

**EMPLEO Y DESEMPLEO EN EL
URUGUAY 1984 – 2005**

**Jorge Notaro
Agosto de 2005
DT 02/05**

**INSTITUTO DE ECONOMÍA
Serie Documentos de Trabajo**

“Our present task is not to supersede neo-classical economics, but merely to elaborate a different framework for those countries which the neoclassical (and Keynesian) assumptions do not fit.”

W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School of Economic and Social Studies; también en *El Trimestre Económico*, núm 108, octubre de 1961, FCE, México.

Índice

Resumen 2

Introducción 6

1. El contexto del problema del empleo 8

- 1.1 La situación económica 8
- 1.2 El sistema de relaciones laborales 9
- 1.3 La situación internacional 19

2. La estructura del problema 29

- 2.1 La oferta y la disponibilidad 29
- 2.2 La creación y la destrucción de empleo 31
- 2.3 La calidad del empleo 35
- 2.4 La magnitud y la estructura del desempleo 38
- 2.5 Salarios, ingresos y pobreza 41
- 2.6 La coyuntura en junio de 2005 48
- 2.7 Balance y perspectivas 50

3. Conclusiones finales 57

- 3.1 Principales hipótesis explicativas 57
- 3.2 Implicancias para las políticas y la investigación 73

Bibliografía 78

Anexo Estadístico 89

Anexo Metodológico 112

Resumen

Los problemas de empleo acompañaron los cambios del contexto. Desde 1984 hasta 1998, el crecimiento con relativa estabilidad se reflejó en aumento del número de ocupados y de los salarios; quedó como problema una tasa de desempleo alta. En este período no se apreció un deterioro en la calidad del empleo, situación probablemente asociada al aumento del número de trabajadores asalariados privados y a la incorporación de jóvenes de mayor calificación. A diferencia del resto de América Latina, la mayor parte de los empleos generados hasta 1998 fueron en relación de dependencia en el Sector Formal Urbano Privado con un componente, moderado y estable, de empleo no registrado.

Desde 1999 hasta 2003, la recesión y los desequilibrios macroeconómicos se reflejaron en reducción del número de ocupados y de los salarios, deterioro de la calidad del empleo, aumento del desempleo, la emigración, la pobreza y la exclusión. A fines de 2003 comenzó a aumentar el PIB (Producto Interno Bruto) y el empleo comenzó a recuperarse el año siguiente, sin cambios significativos en los niveles de salarios.

Durante 2004 se generaron sesenta y dos mil puestos de trabajo y el número de ocupados alcanzó a un millón setenta y cinco mil; no se aprecian mejoras en la calidad del empleo, los ingresos se estabilizan en un nivel muy bajo, el porcentaje de trabajadores no registrados no desciende y la pobreza continúa afectando al 40% de la población.

Durante el primer semestre de 2005 los niveles de empleo y de salarios presentan un pequeño aumento y la cesantía una significativa reducción. Sin embargo, el ingreso de los hogares se encuentra al mismo nivel que durante el primer semestre del año anterior.

Las relaciones laborales predominantes en el período no convergen hacia una estrategia de crecimiento con aumento de competitividad y de empleo. La política económica, persiguiendo la estabilidad de precios con un ancla cambiaria, generó pérdida de competitividad, y combinada con reformas en la legislación laboral, creó condiciones para que las empresas adoptaran estrategias de reducción de costos de mano de obra con prácticas flexibilizadoras o delictivas que deterioraron la calidad del empleo. La oferta tecnológica disponible, los precios relativos de los bienes de capital y la expansión del crédito externo estimularon la incorporación de tecnologías intensivas en capital, las que contribuyeron a aumentar el desempleo.

La revisión realizada de diversas regiones y países permite apreciar, en primer lugar, que los problemas de empleo estuvieron presentes en los últimos diez años tanto en los países de mayor grado de desarrollo como en América Latina. En segundo lugar, en el período se aprecian fluctuaciones que no se consolidan en una tendencia clara. Uruguay es un caso con especificidades de la problemática general.

Los cambios en la estructura del empleo por categoría y sector muestran la reducción del proletariado industrial, que se desarrolló con la economía cerrada y la sustitución de importaciones desde la década de los cuarenta. El aumento del trabajo no asalariado señala la mayor importancia de un sector social con problemas e intereses específicos que en parte responden a cambios en la organización del trabajo, legítimos y positivos tanto desde el punto de vista de la legislación vigente como de la productividad media

de la economía. En parte son una estrategia de supervivencia de trabajadores que perdieron un empleo de mejor calidad. También existe un componente ilegítimo que encubre relaciones de dependencia para reducir costos, deteriorando la calidad del empleo y las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias.

Los salarios, la masa salarial y el ingreso de los hogares en términos reales mejoraron a distintos ritmos en el largo período de crecimiento. Desde 1999 inician una importante contracción y en el año 2004 la masa salarial había perdido el 25% del poder de compra de 1998, su participación en el Ingreso Nacional Bruto Disponible (YNBD) se redujo entre 19% y 20% según se mida a precios corrientes o constantes, y el ingreso medio real de los hogares se contrajo un 33% por la convergencia de la caída del salario y de las pasividades en términos reales, así como del número de ocupados.

El 48% de los miembros en edad de trabajar de los hogares pobres está ocupado, de modo que la pobreza no es sólo un problema de empleo sino de los hogares numerosos con pocos activos y bajos ingresos. Si se tiene en cuenta que el año 2004 YNBD, estos resultados destruyen los argumentos sobre el efecto “derrame” que tiene el crecimiento así como el papel del empleo para reducir la pobreza, ya que en el año 2004 los hogares pobres trabajaron más pero fueron más pobres y los hogares indigentes, igual de indigentes. En 2004 el aumento a mayor ritmo aún del empleo total y del empleo asalariado privado tampoco impidieron que el salario real promedio y el privado en particular cayeran (este último un 2.5%), cuestionando las argumentaciones neoclásicas sobre el impacto del aumento del empleo y la reducción de desempleo sobre el aumento del salario.

Teniendo en cuenta que la PET (Población en Edad de Trabajar) crece casi un 1% anual (si no hay emigración) y la tasa de actividad tiende al 60%, se requieren 13.000 nuevos empleos por año para permitir la inserción del incremento de la oferta, con el desempleo constante. Para reducir en un 1% el desempleo se requieren otros 12.000 empleos. El PIB tendría que crecer más de 4% anual para generar empleos suficientes para reducir un 1% anual el desempleo; para que la reducción se produzca, será necesario que operen políticas dirigidas a la “empleabilidad” así como a sostener los empleos actuales.

El importante aumento de los cesantes en la recesión es un indicador de flexibilidad numérica y contribuye a un sistema de hipótesis sobre la variación del empleo con el PIB y el desempleo como diferencia entre el crecimiento de la PEA y los puestos generados. Dicha diferencia resulta relativizada por condiciones que reducen el ritmo de crecimiento de la PEA en la recesión, entre las que cabe destacar la emigración, la reducción de las tasas de actividad que permiten suponer un aumento de los trabajadores “desalentados” y la expansión del empleo de mala calidad como estrategia de supervivencia.

La preocupación por la informalidad urbana responde al intento de captar la heterogeneidad de la estructura económica y social, para comprender la lógica económica de las actividades de bajos niveles de productividad y de ingresos de trabajadores de familias pobres. A comienzos del siglo veintiuno se reconocen las limitaciones de los indicadores que permitían medirlo con una buena aproximación durante la segunda mitad del siglo veinte, y la informalidad urbana se convierte en una categoría cada vez más compleja y controversial, como resultado de la heterogeneidad de situaciones que comprende. En Uruguay requiere una redefinición, que permita poner el énfasis en una parte de sus componentes históricos y, al mismo tiempo,

incorporar el análisis de las limitaciones para estos trabajadores a su condición de ciudadanos y al ejercicio de los derechos que formalmente les reconoce el Estado, como los derechos sindicales o políticos.

Durante el período de crecimiento del producto, el número de ocupados creció a una tasa media acumulativa anual de 2,05% desde 1984 hasta 1998, alcanzando el máximo desde que existen estadísticas de empleo. Cambió su composición por el aumento de la importancia relativa de los servicios y de los asalariados privados.

