la región aumentaron considerablemente (78%) entre 1991 y 1995. Por su parte, las importaciones procedentes de los socios lo hicieron en un porcentaje aun mayor: 101.4%. El resultado: una gran concentración del comercio en el Mercosur -44.1% del total para finales de la década. El ritmo de expansión relativamente rezagado de las exportaciones se debió a la reducción de los precios de algunos productos clave y, hacia finales del período, directamente a la propia merma de la demanda externa.

En este punto, es importante notar que si bien las mayores dificultades en términos de actividad comercial comenzaron a gestarse a partir de 1999 con la caída de la demanda externa regional debido a la larga recesión atravesada por la economía argentina, la devaluación del Real y la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía brasileña, el saldo comercial del país frente al Mercosur fue predominantemente negativo, especialmente debido al intercambio con Argentina.

Cuadro 3					
Saldo de Balanza Comercial con los principales socios comerciales					
	1994	1997	1998	1999	2000
Argentina	-270,3	-436,4	-328,5	-426,6	-425,4
Brasil	-218,0	138,3	141,8	-94,5	-135,8
Mercosur	-471,9	-261,1	-119,2	-454,4	-493,8
Estados Unidos	-129,0	-271,4	-301,4	-234,6	-155,8
Unión Europea	-178,0	-202,0	-331,8	-187,4	-262,3
Total	-872,7	-990,3	-1041,8	-1119,7	-1166,3

Fuente: Banco Central del Uruguay (BCU)

El desempeño del comercio de servicios permitió amortiguar, en cierta medida, el impacto negativo del déficit en el comercio de bienes. Entre 1990 y 2000 el saldo de la cuenta turismo pasó de 233 a 370 millones de dólares, alcanzando en 1998 un máximo de 430 millones de dólares, con predominancia de los flujos de residentes en los países de la región⁷.

Para visualizar la magnitud de la apertura en términos fiscales, se ha incluido en el Cuadro 1 la evolución de los impuestos externos como porcentaje del total recaudado. Partiendo de un promedio cercano al 14.4% del total de la recaudación entre 1986-1989, alcanzan entre 1990-1994 un promedio de 9.8%. Esta tendencia decreciente se consolida para llegar en los últimos años de la década a un promedio de 5.7% del total recaudado.

I.2.2. Composición del comercio exterior

La pauta comercial con los países vecinos presenta un perfil claramente diferenciado: con Brasil tiene una composición similar a la del tradicional comercio norte-sur, es decir, se exportan productos tradicionales y se importan manufacturas (suministros industriales, maquinaria y equipo, especialmente de transporte y vehículos automotores). En cambio, las ventas a Argentina son algo más diversificadas, con mayor valor agregado. A ello se agrega la importante ponderación del ingreso de turistas provenientes de aquel país.

El patrón comercial muy concentrado en pocos productos muy cercanos a la base primaria se acentúa en el vínculo con los países de la Unión Europea y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Desde otro ángulo, mientras que las

⁷ Entre 1990 y 1997, el ingreso de turistas a Uruguay pasó de 13 millones de personas a 25 millones, 90% argentinos, brasileños o uruguayos residentes en el exterior. Excluidos estos últimos, los argentinos constituyen cerca del 80% del turismo receptor.

ramas más intensivas en capital y tecnología alcanzan a más de la cuarta parte de las exportaciones al Mercosur, la participación de estos rubros en las colocaciones dirigidas al TLCAN y la UE constituyen valores muy marginales (2,5% y 1,5% respectivamente).

Las exportaciones detuvieron el proceso de diversificación que se había desarrollado desde la segunda mitad de los setenta, consolidándose durante los últimos diez años, una pauta exportadora de especialización agroindustrial, con escasa incorporación de valor agregado.

Cuadro 4			
Exportaciones por producto			
	1991	1994	1999
Carne y derivados	18%	26%	31%
Lana y derivados	27%	21%	12%
Cuero y derivados	15%	12%	11%
Agricultura y derivados	13%	13%	16%
Pesca y derivados	6%	4%	4%
Total de exportaciones de origen primario	79%	76%	74%
Otros	21%	24%	26%
Total exportado	100%	100%	100%

Fuente: La economía uruguaya. Una mirada al iniciar el milenio. J.A. Rocca. 2001

En cuanto a las importaciones, su abaratamiento relativo determinó que experimentaran un crecimiento incluso mayor al aumento de la producción y del ingreso local. La participación de los bienes importados en el total ofrecido por la economía uruguaya fue creciente: en 1990, representaba el 20,4% del total de productos ofertados internamente, en tanto a fines de la década alcanzaba el 32,3%. Como muestra el Cuadro 5, la dinámica importadora exhibe un peso creciente de los bienes de consumo final que pasan de representar un 16% del total importado en 1990 a casi un 28% en 2000.

Cuadro 5			
Importaciones por producto			
	1991	1995	2000
Bienes de consumo	16,1%	28,3%	27,9%
Bienes intermedios	67,8%	55,7%	59,0%
Bienes de capital	16,1%	16,0%	13,1%
Total importado	100%	100%	100%

Fuente: La economía uruguaya. Una mirada al iniciar el milenio. J.A. Rocca. 2001

La disminución verificada en la proporción de bienes intermedios se explica por la reducción de la base de producción material que tuvo lugar en la década: el deterioro de la actividad productiva industrial determinó una menor necesidad de insumos y afianzó el patrón de importación de bienes finales. El estancamiento de la importación de bienes de capital, que permanece en el mismo nivel durante la década, muestra que la “reconversión” de la base productiva no se procesó, o al menos no lo hizo en base a la incorporación de bienes de capital con la intensidad prevista.

Los instrumentos que se emplearon para aislar a ciertos sectores de la mayor competencia dada por el proceso de apertura --sobre todo en el marco regional-- no implicaron necesariamente un proceso exitoso de reconversión tecnológico, sino que sólo postergaron el momento en que esos sectores debieron ajustarse hacia una menor producción. (PNUD, 2001).

Como fuera señalado, para finales de la década, después de la crisis asiática de 1997 y del *default* de Rusia, el acceso a los mercados internacionales de capital se deterioró sensiblemente. En 1999 la región entraba en un período de recesión, y con ello las relaciones dentro el Mercosur se sumirían en el estancamiento. A nivel local, esta situación determinaría que los rasgos más salientes de la vulnerabilidad del modelo económico vigente se hicieran sentir con fuerza.

1.3. Cambios en la estructura sectorial de la producción y mercado de trabajo

La competencia de las importaciones y la dificultad para ampliar los horizontes de la exportación debido a la política cambiaria y a la escasez de incentivos, concretaron una recomposición sectorial de la producción.

La reestructura productiva implicó una caída importante de la participación del agro y la industria dentro del PBI nacional. Concomitantemente, se produjo una concentración de capitales en la órbita del comercio, en algunas ramas de "nuevos exportadores" y en los servicios financieros y a empresas. Los sectores que han tenido mayor dinamismo en la contribución al aumento de la riqueza nacional corresponden a actividades de intermediación (transporte, almacenamiento y comunicaciones, servicios financieros, inmobiliarios, a empresas) que básicamente se han orientado a la región, en detrimento de actividades de producción material (sector agropecuario, industria).

Cuadro 6			
Evolución de la composición del producto por sector de actividad sobre valores a precios corrientes (en %)			
	1990	1995	2000
Agropecuario	8,2	8,0	5,4
Pesca, canteras y minas	0,3	0,3	0,4
Industria manufacturera	25,6	18,5	15,5
Electricidad, gas y agua	2,5	3,5	3,9
Construcción	3,4	5,0	5,4
Comercio, restaurantes y hoteles	14,1	14,3	12,3
Transporte, almac y comunicaciones	6,3	6,8	8,4
Serv. Financieros, inmobiliarios, a empresas	20,4	22,1	25,5
Servicios comunales, sociales y personales, del Gobierno	7,2	10,1	10,6
Derechos de importación	3,4	3,1	3,6
PBI	100	100	100

Fuente: Informes de Coyuntura (varios). Instituto de Economía, FCEA, UDELAR.

Dentro de la industria manufacturera, el cambio en las formas de competencia pautado por la liberalización comercial, condujo a numerosos cierres de empresas, los que explican la mayor parte de la caída del empleo durante la década. La reducción del coeficiente de ocupación comprendió a todas las ramas relevantes.