El aumento del producto fue mayor que el aumento del número de ocupados, lo que muestra un cambio en las funciones de producción por un persistente incremento marginal de capital mayor que el de trabajo. Lo que en principio puede parecer un aumento de la productividad del trabajo, si se hace el cociente entre el aumento del producto y el aumento del empleo, es un aumento de la productividad media de la economía del país, que permite suponer que la inversión realizada incorporó cambios tecnológicos. Se reconfirma la conclusión si se tiene en cuenta el aumento relativo de ocupados de mayor nivel de instrucción, que es el correlato del cambio tecnológico

Las inadecuaciones de las calificaciones requeridas y ofrecidas resultan del cierre de industrias mientras que se da la apertura de nuevas empresas, sobre todo en el sector servicios, los cuales requieren otras calificaciones. Se trata de un *desempleo de segmentación* que se produce cuando, por una parte, existen puestos de trabajo con nuevas exigencias de calificación, y por otra existen desempleados que no poseen esas calificaciones requeridas; los desajustes se perciben por empresas, sectores o regiones. Este desempleo de segmentación podría explicar casi la mitad de la tasa de desempleo y si se supone que la información insuficiente, la segmentación por localización y la derivada de las condiciones de trabajo ofrecidas y demandadas también operan al alza, se construye una hipótesis sólida sobre el aumento de la magnitud y la estructura del desempleo.

Además, durante la década de los años noventa, en la mayor parte de los países latinoamericanos, incluyendo a Uruguay, estuvo presente el “atraso cambiario” que desestimuló las exportaciones e incentivó las importaciones, derivando en caídas del nivel de actividad económica y el empleo; fue una causa muy importante del aumento del desempleo, que los análisis que se limitan al mercado de trabajo no tienen en cuenta.

La sociedad y la economía uruguaya han generado nuevos mecanismos de concentración del ingreso y de exclusión, que impiden que los hogares más pobres reciban algún beneficio del crecimiento. Las implicancias para la estrategia de crecimiento y las políticas son múltiples. En primer lugar, es imprescindible identificar estos mecanismos de exclusión y destruirlos, estableciendo puentes de inclusión, promoviendo la organización y expresión de los pobres, aumentando su poder. En segundo lugar, teniendo en cuenta la importancia de los inactivos en los hogares pobres, se requerirá una política de aumento persistente del salario mínimo nacional, del salario mínimo rural y del salario doméstico, así como de las pensiones a la vejez. En tercer lugar, las transferencias dirigidas a los niños y los jóvenes deberán continuar más allá de los dos años previstos en el Plan de Emergencia.

Introducción

El campo de análisis se define como “problemas de empleo” y no “mercado de trabajo”, una perspectiva que comprende fenómenos que no forman parte del mercado. Mercado implica oferta, demanda y precio y, por lo tanto, no incluye a los trabajadores por cuenta propia que no son oferentes ni demandantes; tampoco puede incluirse en Uruguay a los asalariados del sector público, y es discutible el grado en que existe un mercado de trabajo rural, y aun en caso de existir, sería un mercado interrelacionado pero diferente del urbano formal privado. Se definen como “problemas” aquellas situaciones que se considera indeseables y sobre las que habría que actuar para modificarlas, por la acción de las políticas públicas, de los actores sociales o de una combinación de ambos. El período comienza con la situación recibida por el gobierno democrático que asumió en marzo de 1985 y termina en junio de 2005. Si bien el nuevo gobierno asumió el 1° de marzo, se puede considerar que hasta junio se perciben los impactos de las decisiones del gobierno anterior.

Hay consenso sobre las dificultades para resolver los problemas de empleo que se manifiestan en mayores tasas de desempleo y empleos de mala calidad (CEPAL 2002, CCE 1993, OIT 1999a y b). Los problemas han llamado la atención de instituciones que, en principio, tienen otras prioridades (Banco Mundial 1995, BID 1998). La preocupación adquiere una mayor importancia como resultado de los cambios inducidos por la globalización de la economía, la integración regional, los cambios tecnológicos y en la organización del trabajo, y la redefinición del papel del Estado. ¿Degradación sin retorno, dolores del parto de una mejor calidad de vida o necesidad de un modelo "posmercado" (Rifkin 1996)?

La polémica sobre las hipótesis explicativas y las políticas se centra en cuatro aspectos:

- a. ¿Por qué aumenta el desempleo?
- b. ¿Por qué se deteriora la calidad del empleo?
- c. ¿La distribución del ingreso mejoró con el crecimiento económico?
- d. ¿La experiencia de los países de mayor grado de desarrollo es transferible?

La identificación del número de personas con problemas de empleo por no conseguir uno o acceder a un empleo de mala calidad genera dos insumos para las políticas, la disponibilidad de mano de obra para nuevos empleos y el número de puestos requeridos para alcanzar el pleno empleo. Con el tiempo, estas dimensiones se han perdido, el desempleo y el empleo de mala calidad se aceptan como resultado de las leyes casi naturales de la economía y, en particular, del subdesarrollo. Ya no se pone énfasis en la potencialidad de los desempleados y los ocupados en empleos de mala calidad como un recurso que permitiría la aceleración del crecimiento.

Los objetivos de este documento son tres. En primer lugar, los hechos: describir y analizar la evolución, la situación actual y las perspectivas de los problemas de empleo en Uruguay, identificando los grupos más afectados, las características personales de los trabajadores y los impactos sobre los niveles de ingresos. Segundo, presentar las controversias y revisar las principales corrientes que abordan el tema con diferentes perspectivas. Tercero, generar insumos para el diseño de políticas así como para la recolección de información. Para el diseño de políticas que intenten mitigar o resolver

los problemas de empleo es necesario conocer su magnitud, la estructura, los ingresos y su interacción con el contexto.

La estructura del documento se deriva del enfoque del análisis. Un primer capítulo elige algunos aspectos contextuales que se consideran con mayor potencialidad explicativa; el segundo describe el nivel y la estructura del empleo y el desempleo, y finalmente, el tercero analiza las interrelaciones de las variables independientes del contexto con las dependientes.

En el capítulo 1 se consideran tres aspectos contextuales: la situación económica, las interrelaciones con el Sistema de Relaciones Laborales (SRLL) y la situación internacional que contribuye a ubicar a Uruguay.

En el capítulo 2 se presenta la situación de empleo y desempleo en Uruguay. La medida o caracterización aspira a identificar algunos aspectos de mayor importancia relativa. Para intentar explicaciones es imprescindible dedicar algún tiempo a descripciones y definiciones, de modo de disponer de un punto de partida cristalino sobre los fenómenos observados. Algunas veces las interpretaciones derivadas de la literatura anglosajona o francoalemana concluyen categóricamente sin un sustento empírico que tenga en cuenta las especificidades del país. Puede ser el resultado de una lectura apresurada y poco rigurosa de las estadísticas disponibles, de enfoques que no diferencian categorías e indicadores y los segundos no ilustran sobre las primeras, o simplemente, de objetivos propagandísticos que se imponen al rigor del trabajo científico. Como punto final del capítulo se presentan algunas proyecciones.

En el capítulo 3 se presentan las conclusiones finales. Primero, las hipótesis explicativas de la evolución, la magnitud y la estructura del empleo y el desempleo. Segundo, sus implicancias para el diseño de estrategias de crecimiento y políticas de empleo así como algunas interrogantes y debates no saldados, que pueden ser el punto de partida para futuras investigaciones. Finalmente se incluyen la Bibliografía y los Anexos Estadístico y Metodológico.

En abril del 2000, el documento *Situación y perspectivas del empleo y el desempleo en el Uruguay* (AI 04/00 Serie Avances de Investigación) se proponía hacer un balance de cierre del proyecto “Empleo y desempleo: perspectivas a corto, mediano y largo plazo”. El proyecto produjo varios documentos con autoría de Verónica Amarante, Mercedes Baraibar, Mercedes Comas, Alma Espino, Iliana Reggio y Silvia Rodríguez Collazo, que se citan en cada caso. Partiendo de este antecedente, se actualiza la información y se complementa el análisis del problema de empleo y de la literatura que lo trata.

Dejo constancia de mi agradecimiento a las personas que contribuyeron a la realización de este trabajo. María José González y Rodrigo Arim leyeron la versión preliminar y realizaron importantes sugerencias. Ruben Svirsky tuvo a su cargo una compleja tarea de edición. Diana Fernández y Andrés Tellagorry del Servicio de Información y Documentación de CINTERFOR/OIT, y Daisy Guigou del Instituto de Economía, apoyaron la búsqueda bibliográfica. Andrés Notaro procesó la información estadística en Excel, convirtió los resultados a Word y preparó las presentaciones en PowerPoint. La Oficina de Apuntes del CECEA, con su generosa y eficiente colaboración, hace posible la publicación de esta serie de Documentos.

1. El contexto del problema del empleo

Se consideran tres aspectos que contribuyen a explicar el nivel y la estructura del empleo y el desempleo. En primer lugar, algunos aspectos de la situación económica como el ritmo de crecimiento y los equilibrios macroeconómicos. Segundo, el sistema de relaciones laborales, entendiendo los aspectos institucionales con una perspectiva amplia. Tercero, la situación internacional, que contribuye a ubicar a Uruguay como un caso de una situación general o con particularidades que requieren una explicación específica. Estos tres aspectos, presentados aquí como marco, se retomarán en el capítulo 3 analizando sus interrelaciones con la magnitud y la estructura del empleo y el desempleo.

1.1 La situación económica

Desde el retorno a la democracia en 1984 la economía y el problema del empleo de Uruguay muestran tres períodos con resultados muy distintos.

a. Hasta 1998 crecieron el Producto Interno Bruto (PIB) y el Ingreso Nacional Bruto Disponible (YNBD); la Inversión Bruta Fija (IBF) creció a mayor ritmo y de un 10% del PIB al principio del período alcanzó un 15% al final. La IBF Privada en Maquinaria y Equipo creció con leves fluctuaciones entre 1994 y 1998, al 18% anual, alcanzando el valor máximo de los últimos veinte años. La inflación medida con el Índice de Precios al Consumo (IPC) es decreciente y se ubicó en 1998 en un 10% promedio anual. También decreció el ritmo de devaluación, en un mercado cambiario libre, apoyado en una política de contracción de la oferta monetaria y tasas de interés domésticas mayores a las externas; tuvo como resultado el permanente aumento de las Reservas Internacionales Netas (RIN) del Banco Central del Uruguay (BCU) y la reducción de la relación Deuda Externa Neta sobre PIB (ver Anexo Estadístico, Cuadro A 1).

b. Desde 1999 hasta mediados de 2003 fue un período de recesión y desequilibrios macroeconómicos. El PIB cayó un 16% y el YNBD más de 20%. La IBF, y sobre todo la Privada en Maquinaria y Equipo, se contrajo a mayor ritmo que el PIB; en 2003 alcanzó el mínimo de los últimos veinte años, un 28% del nivel de 1998. En junio de 2002 el tipo de cambio saltó un 100% en un contexto de acelerada pérdida de reservas y corrida bancaria, la inflación se aceleró, aumentaron el déficit fiscal y la relación deuda externa – producto (Cuadro A 1).

A fin de 2002 la crisis financiera interna se manifestaba en una corrida que obligó a un feriado bancario y derivó en que cinco bancos privados y dos públicos no pudieran devolver los depósitos. Con la devaluación aumentaron las dificultades de los deudores bancarios para devolver los créditos en dólares.¹ El aumento del déficit fiscal generaba atrasos en los pagos a proveedores y de las partidas presupuestales. La deuda pública externa no se pudo pagar en las condiciones pactadas por su magnitud relativa en el PIB, de los intereses en las exportaciones y el calendario de pagos para los meses siguientes.

¹ Se señalaba que a diferencia de la crisis de los ochenta, ésta comenzó por una crisis de depósitos que continuaría por otra de activos (Porto 2002).

El gobierno logró regular la crisis financiera reprogramando los depósitos de bancos públicos (a tres años) y bancos privados quebrados² y se reperfilaron algunas deudas en dólares. El resultado fue un corralito moderado (para los depósitos a plazo de los bancos públicos y los bancos quebrados), un default moderado (para los tenedores de títulos públicos, a los que se postergó el pago pero no se impusieron quitas), se mantuvieron los contratos de los bancos con sus clientes (monedas, plazos). Los costos se distribuyeron entre acreedores y deudores, el sector privado y el Estado.

c. Desde mediados de 2003 el PIB comenzó a recuperarse (2.5% en el año), el alto nivel de desempleo comenzó a descender y se redujo el ritmo de inflación. Los depósitos bancarios aumentaron pero la oferta de crédito continuó contrayéndose hasta el tercer trimestre de 2003, con una baja en las tasas de interés (mayor en las pasivas que en las activas), así como en el riesgo país, que se situó en torno al 6% desde agosto. El impactante crecimiento de 2004 derivó en la recuperación de un número importante de empleos, aunque de baja calidad. Durante los primeros meses de 2005, si bien el PIB continúa creciendo, lo hace a menor ritmo que durante el año anterior y el empleo continúa aumentando; la inflación desciende, el peso se revalúa, la competitividad desciende, el saldo negativo del balance comercial aumenta y el superávit fiscal primario se mantiene estable en relación al PIB (se verá en 2).

1.2 El sistema de relaciones laborales

El enfoque “SDI” (Freeman 1994, Freeman y Katz 1994) explica el mercado de trabajo teniendo en cuenta tres aspectos, la oferta (S - Supply), la demanda (D) y las instituciones (I). Entre estas últimas se destacan las formas de participación del gobierno; las normas y procedimientos para fijar los salarios y el empleo (contratos, despido); la seguridad social, y las organizaciones sindicales y empresariales. Con esta perspectiva es posible considerar los modelos de relaciones laborales como condicionantes de los problemas de empleo, agregando la cultura y el carácter de las relaciones entre los actores.

Como componentes del Sistema de Relaciones Laborales se tiene en cuenta los escenarios³ y el perfil de los actores, los temas que se abordan en las negociaciones, el carácter y los impactos del sistema. Las interrelaciones del Sistema de Relaciones Laborales (SRLL) con su contexto económico y político, pueden abordarse desde dos ángulos complementarios: los impactos del SRLL sobre el contexto o los del contexto sobre el SRLL. Por una parte reflejan las influencias del sistema político que los condiciona; un ejemplo extremo es la diferencia, en los países latinoamericanos, de los SRLL en un contexto democrático o dictatorial. Por otra parte, impactan sobre las condicionantes del nivel y la calidad del empleo; en particular generando un clima más o menos propicio para decisiones de inversión. Se consideran primero los aspectos generales y luego las particularidades del Uruguay.

² Que se devuelven en su mayor parte en valores públicos.

³ Este enfoque se apoya en Dunlop (1958): “En cualquier instante de su desarrollo, se considera que un sistema de relaciones industriales está compuesto por ciertos actores, ciertos contextos, una ideología que los mantiene unidos y un cuerpo de normas creadas para dirigir a los actores en el lugar y comunidad de trabajo”. Se considera "escenarios" a las instituciones (ámbitos u organismos) y procedimientos (o formas) de relación de los actores, así como a las normas legales que los definen.

Los SRLL surgieron con la industrialización y canalizan el conflicto capital - trabajo. Incluyen a los trabajadores con "empleo típico", asalariado, con dedicación total y duración ilimitada, concentrado en grandes empresas, registrado y controlado por el Estado. En Uruguay, como en los otros países del Mercosur, durante la última década del siglo veinte se debilitaron los actores históricos de las relaciones laborales, es decir, el Estado, las cámaras empresariales y en mayor grado, los sindicatos.

1.2.1 El perfil de los Sistemas de Relaciones Laborales

El carácter del sistema está dado por tres elementos: la conflictividad, el grado en que se combinan cooperación – confrontación, y la relación de poder entre los actores. Las empresas que perciben la necesidad de aumentar la competitividad tienen que poner en marcha cambios tecnológicos y en la organización del trabajo. ¿Los cambios se procesan con el sindicato, sin el sindicato o contra el sindicato? En cada una de las tres situaciones las probabilidades de aumento de la competitividad, el nivel de actividad y de empleo, serán distintas.

Se asume como hipótesis que el conflicto está implícito en las relaciones laborales y que al mismo tiempo existen objetivos comunes de las partes (Kochan y Katz, 1988). En un contexto dado, el carácter de las relaciones dependerá de las estrategias y de la cultura de los actores, así como de su interacción. El punto de partida son las demandas y las ofertas de las partes, sucedidos por contraofertas, medidas de lucha y procedimientos de resolución de conflictos. La conflictividad se puede considerar creciente según el grado de utilización de medidas de fuerza por alguna o ambas partes, como los paros y huelgas por parte las organizaciones sindicales, o el "lock out" y los despidos de dirigentes por parte de las organizaciones de empleadores. En algunas ocasiones se pone en marcha una espiral de acciones como los piquetes y las ocupaciones, reprimidos por la intervención policial, a veces con heridos y muertos que lamentar, lo que origina nuevas movilizaciones contra la represión y nuevos enfrentamientos. El origen de la trasgresión es siempre difícil de identificar y se vuelve casi irrelevante, frente a los nuevos caminos del conflicto, que profundiza la confrontación.