El proceso de ajuste productivo en los noventa ha generado un nuevo perfil de la industria uruguaya, en el que han perdido posición los sectores textiles y la mayoría de las actividades sustitutivas de importaciones, dando lugar a una mayor ponderación en el total de la producción de bienes industriales de base agropecuaria, con mayor importancia de los alimentos. Por su parte, los nuevos exportadores (papel, cemento) mejoraron su posición relativa en el mercado local y en la exportación (por mejor

acceso a la región, manejo y conexiones empresariales). La industria caracterizada por este nuevo perfil ha mostrado serias dificultades para generar empleo. (PNUD, 2001).

El escenario productivo, basado en la especialización agroexportadora y la consolidación de las actividades vinculadas a la intermediación con la región, definió una nueva configuración de oportunidades y obstáculos para el desempeño de trabajadores y trabajadoras.

Los disímiles aumentos de la productividad y de la producción entre sectores determinados por el nuevo marco competitivo, dieron lugar a que en parte, las pérdidas de puestos de trabajo en la industria fueran compensadas por los servicios y el comercio. Es preciso subrayar la importancia de la expresión *en parte* ya que los datos permiten afirmar que mientras el crecimiento de la participación del área de servicios dentro del PBI se ubicó en el entorno del 30% durante la década, la ponderación de los empleos de esa área de actividad con relación al total de las ramas se incrementó apenas en un 3% para el mismo período.

Con relación a las categorías ocupacionales, si bien los trabajadores asalariados continuaron siendo el núcleo central de la fuerza de trabajo nacional (73%), su distribución entre el sector público y privado se alteró a favor del primero. Los trabajadores por cuenta propia con local incrementaron su participación en los años noventa, mientras que las restantes categorías mantienen relativamente su peso en el total de ocupados.

Cuadro 7			
Distribución de los ocupados por categoría (%)			
Total país Urbano			
	1991	1995	2000
Empleados privados	52,7	52,9	55,6
Empleados públicos	20,9	19,1	17,1
Cooperativas	0,2	0,2	0,2
Patrones	5,0	4,6	3,7
Cuenta propia sin local	6,5	6,8	8,0
Cuenta propia con local	12,8	14,3	13,8
Familiar no remunerado	1,8	1,9	1,5
Otros	0,2	0,3	0,2
Total	100	100	100

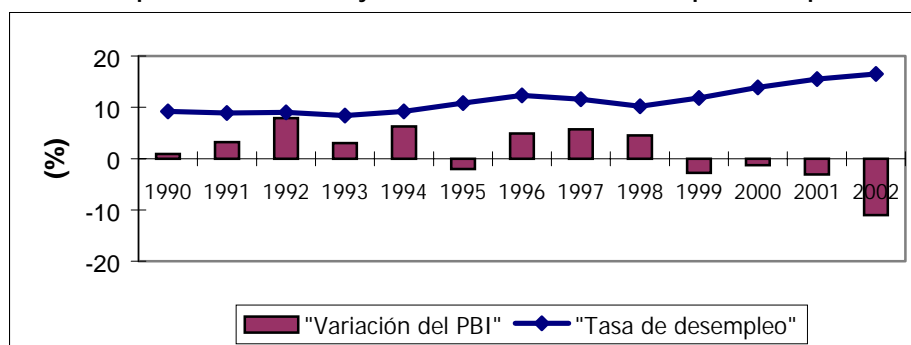
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta Continua de Hogares.

Las modificaciones en la participación relativa en el empleo de las distintas categorías de trabajadores pueden generar cambios en la calidad de puestos de trabajo. En particular, la disminución de la ocupación en la industria y la reducción del empleo en el sector público, significaron la desaparición de sectores en que prevalecían mejores condiciones laborales que en el resto, en cuanto a salario y estabilidad laboral. El aumento del empleo en el sector terciario y las diferentes formas que asumió la flexibilidad laboral fue acompañado por la expansión del subempleo, la persistencia de la precariedad, y el debilitamiento de los mecanismos de asociación sindical.

La combinación de los procesos de reestructuración productiva, en el ámbito privado y público, determinaron tasas de desempleo crecientes, que se sumaron a las ya tradicionalmente elevadas (8,5% en 1990, 10,3% en 1995 y 11,3% en 1999). Probablemente, la característica más relevante del período resultó ser el crecimiento del

producto sin un descenso del desempleo, que por el contrario registró una trayectoria ascendente durante la década, validando la noción de “crecimiento sin empleo”.

Gráfico 1. Variaciones porcentuales del PBI y evolución de la tasa de desempleo. Total país Urbano



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y Banco Central del Uruguay (BCU)

En el marco de la crisis económica por la que atraviesa el país desde 2000, la tasa de desempleo promedio para 2001 alcanzó al 15,3% de la población activa. Los más afectados por las dificultades de inserción en el nuevo mercado laboral fueron las mujeres y los más jóvenes. Para el trimestre julio-setiembre de 2002 el porcentaje llegaría a 20%. En términos generales, estas tasas de desempleo resultaron de la insuficiencia del dinamismo productivo para crear la cantidad de puestos de trabajo que permitieran satisfacer una oferta laboral que se incrementó en forma constante.

I.4. Mercado de trabajo y género

I.4.1. Participación económica

La evolución de la oferta de trabajo muestra cambios significativos durante los últimos diez años: un continuo aumento en la participación femenina (que explica la evolución de la tasa de actividad para el conjunto de la economía) y el incremento del nivel educativo promedio de la fuerza de trabajo.

La presencia femenina en el mercado de trabajo uruguayo ha aumentado en las últimas décadas, contribuyendo de manera fundamental al crecimiento de la población económicamente activa. Las tasas de actividad femenina pasaron de 43,9% en 1986 a 49,1% en 2000. Por su parte, la tasa de actividad masculina para el mismo período mostró una tendencia ligeramente decreciente: 73,2% a 71,9%.

Cuadro 8						
Indicadores de actividad en el mercado de trabajo por sexo (%). Total País Urbano						
	1990			2000		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Tasa de actividad	73,2	43,2	57,0	71,9	49,1	59,6
Tasa de empleo	68,2	38,8	52,1	64,1	40,8	51,5
Tasa de desempleo	6,9	10,9	8,5	10,9	17,0	13,6

Fuente: Amarante y Espino (2002)

La creciente participación femenina no alteró la distribución tradicional de las actividades económicas de los individuos según su sexo, que se relaciona con la

división sexual del trabajo predominante en nuestra sociedad, y opera como una primera forma de exclusión de las mujeres del mercado laboral.

Una forma de aproximarse al análisis de este fenómeno desde el punto de vista empírico es considerando la variable situación conyugal. En el caso uruguayo, la tasa de actividad de las mujeres casadas ha sido algo inferior a la de las solteras y a la de las divorciadas/separadas, quienes presentan tasas similares a las de los hombres⁸. El comportamiento laboral masculino se manifiesta de manera exactamente contraria, en tanto su participación es más alta cuando están casados. Estos comportamientos laborales de hombres y mujeres reforzarían la vigencia del modelo de hombre proveedor, mientras que las mujeres continúan fundamentalmente asociadas a las tareas reproductivas. Sin embargo, a finales de los años noventa, las tasas de actividad de las mujeres casadas resultan similares a las de las solteras (52% y 52.1% respectivamente) y este cambio (el incremento entre las cónyuges), es el que más contribuyó al incremento de la tasa de actividad femenina.

El nivel educativo de la población económicamente activa desde mediados de la década del ochenta, muestra significativas modificaciones. La proporción de individuos con educación terciaria se duplicó en 1999 (13%) respecto a 1986. También se registra un aumento significativo en la proporción de activos que han cursado enseñanza secundaria, mientras se observa una fuerte reducción en los niveles educativos más bajos. Las mejoras en los niveles educativos han contribuido especialmente al aumento de la participación laboral femenina⁹; incluso, entre quienes completan la educación terciaria, la tasa de actividad es muy similar entre hombres y mujeres.

	1991			1995			2000		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Baja calificación ¹⁰	56,7	65,1	34,9	50,9	64,8	35,2	46,6	62,0	38,0
Calificación media ¹¹	28,5	55,6	44,4	32,0	53,4	46,6	34,8	53,0	47,0
Calificación alta ¹²	14,8	41,2	58,8	17,0	40,6	59,4	18,7	39,1	
Total	100	----	----	100	---	----	100	---	----

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH del INE.