La confrontación, definida como la situación en que cada parte pone énfasis en su enfoque e intereses particulares, se combina en diversos grados con la cooperación, entendida como la disposición a tener en cuenta el enfoque y los intereses de la otra parte con el fin de lograr un acuerdo. Algunas empresas promueven la cooperación y buscan un mayor compromiso de los trabajadores, algunos sindicatos aceptan la invitación. Al mismo tiempo numerosas empresas consideran las decisiones un ámbito exclusivo de la administración, así como numerosos sindicatos optan por la oposición frontal o la abstención (Ozaki 1996); las diferentes opciones se aprecian dentro de un sector de actividad y, como es notorio, entre distintos países. Se define como enfoque "jerárquico" cuando los dirigentes de empresa que consideran la gestión su área exclusiva y en los dirigentes políticos que consideran las políticas públicas como su dominio exclusivo. En las organizaciones sindicales el enfoque "reivindicativo" supone que "la empresa decide, el sindicato reacciona" (Kochan y Katz 1988).

Las relaciones de cooperación y conflicto que se derivan de la economía se combinan con distribución de poder en términos de "contestación" o "sumisión" (Touraine 1987) y generan cuatro situaciones: la "asociación conflictiva", que combina confrontación y

cooperación; la "asociación sometida", cuando no se asume el conflicto; la "marginación contestataria", cuando la organización sindical rechaza cualquier forma de cooperación; y la "marginación sometida", cuando la empresa impide la organización de un sindicato.

El SRRL convoca a organizaciones de trabajadores y de empleadores, canalizando el conflicto en torno al salario, creando instancias de negociación⁴ para resolverlo. El Diálogo Social comprende otros escenarios de encuentro y debate (no sólo para la superación de un conflicto) incorporando nuevos actores y nuevas temáticas, que abordan aspectos políticos y económicos. Cabe rescatar el Diálogo como condición necesaria pero no suficiente, ya que es imprescindible considerar que se puede llegar a acuerdos a pesar de los intereses y puntos de vista distintos. Por otra parte, no es suficiente que se sucedan los discursos de los actores, es imprescindible la disposición a escuchar⁵ de modo que los discursos se entrelacen para que se identifiquen los puntos de acuerdo y de desacuerdo, su importancia relativa y los posibles caminos para superar las diferencias.

Los SRRL han perdido dos de sus características originales y esenciales, el carácter público y colectivo. "Para que los actores del mundo laboral –actores colectivos por excelencia– puedan encontrar espacios públicos en los cuales dirimir sus conflictos y asegurar sus derechos, se requieren nuevos mecanismo institucionales" (Montero 2000:4). Se perciben importantes presiones por cambios hacia la negociación descentralizada, la representación de los trabajadores no sindicalizados y el desarrollo de relaciones individuales de trabajo (Ozaki 2003:14).

En Argentina y Uruguay (en Brasil en menor grado y durante un período más corto) la política económica que persigue la estabilidad de precios con un ancla cambiaria generó pérdida de competitividad, y combinada con reformas en la legislación laboral, creó condiciones para que las empresas adoptaran estrategias de reducción de costos de mano de obra con prácticas flexibilizadoras o delictivas como el aumento del empleo no registrado⁶, que deterioraron la calidad del empleo. La oferta tecnológica disponible, los precios relativos de los bienes de capital y la expansión del crédito externo estimularon la incorporación de tecnologías intensivas en capital que contribuyeron a aumentar el desempleo (se verá en 3).

Las negociaciones tienen como componente "*sine qua non*" la fijación de salarios mínimos por categoría así como un criterio de ajuste para el período de vigencia. En los últimos tiempos, la temática se diversificó en distinto grado según los países y los períodos. Comienzan a tratarse las remuneraciones variables y la estabilidad en el empleo, que predominantemente se implementan en convenios y contratos colectivos. Muchas veces, la condición de viabilidad son los acuerdos "de palabra" de carácter

⁴ En su versión básica, el conflicto consiste en que los trabajadores aspiran a trabajar menos y ganar más, mientras que los empleadores aspiran a pagar menos por más trabajo. Las aspiraciones se fundamentan en las condiciones de vida de los trabajadores por una parte, y en los costos y la competitividad de la empresa por la otra. Sobre este cimiento se construyen manifestaciones más complejas o sofisticadas.

⁵ De lo contrario se formaliza un diálogo de sordos.

⁶ El "empleo no registrado" puede verse como una opción entre delitos alternativos. Es probable que en las empresas Enron o Parmalat se cumpliera con todas las condiciones del empleo registrado. En Uruguay, el Banco Comercial era considerado por el sindicato bancario un ejemplo de relaciones laborales para las demás empresas, hasta que dio quiebra fraudulenta con una estafa por mil millones de dólares aproximadamente.

reservado, lo que asigna a la credibilidad de los actores un papel aun más importante que su fuerza. Los criterios predominantes para fijar las variaciones de los salarios nominales, como remuneraciones fijas por una determinada duración del trabajo, se perciben como una limitación para las estrategias de aumento de la productividad, ya que se introdujeron numerosas reformas pero se mantuvo la negociación centrada en el reajuste de los salarios nominales.

Las diferencias de los contenidos de las negociaciones entre distintos países se explican principalmente por los marcos jurídico-institucionales, las políticas públicas y el contexto económico.⁷ En las negociaciones a nivel de empresa, Ozaki (2003 18:28) diferencia los casos de Estados Unidos, donde la competitividad se busca a través del alto desempeño del trabajo; de Australia, por la flexibilización del tiempo de trabajo; de Alemania, por el compromiso con la seguridad en el empleo; de Japón, por una resolución gradual y casuística.

Para analizar los impactos del SRLL la interrogante central es: ¿quién gana y quién pierde? La respuesta requiere conceptualizar, identificar y medir los resultados. Los resultados económicos para los trabajadores, en términos de empleo y salarios, no han sido buenos y para las empresas, en términos de competitividad y rentabilidad, los resultados positivos se concentraron en algunas empresas y durante un período corto. La descentralización de las negociaciones no ha tenido impactos en el aumento de la productividad del trabajo, que parece estar más asociada al desarrollo de la cooperación entre los trabajadores y la administración de las empresas⁸.

1.2.2 El Sistema en el Uruguay

En Uruguay no existe Código de Trabajo ni legislación sobre negociaciones colectivas, pero para las relaciones de trabajo individuales la legislación es numerosa y detallada. El Artículo 57 de la Constitución establece el derecho de sindicalización y de huelga, así como el papel del Estado promoviendo la conciliación y el arbitraje. Se han ratificado más de ochenta convenios de OIT, incluyendo los números 87 y 98 sobre libertad sindical.

En la década de los años noventa el Estado se retrajo en su rol de establecer normas y controlar su cumplimiento, de construir escenarios de negociación y mediar en los conflictos, por cambios en la definición de su papel y dificultades financieras. Las estrategias de desarrollo económico de la década de los noventa no consideraban relevante la participación de los actores sociales, e incluso cuestionaban a las organizaciones sociales como introductoras de “imperfecciones” en los mercados.

En las cámaras empresariales la disparidad de intereses y puntos de vista entre empresas nacionales y transnacionales, de distintos tamaños, dirigidas al mercado interno o al

⁷ *"Globalization and technological change affect the importance of employment and competitiveness as issues to concern to the social partners, but how they deal with them is strongly affected by the factors referred to above."* (Ozaki 2003 :2)

⁸ *"Therefore, in order for enterprise bargaining to be an effective instrument for advancing higher productivity, it should deal with issues related to wider and deeper labour - management collaboration in promoting and managing change"* (Ozaki 2003 32:33).

externo, en actividades tradicionales o innovadoras, dificulta la toma de posiciones colectivas.⁹ La representatividad se reduce cuando las cámaras no incluyen empresas pequeñas y medianas.

Uruguay es un ejemplo de los cambios que contribuyeron a modificar la composición y a debilitar al movimiento sindical, que no tuvo capacidad para dar una respuesta adecuada. Los cambios en la estructura económica, y en particular el proceso de apertura y reconversión industrial, cambiaron las reglas de juego para las organizaciones sindicales. La apertura acotó los márgenes para los aumentos de salarios nominales que, en una economía cerrada, se trasladaban a los precios. El cierre de las grandes empresas industriales tradicionales debilitó al movimiento sindical, que no pudo implantarse en los servicios en expansión. El poder del movimiento sindical, que se expresó en la huelga general contra la dictadura durante el año 1973, se fue perdiendo en la década de los años noventa, primero por la suspensión de la convocatoria de los Consejos de Salarios y luego por no dar una respuesta adecuada a los cambios que se procesaban en la economía y en la sociedad.

Desde 1989 hasta 2004 la tasa de afiliación global se redujo del 32% al 18.6% de los trabajadores asalariados y al 13% del total de ocupados.¹⁰ Como resultado aumentó la importancia relativa de los sindicatos de las empresas públicas en la dirección de la central, desplazando a los sindicatos de la industria manufacturera. Las dificultades impuestas por las empresas, incluyendo el despido de los que intentan organizar un sindicato, constituyeron una barrera casi infranqueable al no existir una ley que estableciera el fuero sindical.

Se negocian las condiciones generales de trabajo y, en particular, los criterios de ajuste de salarios. Con ritmos de inflación variables y por períodos muy diferentes a los de la devaluación, se transforman en un problema complejo, para las empresas que no quieren perder competitividad por aumento de sus costos de mano de obra y para los trabajadores que no pueden aceptar el deterioro de su salario real. Los cambios de ritmo de variación del IPC y del tipo de cambio, así como los diversos grados de apertura de la economía y de credibilidad de las políticas gubernamentales, crearon condiciones para la negociación de nuevos criterios. Del ajuste por IPC pasado al ajuste por IPC futuro, luego a la incorporación del índice de devaluación, en particular en las empresas o sectores exportadores, y a la inclusión de cláusulas "gatillo" o de salvaguarda, inicialmente para los trabajadores y posteriormente para las empresas.

Se pueden diferenciar seis etapas del sistema, que tiene como principal componente a los Consejos de Salarios y de su funcionamiento se derivan modelos de relaciones laborales que se diferencian por el grado en que se combinan las relaciones de

⁹ Para caracterizar mejor el perfil de las organizaciones sindicales y empresariales se debe tener en cuenta la representatividad y el carácter de la corriente predominante (duros o blandos, halcones o palomas) como condicionante de los procesos. Cabe hipotetizar que en las organizaciones sindicales las diferencias tienen un fundamento principalmente político y en las organizaciones empresariales responden a fundamentos económicos. En las organizaciones empresariales hay que tener en cuenta los procedimientos de toma de decisiones, las características y papel de las cámaras y en cada empresa, los accionistas y los ejecutivos, la administración ("management"), el papel de las relaciones laborales y su gestión.

¹⁰ El dirigente sindical Juan Castillo estima que los afiliados al PIT – CNT eran 140.000 trabajadores a principios de 2005, de los cuales 110.000 aportaban (Diario *El Observador*, 10 de julio de 2005).

confrontación y cooperación, así como la relación de poder entre los actores. Con carácter secundario se pueden mencionar otros escenarios de participación.

Las tres primeras etapas son anteriores al período de análisis de este documento y se pueden citar brevemente como antecedentes. La primera corresponde al nacimiento del sistema con los primeros sindicatos y las primeras luchas, que acompañaron el surgimiento del proletariado (trabajadores asalariados de la industria) a fin del siglo diecinueve y principios del veinte. Los obreros eran 80.000 en 1930 (González Sierra 1993:20) y en las organizaciones sindicales predominaban los proyectos revolucionarios y la acción directa.

La segunda es de consolidación, se inicia con la aprobación de la ley de Consejos de Salarios en 1943 y finaliza en 1968 con el decreto de congelación de precios y salarios; tuvo un importante desarrollo de las organizaciones sindicales y la constitución de una central en 1965 (Convención Nacional de Trabajadores). La ley de Consejos de Salario implicó la legitimación de la lucha de clases, y al mismo tiempo, su canalización hacia la negociación bajo la mirada del Estado. Se ha definido como una “fase de institucionalización del sindicalismo”, con una base social generada por el aumento de los asalariados industriales que pasaron a 200.000 en 1955, “En este período, la expansión económica sobre todo industrial y las nuevas condiciones políticas y jurídicas propiciaron la creación de grandes sindicatos y federaciones por rama, con gran capacidad de negociación e intervención legal en los Consejos de Salarios (1943) y también en Cajas de Asignaciones Familiares, seguros de enfermedad, bolsas de trabajo y cajas de compensación por desocupación.” (González Sierra 1993 29:31)

La tercera es de destrucción del SRLL por la represión primero y la prohibición después de la actividad sindical. Comenzó en 1968 con medidas prontas de seguridad casi permanentes y en ese marco, detenciones, encarcelamiento, torturas y militarización de sindicalistas. Con la dictadura se intentó eliminar la actividad sindical multiplicando las formas de persecución. Fue un período de profundización de la confrontación, en el cual los principales conflictos adquirieron un carácter político y tuvieron en el gobierno un actor principal: “Las luchas sindicales de gran amplitud tuvieron sus puntos culminantes en paros generales y movilizaciones de la CNT y conflictos como los de la carne, bancarios, UTE (1969) y por supuesto en la ejemplar e histórica huelga general contra la dictadura militar en 1973” (González Sierra 1993:42)

Con el retorno a la democracia se inició un nuevo período en el que podemos diferenciar tres etapas,

a. La reconstrucción entre 1985 y 1992, con la reanudación del funcionamiento de los Consejos de Salarios, que fueron un ámbito importante de participación social, no sólo de trabajadores organizados sindicalmente sino también de empresarios de las más diversas actividades y de todo tamaño de empresa. La reconstrucción institucional, después de un largo período de represión de la actividad sindical y una caída muy importante de los salarios, se llevaba a cabo en un contexto recesivo y de crisis financiera. Los Consejos de Salarios canalizaron las demandas comprimidas durante más de diez años y lograron compatibilizar los resultados con los objetivos de la política macroeconómica. En particular, con las “pautas” para la negociación salarial definidas por el equipo económico, resistidas por las organizaciones sindicales, fue posible al mismo tiempo que descendía la inflación, mejorar el salario real y el nivel de empleo.

Las bases del sistema surgieron de negociaciones entre los partidos políticos, las gremiales empresariales y la central de trabajadores, como un componente de la transición a la democracia. Un punto básico de consenso fue la convicción de que las relaciones laborales tenían que ser distintas de las predominantes en el período previo a la dictadura.

Con el gobierno democrático se institucionalizaron la mayor parte de los acuerdos de la Comisión Laboral de la CONAPRO (Concertación Nacional Programática) en la que participaron los principales actores políticos y sociales de oposición a la dictadura militar), en particular, la recuperación plena de los derechos sindicales y la reorganización de la central de trabajadores, ahora con el nombre de PIT-CNT.

Se implementó un sistema de negociación tripartita apoyado en el consenso de los participantes y con una base jurídica discutible, dado que algunos juristas opinaban que la ley de 1943 no estaba vigente y por otra parte, no se tuvieron en cuenta algunos de sus principales aspectos. Se creó un órgano central (el Consejo Superior de Salarios) y se convocó a los Consejos de Salarios por actividad económica para el sector privado; complementariamente se sostenían negociaciones informales entre el gobierno y los sindicatos de empleados públicos de la Administración Central o de las Empresas Públicas. Los representantes empresariales y sindicales fueron designados por el Poder Ejecutivo a propuesta de las organizaciones respectivas, y no electos como marcaba la ley de 1943; los laudos de los Consejos tenían que ser ratificados (y en algunos casos fueron modificados) por decretos de los Ministerios de Economía y Finanzas y de Trabajo y Seguridad Social.

El COSUSAL fue el ámbito de negociación de los criterios generales de las relaciones laborales, como las modalidades de funcionamiento de los consejos o la delimitación de las actividades económicas comprendidas en cada consejo sectorial. Paralelamente cumplió funciones de conciliación y arbitraje. Tuvo una corta vida, ya que fijado el marco dejó de funcionar por decisión gubernamental. Estableció 48 actividades en cada una de las cuales operaría un Consejo tripartito, con dos delegados de los trabajadores, dos de los patrones y tres del Poder Ejecutivo. Estos grupos a su vez se subdividieron en subgrupos más homogéneos (fueron 187 en 1985 y llegaron a 210 en 1988). Comprendieron aproximadamente unos trescientos sesenta mil trabajadores asalariados privados urbanos, que significan aproximadamente un 33% de la PEA.