No obstante, ni la mayor participación femenina ni sus más altos niveles de calificación fueron absorbidos eficientemente por el mercado laboral, ya que sus tasas de desempleo continuaron ubicándose en niveles superiores a las masculinas. (Cuadro 8)

La proporción de mujeres aumentó para todas categorías de la ocupación a lo largo del período con excepción de los trabajadores por cuenta propia sin local y con local y entre los cooperativistas.

⁸ Dentro del grupo de casados se incluye también a los que se encuentran en unión libre, mientras que los divorciados incluyen a los separados.

⁹ La PEA femenina con primaria representaba en 1986 el 40,5% del total, mientras que las universitarias representaban el 7%. Para 1999 estas proporciones eran 26,6% y 15,5%, respectivamente.

¹⁰ Enseñanza Primaria, Enseñanza Secundaria Incompleta o Educación Técnica Incompleta

¹¹ Educación Secundaria Completa, Educación Técnica Completa, Educación Militar

¹² Universidad incompleta y completa, Docencia (Magisterio, Profesorado)

Cuadro 10						
Distribución de los ocupados por categoría según sexo(%). Total País Urbano						
	1991		1995		2000	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Empleados privados	57,7	42,3	56,4	43,6	54,2	45,8
Empleados públicos	61,5	38,5	58,8	41,2	55,7	44,3
Cooperativas	84,7	15,3	83,7	16,3	97,1	2,9
Patrones	82,3	17,7	78,0	22,0	74,6	25,4
Cuenta propia sin local	74,8	25,2	76,2	23,8	78,9	21,1
Cuenta propia con local	53,5	46,5	54,5	45,5	57,1	42,9
Familiar no remunerado	25,2	74,8	32,7	67,3	32,4	67,6
Otros	46,8	53,2	31,9	68,1	26,6	73,4
Total	59,8	40,2	58,5	41,5	57,3	42,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH del INE.

Segregación y discriminación laboral

Las formas de inserción femenina en el mercado de trabajo se diferencian de las masculinas en diversos aspectos. Por ejemplo, entre los patrones y trabajadores por cuenta propia sin local, predominan los hombres, mientras que entre los familiares no remunerados, lo hacen las mujeres. Por rama de actividad, la tercera parte de las ocupadas aproximadamente, se concentra en Servicios personales. Una alta proporción de las ocupadas se desempeña como empleadas domésticas¹³, lo cual supone un alto grado de precariedad debido a la falta de estabilidad, de cobertura de la seguridad social además del subempleo que predomina en esta actividad.

Considerando como “ocupaciones femeninas” a aquéllas en las que la participación de las mujeres supera la proporción en que se ubican en la fuerza de trabajo en promedio, solamente 20 de un total de 75 ocupaciones registradas en el país, eran femeninas para 1986. En 1999, de un total de 76 lo son 21, que corresponden casi al 49% de la ocupación total, y en las que se concentra aproximadamente el 80% de las mujeres ocupadas (Amarante, Espino 2001)¹⁴.

La segregación ocupacional, definida como la concentración de mujeres en cierto tipo de ocupaciones, es alta entre los asalariados privados, y menor entre los públicos. La ya aludida Reforma del Estado ha dado lugar a que el empleo público de los hombres disminuyera 35%, por lo cual, en 63 de las 75 ocupaciones consideradas se verifica el egreso de los hombres del sector.

Se constata pues, que el incremento de la incorporación de las mujeres en el mercado laboral, principalmente como asalariadas privadas, no ha implicado mayores oportunidades en términos de variedad de ocupaciones. La segregación ocupacional por su parte, afecta más a las trabajadoras no calificadas que a las calificadas. Ello sugeriría

¹³En Uruguay las mujeres en el servicio doméstico representan 17% del total de ocupadas.

¹⁴Entre las ocupaciones que se clasifican como femeninas se destacan las vinculadas con investigación y docencia, salud, tareas administrativas, servicios personales y las relacionadas con el sector textil. La ocupación que dejó de ser masculina de acuerdo a la definición anterior en el período, es la de cocineros, meseros, etc.

que la mayor calificación de las mujeres tendría una mejor respuesta en términos de sus oportunidades de empleo¹⁵.

La segregación ocupacional, además de dar cuenta de la existencia de ciertas formas de discriminación laboral constituye una base para las diferencias entre los ingresos laborales femeninos y masculinos. En el mercado laboral uruguayo las remuneraciones percibidas en promedio por hombres y mujeres presentan significativas diferencias, aunque estas muestran una tendencia decreciente. Las mejoras en los niveles educativos han contribuido a la disminución en la brecha salarial promedio por sexo según resultados de investigaciones recientes. Sin embargo, la porción de esas diferencias atribuible a la discriminación ha aumentado. En este sentido, debe señalarse que las mayores diferencias a favor de los hombres se dan entre los ocupados con Universidad incompleta y completa (alta calificación).

En el sector público, las brechas salariales son insignificantes o inexistentes, lo cual probablemente se debe a las formas de contratación y promoción, así como en la política de fijación de salarios (Amarante 2001). En el sector privado las mujeres asalariadas son el 60% del total de las ocupadas y es donde se verifican significativas brechas salariales.

Cuadro 11			
Evolución de la proporción de los salarios reales por hora de las mujeres respecto a los hombres por sector de actividad (precios de 1997)			
	1991	1995	2000
Sector Público	1,01	0,98	0,93
Sector Privado	0,73	0,81	0,88
Total	0,82	0,85	0,89

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH del INE.

La legislación nacional ha considerado el tema de la discriminación laboral por razones de sexo en forma relativamente reciente a partir de la aprobación de la Ley N° 16.045 (1989)¹⁶. Esta reglamentación prohíbe toda discriminación que viole el principio de igualdad de trato y oportunidades para ambos sexos en cualquier sector de actividad¹⁷. Sin embargo, la discriminación se relaciona con las dificultades para la aplicación de la legislación y las normas (Silveira 2000).

Según Amarante y Espino (2002), el análisis conjunto de la segregación laboral y las diferencias salariales por sexo en el período, muestra que para el sector privado las remuneraciones obtenidas por las mujeres en promedio son decrecientes a medida que se "feminizan" las ocupaciones. Sin embargo, los salarios masculinos no disminuyen cuando aumenta la concentración femenina, a diferencia de la evidencia obtenida en estudios para otros países.

Los niveles de escolaridad de los hombres en las ocupaciones con mayor feminización no son inferiores al promedio masculino del mercado, como sucede en el caso de las mujeres. El efecto negativo sobre los salarios femeninos de la concentración de mujeres

¹⁵ Los trabajadores calificados aumentaron de 10% a 17% del total de ocupados entre 1986 y 1999; entre las mujeres estos porcentajes corresponden al 14% y 23% respectivamente.

¹⁶ Con anterioridad se habían ratificado los Convenios de OIT 100 y 110

¹⁷ Recién a partir de 1985 se eliminan todas las formas de trato desigual en la fijación de los salarios de las trabajadoras en el marco de los Consejos de Salarios, que hasta ese momento admitían salarios menores para las mujeres hasta en un 20%.

en las ocupaciones puede explicarse en parte, por factores de discriminación de demanda que dan lugar al pago de menores salarios por trabajos iguales. También podría haber diferencias jerárquicas al interior de las ocupaciones o tipos de trabajos de distinta calidad (por ejemplo, nocturno) sobre las que pueden operar factores de discriminación previa o decisiones de los trabajadores influidas por la división sexual del trabajo.

Calidad del empleo

En el país, las condiciones de precariedad en el empleo según la definición operativa utilizada por el INE se aproximan a través de tres indicadores: la falta de cobertura de la seguridad social¹⁸, la inestabilidad y el hecho de pertenecer a la categoría de familiar no remunerado.

Cuadro 12. Precariedad por sexo (%) y total.									
País Urbano									
	1991			1995			2000		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Precarios	47	59	52,3	48	60	53,5	50	58	53,7
No precarios	53	41	47,7	52	40	46,5	50	42	46,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a ECH del INE.