Los Consejos de Salarios comenzaron a funcionar por decisión del Poder Ejecutivo, en un momento en que las organizaciones sindicales querían que las relaciones laborales se regularan por convenios colectivos establecidos entre sindicatos y patronales, mientras que las patronales aspiraban a que los salarios los fijara el gobierno (Brezzo y Vispo 1988). Los cometidos fijados a los Consejos por la ley son delimitar categorías ocupacionales y para cada una de éstas establecer un salario mínimo. También se negocian otros aspectos vinculados a ingresos y condiciones de trabajo en general. Fueron consolidando su funcionamiento y despejando la desconfianza inicial de las partes, que comenzaron a valorar positivamente su existencia. Algunas dificultades y controversias sobre las reglas de juego se encontraron en la definición del carácter nacional o regional de los niveles de salarios, en la fijación de un único salario mínimo o la aceptación de excepciones para alguna o algunas empresas de un grupo, el plazo de duración de las negociaciones y la representatividad de algunas delegaciones (Brezzo y Vispo 1988).

La nueva institucionalidad tuvo implicancias en las relaciones laborales, tanto a nivel de empresa como en el plano macroeconómico (Notaro y Hintermeister 1989). En el primer aspecto, la posibilidad del ejercicio del derecho de huelga llevó a los empresarios a promover la incorporación de nuevos instrumentos para asegurar la continuidad del proceso productivo, como las cláusulas de paz y los mecanismos de prevención de conflictos, que acompañaron las mejoras en los niveles de salarios y las condiciones de trabajo.

Entre los empresarios predominó un enfoque “jerárquico” que consideraba la gestión de la empresa como su área exclusiva. En las organizaciones sindicales prevaleció el enfoque “reivindicativo”, comprimido durante la dictadura militar. La relación entre los actores era de “confrontación limitada”, condicionada por la preocupación de no generar situaciones desestabilizadoras.¹¹

b. La degradación se inició con la suspensión de la convocatoria de los Consejos a fines de 1992 dejando la negociación salarial librada a los actores; permitió el predominio de los empresarios sobre los trabajadores, lo que se reflejó en modificaciones en las condiciones de trabajo y el deterioro de la calidad del empleo, contribuyendo a la caída del salario real en el sector privado. Aumentó el bipartismo y la descentralización con convenios a nivel de empresa, se redujo la negociación colectiva y el número de convenios. Se complementó con el tripartismo en la confrontación, dado que fue usual recurrir al MTSS cuando surgían conflictos. La descentralización presentó también situaciones intermedias (mixtas o articuladas) en las que algunos aspectos se acordaron a nivel de rama y otros en cada empresa. El movimiento sindical combinó una mayor conflictividad con la participación en nuevos ámbitos vinculados a la integración, la reestructura productiva, el empleo y el medio ambiente.

El gobierno del Presidente Lacalle (1990 – 1994) implicó un cambio de estilo en la administración del trabajo y generó conflictos en varios planos. En primer lugar con un proyecto de ley de reglamentación del derecho de huelga con obligatoriedad de adoptar la decisión luego de un trámite que, en opinión de los sindicatos, esterilizaba la medida.

Los proyectos de privatización de empresas públicas también generaron conflictos, ya que los sindicatos los consideraron un deterioro del patrimonio y de la soberanía nacional, así como un riesgo para sus condiciones de trabajo. La Central sindical puso en marcha una movilización para la derogación de algunos artículos de una ley que regulaba la privatización. Se sumaron diversas organizaciones sociales y políticas, y culminó con la derogación mediante un plebiscito en diciembre de 1992.

Se crearon nuevos ámbitos de participación sindical como la Sub Comisión Laboral de la Comisión Sectorial del Mercosur, se implementó la representación de los trabajadores en el directorio del Banco de Previsión Social que estaba prevista en la Constitución vigente desde 1966 y se creó una Junta Nacional de Empleo de carácter tripartito, para orientar la recalificación de trabajadores cesantes por el cambio tecnológico y la reestructura productiva. La Ley No. 16.462, Rendición de Cuentas de diciembre de 1993, autorizó a los directores de Empresas Públicas a celebrar convenios colectivos con el personal; era una

¹¹Ver *Política económica y relaciones laborales*, CIEDUR, 1989 y “Relaciones laborales y estrategias empresariales. Análisis de tres ramas de la industria manufacturera del Uruguay” en *Relaciones Laborales y Diálogo Sociales el Cono Sur. Empleo y competitividad*, UCUDAL, 1998.

de las reivindicaciones más sentidas por los asalariados públicos. Pocos días después se firma un acuerdo marco que suscriben autoridades y sindicatos de ocho empresas públicas (ferrocarriles, combustibles, puertos, telecomunicaciones, gas, agua potable, energía eléctrica y colonización) (Mila 1994)

Desde marzo de 1995 y hasta 1998, con la Dra. Ana Lía Piñeyrúa como Ministra de Trabajo y Seguridad Social, se intentó una recomposición con tres instancias de diálogo y negociación tripartita convocando a dos Comisiones, una con agenda abierta y otra para negociar un proyecto de Ley marco de los convenios colectivos. La primera casi no funcionó y la segunda no logró un proyecto de consenso. Entre los puntos controvertidos cabe mencionar la aspiración de los empresarios a una mayor flexibilidad y de los sindicatos al fuero sindical. La tercera fue una convocatoria a un diálogo social con agenda abierta que comenzó a fines de 1997.

Se aprecia el surgimiento, con carácter secundario y en un reducido número de casos, de un relacionamiento que puede definirse como informativo-participativo; requiere una apertura de la empresa para presentar información sobre la situación económica y aceptar la negociación de aspectos que tradicionalmente se consideraban reservados al ejercicio del poder de la administración. Exige también una comprensión por parte del sindicato de la lógica empresarial y del mundo de los negocios. Si se dan estos dos componentes culturales en los actores, se establece una relación que, sin estar exenta de conflictos, permite el desarrollo de la cooperación que, a su vez, mejora los resultados para ambas partes. Comenzaron a mediados de la década de los noventa, principalmente en la industria manufacturera que realizaba inversiones con cambios tecnológicos y en la organización del trabajo; por ejemplo en la producción de papel y cartón, bebidas, textiles y metalurgia. Continuaron con las crisis sectoriales o la recesión, en el transporte urbano de pasajeros, las instituciones de salud y los bancos. En casi todos los casos se negociaron reducciones de empleo con compensaciones superiores a las establecidas por la ley y reducciones de salarios por períodos delimitados.

Durante el período 2000-2002 la acción del MTSS se desdibujó, las organizaciones empresariales centraron sus preocupaciones en la política económica y cambiaria en particular y el movimiento sindical priorizó las movilizaciones para reunir firmas para habilitar plebiscitos, aumentando la distancia entre su discurso político y su creciente debilidad. El fuero sindical adquiere una importancia fundamental porque el ejercicio de los derechos que establece la Constitución es reprimido y requiere nuevas garantías legales. Con el Dr. Pérez del Castillo como Ministro de Trabajo y Seguridad Social desde el año 2003 se revalorizaron las políticas de empleo y se modificó el papel del salario mínimo nacional, liberándolo de su condición de indexador de numerosos componentes del gasto público, lo que permitió iniciar un proceso de recuperación de su poder de compra.

Durante toda la etapa se continuó fijando el salario mínimo nacional, el de los trabajadores rurales y el del servicio doméstico. Funcionaron consejos tripartitos en las actividades que tenían precios controlados como la salud y el transporte de pasajeros, así como en la construcción, actividad en la que el Estado es el cliente más importante por las obras públicas y los créditos para la construcción de viviendas. Estas actividades, así como los bancos, llegaron al final de período sin discontinuidades en la negociación, con convenios colectivos que establecían salarios mínimos por categorías y sindicatos fuertes.

Comprenden a 90.000 asalariados de la actividad privada, algo más del 20% del total de trabajadores comprendidos en los Consejos de Salarios.

c. La renovación se inició con el cambio de gobierno de marzo de 2005 y la convocatoria a los Consejos de Salarios, que comenzaron a funcionar el dos de mayo. Esta etapa, de la que han transcurrido sólo cinco meses, no puede ser evaluada pero se pueden destacar algunos rasgos que la caracterizan, en parte de restauración del sistema de relaciones laborales del período 1985 – 1992 y predominantemente innovadores, sobre todo por la creación de nuevos órganos para la negociación centralizada, la mayor cobertura por la incorporación de trabajadores rurales y públicos y un proyecto de ley de fuero sindical. Otra importante particularidad de esta etapa es la coincidencia política entre el gobierno y las corrientes predominantes en las organizaciones sindicales, que ha derivado en una baja conflictividad y la aceptación de pautas para aumentos de salarios moderados.

Se crearon los Consejos Superior Tripartito, Superior Rural y del Sector Público, en el que participan las organizaciones reconocidas como más representativas por el Poder Ejecutivo. A diferencia del COSUSAL de 1984, estos Consejos tienen carácter permanente, y no sólo definieron las reglas de juego de las negociaciones por actividades, sino que las orientan en forma permanente, resuelven situaciones controvertidas y tienen una ambiciosa agenda que incluye las reformas a la ley de creación de los Consejos y una ley marco para las negociaciones colectivas.

Estas instituciones contribuyeron al surgimiento de un actor empresarial, que había desaparecido luego de un frustrado intento de formar un Consejo Superior Empresarial (COSUPEM). Los representantes en los consejos Tripartito y Rural, seis titulares y seis suplentes, fueron designados por el Poder Ejecutivo a propuesta de las organizaciones empresariales, que requirieron complejas negociaciones hasta lograr una propuesta de consenso. Cabe observar que no están representadas las instituciones financieras, ya que la Asociación de Bancos se disolvió sin que su lugar lo ocupara otra institución.

La reconstrucción de los escenarios de las negociaciones suspendidas desde 1992 fue un estímulo muy importante para el desarrollo de las organizaciones sindicales¹². La convocatoria a Consejos de Salarios incluye a 150.000 trabajadores del sector público (excepto los municipales y los funcionarios de algunos organismos autónomos como el Poder Judicial); en el rural a 60.000 trabajadores asalariados; los veinte grupos de los Consejos urbanos comprenden a 440.000 trabajadores asalariados (Cuadro A.7 y C.14).

Entre las dificultades cabe mencionar la situación de los grupos en los que las negociaciones se interrumpieron durante varios años, no se lograron convenios colectivos, la caída del salario real fue mayor, se eliminaron las categorías, la disparidad de salarios entre las empresas de la misma rama son muy grandes (pueden ser de 4 a 1), una parte de las remuneraciones no se declara y no aporta a la seguridad social y como resultado, las aspiraciones de los trabajadores superan a lo establecido por las pautas.

¹² Desde la convocatoria a los Consejos se afiliaron entre cuarenta y cincuenta mil trabajadores, lo que implica un aumento del 33% y una mayor importancia de los sindicatos de asalariados de la actividad privada (Declaraciones de Juan Castillo al diario El Observador, 10 de julio de 2005)

También agregan dificultades las actividades que no estaban existían en los antiguos consejos como las redes de cajeros automáticos o las actividades portuarias (operadores, terminales, depósitos, servicios logísticos)

En cambio, en los grupos que llegaron sin interrupciones en la negociación, la pérdida de salario real no ocurrió o fue muy baja y los convenios vigentes rápidamente se prorrogaron.

Se negocia en un marco de pautas de ajuste salarial muy estrictas¹³ ya que los límites de los aumentos de salarios están definidos para hacerlos compatibles con las metas macroeconómicas; el aumento de salarios privados aumenta el Índice Medio de Salarios que es el indexador de las jubilaciones y por lo tanto, aumenta el gasto público y pone en riesgo las metas fiscales. La diversidad de capacidad de pago de las distintas actividades de cada Consejo y de cada empresa se torna irrelevante. Por otra parte, la expresión "salario mínimo predominante en el mercado" utilizada en las pautas, es confusa y ha generado dificultades ya que en una de las interpretaciones posibles legitimaría los salarios no declarados así como los resultantes de prácticas antisindicales. Las empresas que pagan más, para poder competir podrían despedir trabajadores y recontratarlos por el nuevo mínimo.

En las negociaciones se observan dos estrategias empresariales para reducir los costos laborales unitarios y mejorar la competitividad, reducir los costos laborales por hora o aumentar la productividad. Sobre esta última se señala que "La mejora de la competitividad basada en aumentos de productividad, no se obtienen a expensas de alguno de los dos actores sociales, por el contrario, ambos ganan" (OIT 2005). Los países de mayor grado de desarrollo son ejemplos de salarios altos por unidad de trabajo que no implican pérdida de competitividad, porque están acompañados por inversiones que incorporan cambios tecnológicos. La reducción del costo unitario (por unidad de producto) puede resultar de un mayor nivel de actividad con igual costo de mano de obra o de un nivel de actividad que se reduce en menor ritmo que el costo de mano de obra. En ambas situaciones aumentan los excedentes y es posible mejorar los ingresos de los trabajadores y la competitividad de la empresa.

Por último, cabe mencionar que a pesar del aumento de la cobertura de los consejos, quedan fuera 95.000 trabajadoras del servicio doméstico, 250.000 trabajadores por cuenta propia con y sin local, 100.000 trabajadores rurales no asalariados; del total de trabajadores asalariados mencionado habría que deducir, total o parcialmente, a los no registrados, que entre los privados son un 30% del total. Estas cifras son el fundamento para señalar la necesidad de un Sistema de Participación Social que complemente el tripartismo, fortaleciendo a los actores tradicionales y promoviendo la incorporación de los nuevos; considerando la complejidad de la sociedad contemporánea y generando escenarios para el multipartismo.

1.3 La situación internacional

El objetivo de analizar la situación de diversas regiones y países es ubicar a Uruguay como un caso de una situación general, como una problemática excepcional o como una mezcla

¹³ Los aumentos máximos serán igual a la inflación del año anterior descontado el aumento que hubieran tenido; para el año siguiente, la inflación más dos a cuatro por ciento. Puede haber excepciones fundadas.

de las dos anteriores. En la primera posibilidad, las explicaciones serán las generales y en la segunda, se requerirán explicaciones particulares que den cuenta de las especificidades de la situación.¹⁴ La revisión realizada permite apreciar, en primer lugar, que los problemas de empleo estuvieron presentes en los últimos diez años tanto en los países de mayor grado de desarrollo como en América Latina. En segundo lugar, en el período se aprecian mejoras que no se consolidan en una tendencia clara. Es posible afirmar que los problemas de empleo de Uruguay tienen especificidades (se verán en 2).

1.3.1 El problema del empleo

De los 2.500 millones de personas que trabajan en el mundo, algo más de 1.000 millones tienen un ingreso diario inferior a un dólar (Banco Mundial 1995). Más de 1.400 millones de trabajadores viven en países pobres (países con un ingreso anual por habitante inferior a 695 dólares); un 61% de ellos trabaja en la agricultura y un 22% en actividades rurales no agrícolas e informales.¹⁵ El problema es un componente de los procesos de globalización, de la integración regional en bloques y de la aceleración del cambio tecnológico.

En la Unión Europea hubo un desempleo alto con una mejora desde 1993 (10.1%) hasta 2000 - 2002 (8.6% para la Unión de los 25 y 8.1% para la de los 12); un ascenso en los años siguientes pero sin llegar al nivel de comienzos del período analizado; en mayo de 2005 la tasa de desempleo era del 8.8% en la Unión Europea y en la Eurozona (19.1 y 12.8 millones de personas respectivamente). En los años 2003 - 2004 la tasa de actividad para la población de 15 a 64 años fue del 70% (78 para los hombres y 62 para las mujeres), la tasa de empleo del 64% (72 para los hombres y 56 para las mujeres) y la tasa de desempleo del 9% (8 para los hombres y 9.5 para las mujeres).¹⁶ El PIB creció durante todo el período, con tasas máximas en torno al 3% entre 1998 y 2000, que caen a un mínimo de 0.5% en el 2003 y tienden a 2% de acuerdo a los pronósticos para 2004 y 2005. Los mejores resultados se podrían explicar por el nuevo enfoque de las políticas de empleo implementado desde 1993 (CCE 1993) y limitado por el cambiante ritmo de crecimiento.

En Estados Unidos, la tasa de desempleo de 4.0% en noviembre y diciembre de 2000 fue la más baja de la década previa; en los meses siguientes comenzó a aumentar y se situó en 6.0% durante 2003, para descender hasta 5.1% en mayo de 2005; de este total un 20% de los desempleados se consideran desempleados de largo plazo por la duración de 27 semanas o más. La tasa de empleo inició una tendencia ascendente y se situó en mayo de

¹⁴ Por ejemplo, la reducción en términos absolutos y relativos del empleo en la industria manufacturera es un fenómeno universal (Aoyama y Castells 2002) por lo que no tiene sentido buscar una explicación en los indicadores que se construyen con los resultados de la Encuesta de Establecimientos Industriales del INE.