La participación de las mujeres entre los trabajadores precarios disminuyó ligeramente, si bien siguen representando más de la mitad de los trabajadores en estas condiciones¹⁹. En este sentido, es importante recalcar el peso del trabajo en el servicio doméstico que representa 30% del total del empleo asalariado femenino, del cual aproximadamente un 80% se realiza en condiciones de precariedad (fundamentalmente debido a la falta de cobertura). (Cuadro 13)

Cuadro 13- Precariedad según tipo de limitación en el empleo por sexo (%)									
	1991			1995			2000		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Sin Seguridad Social	100	47,1	52,9	100	46,2	53,8	100	47,0	53,0
Empleo poco estable	100	76,4	23,6	100	75,5	24,5	100	75,4	24,6
Familiar no remunerado	100	21,6	78,4	100	21,8	78,2	100	18,5	81,5
Total ocupado precario	100	47,7	52,3	100	47,3	52,7	100	48,3	51,7
Ocupado no precario	100	59,7	40,3	100	58,9	41,1	100	56,2	43,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH del INE.

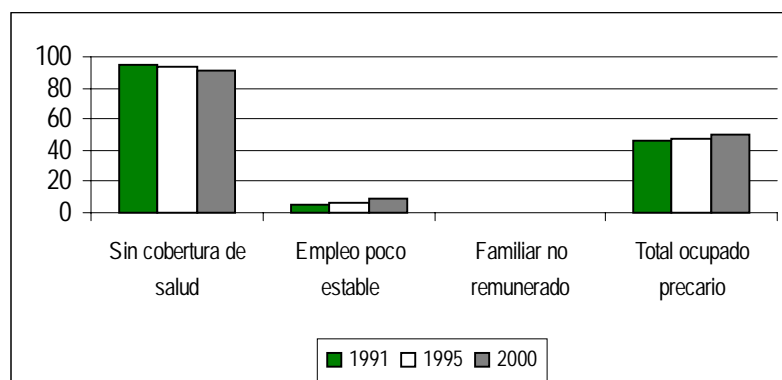
Entre las causas de precariedad, el principal factor para trabajadores de ambos sexos responde a la falta de la cobertura de seguridad social. No obstante debe tenerse en cuenta la participación que ganó la inestabilidad.

¹⁸ El dato sobre cobertura se extrae a partir de la pertenencia o no del trabajador del sector privado al sistema de DISSE (Dirección de Seguros Sociales de Enfermedad). El Banco de Previsión Social (BPS) está a cargo de esta prestación y es el organismo responsable de la administración y regulación del sistema de Seguridad Social del país para la mayor parte de los sectores laborales.

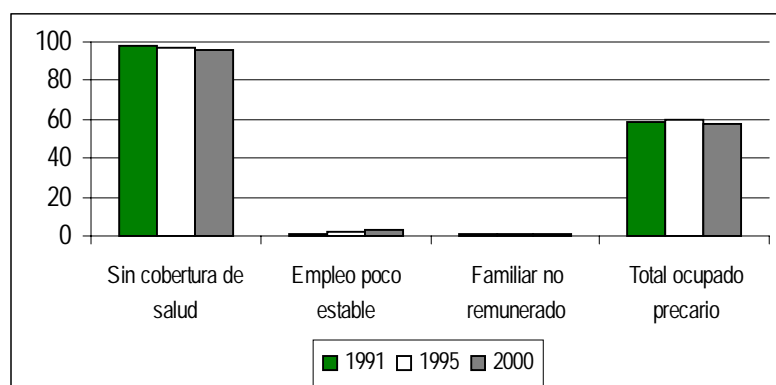
¹⁹ Se considera solamente a los empleados privados y se excluye entre los cuenta propia a los profesionales y técnicos.

Gráfico 2. Evolución de las causas de precariedad.

Hombres



Mujeres



La información acerca de la precariedad por tipo de ocupación, revela que 40% de los asalariados privados son precarios.

Paralelamente, se verifica un incremento de la contribución a la precariedad para los trabajadores por cuenta propia sin local (91% son precarios) y una leve disminución de los cuentapropistas con local (75% de precarios). Los trabajadores por cuenta propia representan un grupo importante dentro de los activos (más del 19%). Los informales independientes sin local presentan más graves problemas de empleo mientras que en los con local existe una realidad heterogénea a su interior. La cobertura de seguridad social es muy baja, existiendo problemas de legislación ya que la existente no es adecuada a las condiciones de ingresos de este sector.

*Empleo femenino en el medio rural*²⁰

En 1996 según el Censo de Población y Viviendas, el 91% de la población del Uruguay se concentraba en áreas urbanas, verificando un crecimiento de 9,8% respecto a 1985, mientras que la población rural en el mismo período disminuyó 21,2%. Si bien en el país desde su fundación predominó la población urbana, a través del tiempo se constata una tendencia decreciente de la población rural: 19% en 1963; 17% en 1975; 13% en 1985 y 9% en 1996. Esta disminución ha sido acompañada por la reubicación de la población en el territorio, debido a la emigración hacia los departamentos limítrofes con Argentina y Brasil, impulsados por las diferencias del costo de vida y por las oportunidades laborales, mientras se despueblan los departamentos del centro del país con una estructura agraria ganadera-extensiva.

Dentro de las zonas urbanas y rurales, en 1996 la distribución entre hombres y mujeres es desigual, predominando las mujeres en las primeras y los hombres en zonas rurales. El predominio de hombres sobre mujeres en el campo se ha dado por un proceso de emigración femenina a las ciudades en busca de fuentes de trabajo. Esto se debe a que el sector agropecuario no absorbe la mano de obra femenina (excepto en algunos rubros tales como la fruticultura, la citricultura y la forestación, donde las mujeres se contratan específicamente para algunas tareas zafrales), a raíz de la predominancia de la ganadería extensiva (90% de la superficie) y las pautas culturales fuertemente arraigadas que excluyen a la mujer de la producción. En consecuencia, podemos inferir que se produce una emigración selectiva de la población femenina hacia áreas urbanas.

La población económicamente activa de áreas rurales representa 66% de la población total rural mayor a 12 años, de la cual 70,4% son hombres y 29,6% mujeres. El bajo porcentaje de mujeres en la PEA rural se debe por un lado, a las menores oportunidades de trabajo remunerado y por otro, al sub-registro de la mano de obra femenina, especialmente familiar. La mayor parte de las mujeres que realizan trabajo productivo en unidades familiares es probable que se auto-califiquen como trabajadoras del hogar, por lo cual no son incluidas dentro de la población económicamente activa (PEA). Niedworok (1986)²¹ señala al respecto, que las características específicas del trabajo no remunerado de la mujer rural prácticamente invisibiliza su contribución. El aislamiento y la escasa interacción social, la diversidad y fragmentación del trabajo productivo--el cual se alterna con trabajo doméstico, la falta de remuneración, y el escaso valor social que es asignado a su trabajo, incluso por ellas mismas, son todos elementos que contribuyen a la sub-valoración del trabajo de la mujer rural.

En 1996, la población activa del sector agropecuario era de alrededor 143.000 personas (92% de la PEA rural), lo cual sólo representaba un 15% de la población activa del país para el mismo año. En el período de análisis hubo una disminución de la población económicamente activa del agro y de la pesca del orden del 13%. En números absolutos se pierden alrededor de 22.000 trabajadores.

²⁰ Este apartado se realiza basándose en Chiappe, M. (2002) "Las mujeres rurales del Uruguay en el marco de la liberalización económica y comercial", realizado en el marco del Programa de investigación de la Red Internacional de Género y Comercio, Capítulo Latinoamericano.

²¹ Citado en Chiappe, M. (2002)

Sin embargo, a pesar de la disminución que se ha dado en números absolutos y relativos de la PEA rural, y del sub-registro que pueda existir, la participación de las mujeres en la PEA agropecuaria ha aumentado considerablemente a lo largo de las últimas décadas. Entre 197 y 1996 la PEA femenina rural aumentó en 18.000 personas, mientras la PEA masculina rural disminuyó en alrededor de 66.000.

Pese a la falta de estudios para analizar las ocupaciones de las mujeres rurales en el país puede suponerse que los cambios ocurridos en la estructura de la producción agropecuaria están favoreciendo en alguna medida, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo asalariado. A modo de ejemplo, el crecimiento de agroindustrias en la fruticultura y citricultura ha traído como consecuencia que las mujeres se empleen en labores de clasificado y empaque de la fruta, para la cual son consideradas más aptas que los hombres por la destreza manual que implican estas actividades.

Como en otros países de América Latina, en Uruguay se está dando una tendencia a que la mujer rural que vive en un predio familiar salga a trabajar durante un periodo del año en forma zafra, ya sea para cosechar fruta, realizar trabajos en los tambos, o emplearse en cultivos hortícolas, especialmente los que se producen en invernáculo.

Finalmente, existe una fuerte segregación en el mercado de trabajo del área rural dispersa. O sea, mientras los hombres concentran su ocupación en las ramas de cría de ganado y en explotaciones mixtas (64.6%), las mujeres ocupadas (32%) tienen mayor presencia que los hombres en ramas de servicios como enseñanza y servicio doméstico, así como en el comercio y la industria manufacturera. Sin embargo, igualmente es alto el porcentaje que se ocupa en cría de ganado o en explotaciones mixtas: 50.1% de las mujeres ocupadas (OPYPA, 2001).

En las localidades de menos de 5000 habitantes las mujeres tienen una mayor participación en comercio (16.1%), enseñanza (9.1%), salud (10.9%) y especialmente servicio doméstico (24.3%). Por su parte, el porcentaje de hombres ocupados en la construcción (12.5%), el comercio (12.9%) y la industria manufacturera (10.9%) contrasta con la estructura observada en el área rural dispersa, donde el peso de estas ramas en el empleo masculino no es tan significativo.

II. La política comercial y los impactos de género

El análisis de los impactos de las políticas económicas, incluida la comercial, se basa en ciertos supuestos acerca de las mujeres, los hombres y sus respectivos roles en la economía, que hacen que dichos efectos no sean neutros al género. Indagar acerca de los resultados de la apertura de la economía y la liberalización comercial sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género, significa al mismo tiempo determinar qué ocurre con el grado de *autonomía* femenina. Es decir, en qué medida los cambios en el escenario económico revisten un impacto sobre las relaciones de subordinación de las mujeres; sobre su acceso a la propiedad del capital, a la obtención de ingresos; sobre la libertad para tomar decisiones de ahorro, inversión y gasto. También es importante revisar la evolución de su situación en términos de derechos sexuales y reproductivos, de su participación en las organizaciones políticas y sociales.

Las políticas económicas pueden favorecer, o no, el *empoderamiento* de las mujeres, ya que los cambios que atañen a logro de mayores grados de independencia y libertad económica aunque no son los únicos importantes tienen importantes efectos sobre su toma de decisiones dentro del hogar y en su vida. No obstante, la mayor o menor *autonomía femenina* puede relacionarse con los cambios en la división sexual del trabajo y la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado.

En general, el examen de los impactos de la política comercial y del comercio sobre diversos aspectos sociales, y en especial, sobre las relaciones de género supone la referencia a lo acontecido en el marco del mercado de trabajo. Este constituye un terreno propicio para la investigación, debido a que el desarrollo de la teoría y de la información estadística permiten el planteo de hipótesis y la contrastación empírica.

El incremento verificado en la inserción laboral femenina podría tener un efecto positivo en la autonomía económica de las mujeres y una mejora en las relaciones de género si las condiciones laborales no se deterioran

Ello podría además contribuir a la mejora del capital humano, debido a que las mejoras en la capacidad de generar ingresos de las mujeres pueden incentivar a invertir en capital humano de jóvenes y niñas, lo cual beneficiará su inserción laboral en el futuro.

Desde el punto de vista teórico, las corrientes dominantes prestan distintos grados de atención al impacto del comercio sobre cuestiones como la equidad o la distribución del ingreso. Dentro de los países, los análisis han considerado los efectos distributivos con relación a los factores de producción, contraponiendo fuerza de trabajo y capital, y más recientemente trabajo no calificado y calificado. Uno de los argumentos tradicionales a favor de la liberalización del comercio consiste en afirmar que la apertura mejora la distribución de ingreso debido a la reasignación de los factores productivos hacia los sectores con ventajas comparativas, es decir, los que cuentan con una dotación de recursos relativamente más abundantes respecto a otras actividades. Se supone que como resultado de la apertura, el precio de estos bienes exportables y por consiguiente también lo hace la remuneración del factor productivo abundante (es decir el empleado intensamente en la producción del bien exportable); del otro lado, se reduce la remuneración del factor relativamente escaso.

Partiendo del supuesto según el cual en los países en desarrollo existiría una abundancia relativa de trabajo no calificado, la apertura comercial favorece el aumento de las remuneraciones a este factor lo cual derivaría en una mejora de la distribución del ingreso. En los países desarrollados, donde el factor productivo abundante es el capital, el resultado operaría de manera inversa.

La evidencia empírica parece mostrar que a diferencia de otras regiones, en los países de América Latina más que del factor trabajo --como en el caso del Sudeste Asiático-- las ventajas comparativas surgen de la mayor dotación relativa de recursos naturales. Por lo tanto, en el continente los resultados de la apertura comercial distan bastante de los previstos desde la teoría. De hecho, en muchos países la reforma comercial ha provocado una mayor desigualdad salarial entre trabajadores calificados y no calificados.

En línea con esta evidencia, como se ha señalado, en Uruguay la apertura condujo a una importante pérdida de puestos de trabajo en el sector de bienes transables (comercializables internacionalmente) como resultado de la competencia importadora. Vaillant y Casacuberta (2001) señalan que entre los resultados de la apertura de la economía, dentro del mercado laboral se cuenta la pérdida de puestos de trabajo de baja calificación²² y en el sector de producción de bienes transables. Por el otro lado, los servicios consumidos principalmente por no residentes (comercio, turismo, servicios financieros), "servicios transables", que demandan un tipo de calificación "media", ganaron empleo.

En este marco, en la siguiente sección se exploran algunos indicios acerca del alcance de la nueva inserción comercial y los cambios que la misma derivó sobre la estructura productiva local y el mercado de trabajo con relación a las condiciones laborales femeninas: dónde se generó o perdió mayor cantidad de empleo, la evolución de la brecha de género en las remuneraciones, la calidad del empleo, entre otras.

II. 1. Impactos del comercio sobre la situación de las mujeres en el mercado de trabajo

A fin de establecer una primera aproximación al impacto general de la expansión comercial sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género, se ha considerado la evolución de las características de la inserción laboral, por ramas de actividad según su exposición a la competencia externa²³, siguiendo la metodología desarrollada en Vaillant y Casacuberta (2001)²⁴.

Los autores describen dos grandes conjuntos de actividades: uno correspondiente a la producción de bienes transables internacionalmente y otro, a la de servicios no transables, donde la producción equivale al consumo interno. El primer grupo está formado por las ramas 1, 2 y 3 de la Clasificación Internacional Industrial Unificada (CIIU), mientras que los no transables corresponden a los servicios de las ramas 4 a 9 de la misma clasificación. Al interior de los transables se distinguen, a su vez, dos subgrupos dependiendo de su especialización con relación al comercio: las ramas exportadoras (la producción interna es mayor que el consumo interno) y las sustitutivas de importaciones (el consumo es mayor que la producción interna). Por su parte, dentro de los no transables se definieron también dos subgrupos, de acuerdo a la importancia del consumo directo por no residentes de la oferta de servicios de cada rama de

²² En el estudio de Vaillant y Casacuberta, se considera baja calificación al nivel educativo que abarca Enseñanza Primaria, Enseñanza Secundaria Incompleta o Educación Técnica Incompleta, calificación media: Educación Secundaria Completa, Educación Técnica Completa, Educación Militar y docencia. Calificación Alta: Universidad incompleta y completa.

²³ Se utilizan datos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) relevada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). La clasificación es a dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIU) debido a la necesidad de hacerla compatible con los datos de empleo provenientes de la ECH.

²⁴ Para determinar de qué tipo de actividad transable se trata (tradicional, nuevos exportadores, sustitutos de importaciones) los autores calculan la Tasa de Cobertura Relativa: $tcr_{it} = (x_{it}/m_{it}) / (X_t/M_t)$, donde x_{it} y m_{it} son las exportaciones/importaciones de la actividad i en el momento t , y X/M representan la sumatoria de todas las exportaciones e importaciones del período. El resultado anterior se combinó con el Índice de Grubel-Lloyd definido como $1 - \sum_{ji} |x_{ji} - m_{ji}| / \sum_{ji} (x_{ji} + m_{ji})$ donde ji es el j -ésimo producto del sector i . Con él diferencian las actividades con especialización comercial pero que no son de carácter intraindustrial, y que por lo tanto tienen importaciones y exportaciones de similar magnitud. Dentro del sector no transable los dos grupos se clasifican en función de la existencia de consumo de no residentes.

actividad. Si bien la definición tradicional de los servicios los colocan entre los no transables, estos pueden tener un carácter transable en tanto vendan servicios a no residentes que transfieren ingresos desde fuera de las fronteras nacionales²⁵: en este sentido podría hacerse referencia a "servicios transables" y "servicios no transables".

En función de esta clasificación, en este apartado se busca determinar para cada sector de actividad el grado de avance o deterioro en las condiciones laborales femeninas, en términos absolutos y relativos a las masculinas. Para ello se construyen "indicadores dinámicos" (Espino y Staveren, 2001) que permiten responder en una primera aproximación, si los cambios en los indicadores de género son coincidentes con cambios derivados del comercio internacional, si dichos cambios son de signo positivo o negativo, y cuál es la magnitud de los mismos. Los indicadores se presentan como elasticidades, o sea, el porcentaje en que cambia una de las variables como consecuencia del porcentaje de cambio de la otra.

Los indicadores seleccionados se basan en datos disponibles, así como en los que pueden procesarse a partir de la información relevada por organismos oficiales²⁶. Fueron calculados para dos subperíodos: 1991-1995 y 1995-2000. Esta elección tiene relación con la desaceleración observada en el comercio regional y total en 1995 y a partir de 1999. En el primer subperíodo (1991-1995), el incremento del comercio (exportaciones más importaciones) fue 90% con la región y 60% para el total. En el segundo (1995-2000) esas variaciones corresponden a 10% y 16% respectivamente.

El universo de referencia en este análisis corresponde al de los asalariados, tanto públicos como privados, lo que se justifica sobre la base de la predominancia de esta categoría de ocupación: el 73% de los trabajadores que se desempeñan activamente lo hace bajo estas condiciones. La evolución de la participación femenina en el empleo asalariado durante el período 1991 - 2000 fue creciente (41% a 45%), lo cual significa una variación positiva de 10,3%. Dicha tendencia se relaciona con el aumento de la participación en los sectores de servicios, tanto de los clasificados "transables" como los tradicionales "no transables".

a. Acceso al mercado laboral

El primer indicador que se presenta sintetiza la información referida a la evolución general del empleo asalariado y la ponderación del empleo femenino sobre ese total. El propósito de su inclusión es apreciar en qué magnitud la mayor participación activa de la población en el mercado de trabajo se debió a la ampliación de la presencia femenina en el mismo.

²⁵ En este caso la clasificación se basa en aspectos cualitativos por lo tanto es una aproximación.

²⁶ Las características metodológicas de los relevamientos de los organismos estadísticos oficiales imponen restricciones, que tienen que ver por ejemplo, con la identificación de nuevas formas de empleo, tanto dentro de la conocida clasificación de sector formal e informal, como de aquellas asociadas a las nuevas modalidades de flexibilización laboral y a cambios en las regulaciones del mercado de trabajo (contratos a término, nuevas formas de trabajo a domicilio, regulaciones sobre empresas unipersonales disfrazando el empleo asalariado, etcétera.). Ello hace difícil, evaluar ciertos aspectos importantes como la magnitud e incidencia de la precariedad del empleo femenino.

Cuadro 14. Evolución de la participación del empleo femenino y evolución del empleo total. Asalariados públicos y privados. Total país urbano.		
	1991-1995 Elasticidad	1995-2000 Elasticidad
Var. (%) de la participación del empleo femenino/ Var. (%) del empleo asalariado total ($\% \Delta L^f / \% \Delta L^t$)	0,96	1,9

La participación del empleo femenino aumentó en los dos períodos acompañando la tendencia general del empleo. Entre 1995 y 2000, la respuesta del empleo femenino ante cambios en el empleo total fue significativamente mayor que en el período anterior: la elasticidad revela que el incremento del empleo asalariado fue casi duplicado por el aumento del peso de las mujeres en el mismo (la ponderación del empleo femenino se incrementó 5,7%, en tanto el empleo total aumentó 3%).

b. Características de la inserción laboral

b.1. Actividades

El siguiente indicador se refiere a la relación entre cambios en la participación femenina en el empleo en cada rama respecto a cambios en la participación de la rama en el empleo total. Su cálculo para cada una de las ramas definidas constituye una primera aproximación al impacto del comercio internacional sobre la generación de empleo femenino. ¿Aumentan o disminuyen las oportunidades de empleo para las mujeres? ¿En qué ramas de actividad se han abierto oportunidades para ellas?

Cuadro 15. Evolución de la participación del empleo femenino y evolución del empleo total, por rama Asalariados públicos y privados. Total país urbano.		
	1991-1995 Elasticidad	1995-2000 Elasticidad
(a) $\% \Delta L^f_{\text{tran}} / \Delta L^t_{\text{tran}}$	1	0,2
(b) $\% \Delta L^f_{\text{nuevos export}} / \% \Delta L^t_{\text{nuevos export}}$	-0,4	-2,0
(c) $\% \Delta L^f_{\text{sust import}} / \% \Delta L^t_{\text{sust import}}$	1,6	0,1
(d) $\% \Delta L^f_{\text{serv tran}} / \% \Delta L^t_{\text{serv tran}}$	0,9	0,8
(e) $\% \Delta L^f_{\text{serv no tran}} / \% \Delta L^t_{\text{serv no tran}}$	1,7	2,3

La evolución del empleo asalariado por rama de actividad es el resultado de dos tendencias opuestas: una disminución en las ramas productoras de bienes transables, incluidas las de nuevos exportadores y las sustitutivas de importaciones y un aumento en el sector de servicios- que se verifica tanto para los llamados transables como para los “no transables”. Es preciso señalar, sin embargo, que los niveles de caída en las ramas que integran el primer grupo más que duplican (e incluso en algunos casos

triplican) el ritmo de crecimiento del empleo en las ramas que pertenecen al segundo conjunto.

En el primer subperíodo, el empleo femenino reaccionó en forma proporcional a lo acontecido con la evolución total en las ramas de bienes transables. En el caso de los “nuevos exportadores” el coeficiente obtenido tiene signo negativo, lo cual sugiere que la reducción de puestos de trabajo en la rama coincidió con un aumento del peso del empleo femenino. Por su parte, en las ramas productoras de bienes para el mercado interno, la elasticidad alta y positiva refleja que el empleo femenino cayó aproximadamente 60% por encima de la caída del empleo total.

En el caso de los denominados servicios transables, la expansión del empleo femenino evolucionó prácticamente a la par de la expansión total. Por último, los servicios “no transables” abrieron espacios a la participación femenina a un ritmo que casi duplica la dinámica de creación de empleo del sector.

Entre 1995 y 2000, las ramas transables continúan reduciendo los puestos de trabajo, aunque la reducción de la participación del empleo femenino es significativamente menor, lo cual queda de manifiesto en un coeficiente de elasticidad muy bajo (0,2). Por su parte, la dinámica de los nuevos exportadores reviste un giro respecto al primer subperíodo: se verifica un aumento del empleo total en la rama, que sin embargo se ve acompañado por una caída de virtualmente el doble en la participación femenina. En el caso del segmento sustitutivo de importaciones, si bien hay una pérdida del peso de las mujeres en el empleo total, ésta es ampliamente menor que la pérdida de empleo a nivel general, lo que justifica una elasticidad positiva y pequeña (0,1). Finalmente, las ramas de servicios (según las dos clasificaciones) mantienen la misma tendencia del período anterior, aunque en el caso de los no transables, el incremento de la ponderación del empleo femenino en el total más que duplica el crecimiento del empleo a nivel general.

En síntesis, la apertura comercial y la política cambiaria determinaron una pérdida de empleo en las ramas exportadoras y sustitutivas de importaciones, que se tradujo en reducciones en el peso de los empleos femeninos respecto al total de esas ramas.

Con referencia al sector de los servicios, tanto el relacionado con el consumo de no residentes como el transado internamente, muestra para los dos subperíodos elasticidades altas y positivas: es decir, ante aumentos en el empleo total, los puestos de trabajo femeninos se vieron beneficiados en una proporción muy cercana.

Finalmente cabe mencionar, que la disminución de la ocupación en la industria tiene relación con el extendido proceso de tercerizaciones, a través del cual una serie de actividades que antes se realizaban en el marco del núcleo de trabajadores de la empresa, como la limpieza, la seguridad, u otras, pasaron a cumplirse por parte de empresas de servicios.

b.2. Remuneraciones

Evolución de los salarios reales por hora según sectores de actividad

La evolución del salario es creciente tanto para hombres como para mujeres a lo largo del período. Durante el primer subperíodo (1991-1995) las remuneraciones de los servicios transables y las ramas sustitutivas de importaciones crecieron más que el promedio. En los servicios no transables y en las ramas de nuevos exportadores si bien los ingresos también crecieron, lo hicieron en un 50% por debajo del promedio. Entre 1995 y 2000 el panorama cambia radicalmente: las ramas de nuevos exportadores y sustitutivas de importaciones registran caídas en sus remuneraciones; el sector transable muestra un leve incremento y los servicios no transables, registran un aumento superior al promedio (Cuadro 1.A.).

Evolución de las brechas salariales por hora entre hombres y mujeres

La brecha salarial por sexo considerando todas las ramas de actividad disminuyó 8% entre 1991 y 2000 en promedio. Las remuneraciones femeninas aumentaron en todo el período pese a que los escenarios económicos generales fueron diferentes a lo largo del mismo. En particular, entre 1991 y 1995 se registran importantes crecimientos para ambos sexos. No obstante, en el período siguiente, las remuneraciones masculinas tienden a estancarse, en tanto las femeninas verifican nuevos incrementos.

Cuadro 16			
Evolución de las brechas en la remuneración horaria(1) por sexo según rama de actividad.			
Asalariados. Total país urbano.			
	1991	1995	2000
Transables	0,54	0,69	0,82
Nuevos Exportadores	0,76	0,81	0,84
Sustitutivas de importaciones	0,89	1,20	0,98
Servicios Transables	0,66	0,62	0,68
No transables	0,97	1,04	0,96
Total	0,82	0,85	0,89

(1) Se consideró la evolución de las remuneraciones por hora a precios constantes de 1997.

En síntesis, las brechas por sexo tendieron a disminuir o mantenerse entre los dos extremos del periodo en todas las ramas de actividad. Entre 1991 y 1995 los cambios más importantes correspondieron a la sustitutivas de importaciones, nuevos exportadores y transables (pese a la reducción general del nivel de empleo en estos sectores y de la ponderación ampliamente predominante del empleo masculino). Para el segundo subperíodo, en las ramas sustitutivas de importaciones y en las de no transables.

Las diferencias según nivel de calificación

En lo que hace a la evolución de las remuneraciones, estas crecieron según el nivel de calificación de los trabajadores. Los trabajadores calificados registraron aumentos en casi todos los sectores y la brecha entre los trabajadores según niveles de calificación,

fue creciente, de manera que los de alta calificación llegaron a triplicar el salario por hora de los de baja calificación.

Cuadro 17			
Evolución de las brechas en la remuneración horaria(1) por sexo según nivel de calificación			
Asalariados. Total país urbano.			
	1991	1995	2000
Baja calificación	0,74	0,75	0,81
Calificación Media	0,71	0,78	0,82
Calificación Alta	0,82	0,70	0,70

(1) Se consideró la evolución de las remuneraciones por hora a precios constantes de 1997.

c. Calidad del empleo

Tomando como indicador de la calidad del empleo la cobertura de la Seguridad Social, se comparan los cambios en el nivel de cobertura de las trabajadoras con relación a los cambios en la participación del empleo femenino. Con ello se pretende visualizar si el aumento del empleo está relacionado con el empeoramiento en la calidad de los empleos.

Cuadro 18.		
Variaciones en la proporción de mujeres cubiertas por Seguridad Social y variación del empleo femenino, por rama.		
Asalariados privados.		
Total país urbano.		
	1991-1995 Elasticidad	1995-2000 Elasticidad
(a) $\% \Delta (\text{cob}^f_{\text{tran}} / \text{cob}^T_{\text{tran}}) / \% \Delta L^f_{\text{tran}}$	0,9	1
(b) $\% \Delta (\text{cob}^f_{\text{nuevos export}} / \text{cob}^T_{\text{nuevos export}}) / \% \Delta L^f_{\text{nuevos export}}$	0,6	1,5
(c) $\% \Delta (\text{cob}^f_{\text{sust import}} / \text{cob}^T_{\text{sust import}}) / \% \Delta L^f_{\text{sust import}}$	0,8	-3,2
(d) $\% \Delta (\text{cob}^f_{\text{serv tran}} / \text{cob}^T_{\text{serv tran}}) / \% \Delta L^f_{\text{serv tran}}$	0,8	1,1
(e) $\% \Delta (\text{cob}^f_{\text{serv no tran}} / \text{cob}^T_{\text{serv no tran}}) / \% \Delta L^f_{\text{serv no tran}}$	0,2	-0,1

Para el sector transable se obtuvo un coeficiente positivo y elevado indicando que la pérdida de participación de las mujeres en la rama estuvo acompañada por una disminución en la cobertura femenina respecto al total de las empleadas beneficiadas. Este resultado se repite en los dos subperíodos. Este comportamiento se presenta también en las ramas sustitutivas de importaciones para el primer subperíodo, en cambio para entre 1995 y 2000 pese a que se reduce la presencia femenina en la rama, el porcentaje de cobertura de la Seguridad Social de las mujeres muestra un avance significativo. Para los nuevos exportadores, el primer coeficiente es el resultado de una variación positiva de la cobertura y del empleo y el segundo corresponde a lo contrario: una caída en ambas proporciones. En las actividades asociadas a un alto consumo de no residentes el aumento del empleo femenino coincide con una mejora en la cobertura para los dos períodos. Finalmente, en el caso de los servicios no transables, el indicador apenas registra variaciones.

III. Conclusiones

El modelo de crecimiento económico implementado en Uruguay a partir de mediados de los 70 y profundizado en los noventa, tuvo como ejes fundamentales la apertura externa (flujos de capitales y comercio) respecto a la región y el resto del mundo. Las modificaciones provocadas en estructura productiva interna hicieron que sector generador de bienes perdiera espacio a favor de los sectores de servicios. La penetración de la producción importada creció a un ritmo mayor que el propio producto y las exportaciones se concentraron en la región. Esta nueva lógica de funcionamiento económico ha redundado a su vez, en transformaciones en el mercado de trabajo que se expresan en términos de categorías de empleo, condiciones de trabajo, calificaciones demandadas, etc.

La creciente oferta de mano de obra fue acompañada por un mejor nivel en su calificación. Ambos fenómenos tienden a explicarse por la mayor participación femenina en el mercado laboral. En particular, la participación femenina en el empleo asalariado fue permanentemente creciente, pese al reducido ritmo en la generación de puestos de trabajo que predominó desde mitad de la década hacia adelante.

La apertura comercial en el caso uruguayo fue principalmente importadora y no dinamizó la industria manufacturera. Hasta 1995, la situación de nuestros principales socios comerciales en la región (Argentina y Brasil) dio lugar a un importante desarrollo de las ramas de servicios con alto consumo de no residentes (servicios transables), principalmente a través del turismo y actividades financieras.

El aumento del consumo ligado a la disminución de la inflación y la recuperación de los ingresos reales repercutió sobre la expansión de los mismos. Todo esto contribuyó seguramente a que la disminución en la participación del empleo en los sectores de producción de bienes fuera compensando, aunque parcialmente, con el aumento del empleo en el resto de las actividades.

En Uruguay, el aumento de las exportaciones no se dio sobre la base de la expansión del empleo y tampoco de la participación femenina en el mismo. Esto probablemente se relaciona con el perfil productivo exportador con base en la producción agropecuaria, con escaso proceso de transformación. La industria manufacturera fue la más afectada por la disminución de puestos de trabajo, derivada del cierre de empresas que resultara de la competencia de las importaciones. Las mayores pérdidas de empleo debido a este desplazamiento parecen radicar en los sectores intensivos en trabajo femenino, como el textil, confecciones y marroquinería, lo que coincide con que los datos verifican que las pérdidas de empleo en las ramas de vinculadas al comercio exterior en el peso de los empleos femeninos respecto al total de esas ramas.

En términos de ingresos, hasta el año 2000 los salarios reales verificaron un aumento, que fue acompañado por una reducción en la brecha de ingresos por sexo. La mayor calificación de la mano de obra tiene un rol en la explicación de este fenómeno. No obstante es preciso señalar que las brechas que menos se cierran o que incluso tienden a expandirse, se colocan en los niveles educativos superiores.

Por su parte, la aproximación a la calidad del empleo medida a través de la cobertura de Seguridad Social reveló tendencias dispares entre sectores. En los sectores de mayor presencia femenina, parecería registrarse una mejora en la cobertura o por lo menos no se verifican deterioros en el período (servicios "transables" y "no transables").

A *priori* no parecería adecuado afirmar que los cambios en el ratio entre los salarios femeninos y masculinos o la evolución de la cobertura de la seguridad social estén directamente relacionados a la evolución del comercio. En este sentido, los factores que actúan sobre la evolución del empleo y los salarios no están exclusivamente relacionados a la apertura comercial. La demanda de trabajo no está afectada solamente por la apertura y la globalización. Al menos deben considerarse otros dos factores: el cambio tecnológico, que implica el desplazamiento de la reducción del trabajo menos calificado, el desplazamiento de trabajo por capital, y cambios en los procesos de producción y de trabajo; los cambios en las instituciones y las regulaciones que afectan el trabajo y las condiciones salariales de los trabajadores menos calificados, así como de aquellos que se insertan en industrias afectadas por la competencia de las importaciones. Por el lado de la oferta, los cambios en su composición relativa por sexo y en términos de calificación son factores que también deben considerarse.

Con relación a la apertura económica, dadas las limitaciones en la información disponible, puede concluirse que en el caso uruguayo existen dos efectos principales sobre la situación de las mujeres rurales. Por un lado, una fuerte tendencia a la migración de las mujeres del campo a la ciudad que acompaña a la emigración de la población rural, fenómeno que se ha venido dando desde la década de 1970 y que se ha agudizado a partir de 1985. La mayor emigración por parte de las mujeres puede explicarse por varias razones, siendo una de las fundamentales el predominio de la producción ganadera extensiva que emplea escasa mano de obra, fundamentalmente masculina. Otra de las razones es la continua desaparición de establecimientos familiares y la escasez de oportunidades laborales alternativas existentes en el medio rural. La liberalización de la economía, si bien representó un incremento de las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales, promovió la concentración de la producción en aquellas empresas de mayor nivel de capitalización y restó capacidad de sobrevivencia a la producción de carácter intensivo y familiar.

Por otro lado, con relación a décadas anteriores y en el contexto de disminución de la población rural general y femenina en particular, en la década del noventa se visualiza una mayor participación relativa y un aumento en términos absolutos de la mano de obra femenina rural, en desmedro de la evolución de la demanda por trabajadores hombres. Podemos suponer que esta mayor participación estaría dada por la necesidad de paliar el deterioro del ingreso de los hogares rurales para lo cual, en el caso de poder conseguir trabajo remunerado, las mujeres se emplean en gran medida en ramas de servicios, en el comercio o en la industria. Con el crecimiento de algunas agroindustrias puede suponerse también un incremento en la demanda de mano de obra femenina en algunos rubros y en algunas tareas específicas, que requieren mayor habilidad manual característica atribuida culturalmente a las mujeres. El análisis de estos fenómenos en mayor profundidad, requiere desarrollar estudios que permitan conocer las características de la incorporación de las mujeres a los subsectores productivos que han tenido mayor desarrollo en el país en los últimos años y la manera que ha repercutido esta incorporación en los hogares y en sus condiciones de vida.

IV. Consideraciones finales y propuestas de continuidad

Las políticas económicas, en particular las comerciales, no afectan por igual a regiones y países, ni en cada uno de los países a los distintos grupos sociales. Las investigaciones en torno a esta temática no son concluyentes sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género. Es necesario avanzar en ellas, sumando diferentes perspectivas y enfoques metodológicos: los aspectos económicos y cuantitativos deben complementarse con elementos cualitativos y con otros aspectos que hacen a la calidad de vida de mujeres y hombres.

El avance realizado en este documento reúne datos e información disponible y confirma la necesidad de continuar avanzando en el análisis tanto desde el punto de vista teórico como empírico. La exploración de la información a través del cálculo de algunos indicadores se introdujo como una primera aproximación a la búsqueda de dinámicas de inserción y desarrollo diferentes, de acuerdo a distintos sectores productivos en función de su inserción externa.

En el ámbito del mercado laboral urbano el análisis de la evolución de la desigualdad salarial por sexo y entre mujeres puede vincularse a la apertura económica, incorporando los niveles de calificación y segregación ocupacional, comparando no solamente sectores con distinto grado de apertura, sino transables y no transables. En la medida que la información lo permitiera podrían realizarse trabajos comparativos para Argentina, Brasil y Uruguay. Este tipo de análisis puede facilitarse debido a la disponibilidad de información de fuentes oficiales.

Por su parte, en lo que se refiere al medio rural corresponde analizar comparativamente las tareas desempeñadas, los niveles de salarios, la extensión de las jornadas laborales, y las condiciones contractuales entre hombres y mujeres; estudiar cómo ha repercutido la apertura económica en los roles que tienen las mujeres dentro de sus núcleos familiares (carga de trabajo productivo y reproductivo), y cuál es la contribución que realizan al ingreso familiar. Este tipo de investigación requiere obtener información específica.

BIBLIOGRAFIA

Amarante y Espino (2000) *Diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral: revisión teórica y metodológica*. Avance de investigación 1/01, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República. Uruguay.

Amarante, V. y Espino, A. (2001) *La evolución de la segregación laboral por sexo en Uruguay. 1986-1999*. Documento de Trabajo 3/01, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República. Uruguay.

Amarante V. (2001) *Diferencias salariales entre trabajadores del sector público y privado*. Documento de Trabajo 2/01, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República. Uruguay.

Bittencourt, G., Domingo,R. (2000) *Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en Uruguay en los 90 tendencias, determinantes e impactos*. Departamento de Economía Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República

Bouzas, R. (2001). *El Mercosur diez años después ¿proceso de aprendizaje o deja vú?* En Desarrollo Económico N°162, Revista de Ciencias Sociales. Instituto de Desarrollo Económico y Social. Buenos Aires, Argentina.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo- PNUD (2002). *Informe sobre Desarrollo Humano en Uruguay, 2001*. Uruguay.

Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. *Informes de Coyuntura: 1995, 1999, 2001, 2002*. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

Instituto Cuesta Duarte (2002). *Informe de Coyuntura- Noviembre 2002*. PIT-CNT. Uruguay.

Rocca, J.A. (2001). *La economía uruguaya. Una mirada al iniciar el milenio*. Editó: Oficina de Apuntes del Centro de Estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Montevideo, Uruguay

ANEXO

	1991			1995			2000		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Transables	20,3	11,0	16,3	25,9	17,8	23,4	25,1	20,7	23,8
Nuevos Exportadores	64,5	26,3	32,1	43,3	35,1	40,7	42,2	35,3	40,2
Sustitutivas de Importaciones	16,4	14,5	16,1	27,4	32,8	28,1	27,8	27,1	27,7
Servicios Transables	20,0	13,2	17,1	33,5	20,7	27,1	34,2	23,3	28,5
Ss. no transables	30,2	29,4	29,8	37	38,5	37,8	44,3	42,7	43,4
Total	21,5	17,7	20,0	32,2	27,5	30,2	34,3	30,4	32,5

Fuente:Elaboración propia en base a ECH del INE.

Ramas de actividad	Clasificación CIU a dos dígitos²⁷
Transables (exp)	11,12,13,20
Exportadores de recursos naturales	31,
Alimentos	32,
Textiles y confecciones	34,36
Nuevos exportadores	36,37
Sustitutivo de importaciones (imp)	38,39, 33
Servicios con alto consumo de no residentes (sert)	61/62,63,95,96
	71,81/82,94
No transables (sernt)	83,41,42,51,52,55,57,93,91/92

Fuente: Vaillant y Casacuberta (2001)

27 11 Agricultura, 12 Forestación, 13 Pesca, 21 Minas, 23 Minerales metálicos, 29 Otros minerales, 31 Alimentación, bebidas y tabaco; 32 Textiles, prendas de vestir, cuero; 33 Madera; 34 Papel, imprenta y editoriales; 35 Químico; 38 Metal, maquinaria y equipo; 39 Otras industrias manufactureras; 41 Electricidad gas y vapor; 42 Obras hidráulicas y suministro de agua, 51, 52, 55 y 57 Construcción, 61 Comercio al por mayor, 62 Comercio al por menor, 63 Restaurantes y hoteles, 71 Transporte y almacenamiento, 72 Comunicaciones, 81 Establecimientos financieros, 82 Seguros, 83 Inmuebles y servicios a empresas, 91 Administración pública y Defensa, 92 Saneamiento, 93 Servicios sociales y comunales, 94 Esparcimiento, 95 Servicios personales y de los hogares, 96 Organizaciones internacionales.