¹⁵ La situación tiene implicancias importantes para las opciones de estrategias de desarrollo de Uruguay, que debería descartar cualquier intento de competir con mano de obra barata y aprovechar los buenos niveles educativos de su población para promover el desarrollo de actividades con tecnología moderna y demanda de mano de obra calificada.

¹⁶ Eurostat Statistical Office of the European Communities. La Unión Europea de los 25 países es la integración actual y la Eurozona o Europa de los 12 países esta integrada por Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Ver la página web epp.cec.int, en particular, *Euro indicators. News Release y Statistics in focus. Population and Social Conditions. Labour Market Last Trends*

2005 en 62.7%¹⁷ (última información disponible). El crecimiento del PBI desaceleró hasta un mínimo del 0.5% en 2001, aumentando en los años siguientes hasta superar el 4% en 2004. Se aprecia un desplazamiento entre la variación del producto y la tasa de desempleo, que descendió con el producto creciendo a ritmo descendente y continuó aumentando en los últimos meses con un ritmo de crecimiento mayor.

En América Latina, hasta 1996 la tasa de desempleo aumentó hasta alcanzar el 7.9% (promedio ponderado), mejoró en 1997 y retomó la tendencia ascendente hasta 11.3% en 2003, seguido de un leve descenso a 10.5% en 2004. Desde el año 1990, de cada diez empleos generados, siete fueron informales y 9.6 en los servicios (OIT 2004); el sector informal urbano ocupaba al 42.8% de los trabajadores en 1990 y aumentó al 46.7% en 2003. Desde fines de la década de los ochenta la OIT ha puesto énfasis en la deuda social,¹⁸ en los impactos de los ajustes y las reformas en el mercado de trabajo¹⁹ y en la calidad del empleo.²⁰ En los últimos años el énfasis estuvo en el impacto de las estrategias de desarrollo sobre “el trabajo decente”.²¹ El Director General de OIT, J. Somavía, señala: “Durante las dos últimas décadas, los gobiernos y las instituciones financieras internacionales se han centrado en reducir los déficit presupuestarios. Pienso que ha llegado la hora de centrarse colectivamente con el mismo celo en la aplicación de estrategias que permitan reducir el déficit de trabajo decente” (OIT 2001c). Aumentó el déficit de trabajo “decente” que “afecta a 93 millones de trabajadores latinoamericanos y caribeños, 30 millones más que en 1990”. La recuperación de la mayor parte de las economías latinoamericanas durante 2003 y 2004 no se manifestó en una reducción del déficit de trabajo decente (OIT 2004), la tasa de desempleo se redujo casi un 1% con relación al año 2003 pero la informalidad aumentó 0.2%.

1.3.2 La situación en el Mercosur

En el año 2003 la suma de las dificultades económicas y los cambios de gobierno en Argentina, Brasil y Paraguay, dieron un nuevo impulso al proyecto de integración regional. Los avances en aspectos como el arancel externo común o la coordinación de las políticas macroeconómicas crearán mejores condiciones para la circulación libre de bienes y servicios, de trabajadores y capitales. Los SRRLL así como las estrategias y las políticas de empleo deben participar de este proceso.

Los recientes cambios económicos y políticos en los países de la región son particularmente propicios para acuerdos estratégicos de inversión y para avanzar hacia la armonización de las estrategias. La preocupación por las asimetrías se ha incorporado a la agenda y en la reunión de Presidentes de Montevideo, en diciembre de 2003, se adoptaron las primeras resoluciones que tienen en cuenta la menor dimensión de las economías de Paraguay y Uruguay, estableciendo algunas medidas compensatorias, como la extensión del plazo para importar bienes de capital extra zona con arancel cero y las importaciones en admisión temporaria para Uruguay.

¹⁷ Bureau of Labor Statistics of the U.S. Department of labor, BLS News Service en www.bls.gov

¹⁸ PREALC 1987, 1990 y 1993.

¹⁹ García 1993, Tokman y Martínez 1999 a, b y c.

²⁰ Rodgers y Reinecke 1998; OIT 1999a y b, 2001c y 2002.

²¹ Traduciremos “decente” como “digno”, expresión utilizada por el PIT – CNT y que nos parece más adecuada para el idioma español que se habla en Uruguay.

Cabe mencionar como antecedente de particular interés la experiencia de la Unión Europea, que implementa una “Estrategia de cohesión económica y social” dirigida a eliminar las asimetrías. Se apoya en la creación de Fondos Estructurales que implementan transferencias de los países de mayor desarrollo hacia los de menor desarrollo y constituyen “un aspecto básico de las políticas de la UE destinadas a aumentar la tasa de crecimiento económico, promover el empleo y luchar contra la exclusión social en las regiones menos favorecidas de la Unión”.²² En el Mercosur, todas las economías son pobres, las asimetrías son más complejas y la financiación requerirá recursos externos a la región, que podrán provenir de organismos multilaterales de crédito, la Unión Europea o Estados Unidos.

Cabe preguntarse si es posible intentar este camino o se requiere, como precondition, un marco de estrategia de desarrollo y políticas macroeconómicas consensuado. Las interrogantes se multiplican cuando se considera la agenda para el futuro inmediato: ¿regular los impactos de la integración?; ¿promover la reducción de las asimetrías?; ¿qué instrumentos y que políticas?; ¿relacionar los acuerdos comerciales con estándares laborales? (no parece tan importante en el Mercosur como en el NAFTA)

Desde 1991 hasta 1994 (Ouro Preto) se avanzó rápidamente hasta alcanzar una Unión Aduanera imperfecta en 1995, con arancel cero en el comercio intrarregional y un arancel externo común con algunas excepciones, cambios que tuvieron un impacto en la multiplicación del comercio en la región. En los años siguientes el proceso se estancó, probablemente por las profundas diferencias entre los gobiernos de Argentina y Brasil, de las cuales las políticas cambiarias eran la punta del iceberg de los proyectos políticos divergentes. En una perspectiva optimista, los avances en aspectos como el arancel externo común o la coordinación de las políticas macroeconómicas, crearán mejores condiciones para la circulación libre de bienes y servicios, de trabajadores y capitales. La armonización debería verse como una primera etapa imprescindible, antes de plantear otros objetivos como la coordinación de las políticas o el diseño de una estrategia regional de empleo, que tienen como prerequisites un mayor grado de integración.

En los orígenes se esperaba que la liberalización del comercio regional tuviera como resultado un proceso de convergencia con la consiguiente reducción de las asimetrías. Dado un mercado regional, las inversiones se orientarían hacia las economías de menor desarrollo y en éstas aumentarían a mayor ritmo el nivel de actividad, el empleo y los salarios. Catorce años después de iniciada la transición hacia el mercado común del cono sur de América Latina, los resultados en este aspecto pueden considerarse pobres.

Las importantes asimetrías económicas se correlacionan parcialmente con asimetrías en los problemas de empleo: los países de mayor y de menor PIB, Brasil y Paraguay, son los de menor producto por habitante y mayor pobreza. Las estrategias, además de tener en cuenta las asimetrías, deberán explorar las complementariedades. Por ejemplo, los objetivos de mejorar el consumo de alimentos en Brasil, son complementarios de la capacidad de producir alimentos de Argentina, Paraguay y Uruguay. El consumo más sofisticado de la población brasileña de mayores ingresos es complementario de la

²² Dictamen del Comité Económico y Social sobre “Estrategia de cohesión económica y social de la UE”, Bruselas, 18 de julio de 2002.

capacidad de producción de vestimenta y calzado de los otros tres países. El mayor desarrollo de algunas ramas de la industria manufacturera de Brasil puede proveer al resto de la región. El desarrollo del transporte, los servicios turísticos o las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, son particularmente aptos para el diseño de estrategias regionales, basadas en la cooperación y la coordinación.

En la Unión Europea se considera el PIB por habitante como indicador de las disparidades económicas y la meta es acercarse a los países más pobres (Grecia, Portugal y España) a la media de la región. Como principal indicador de las disparidades sociales se toman las tasas de desempleo. Para los países del Mercosur se pueden agregar algunos indicadores con información del año 2004.

Países	PIB mill.dls.	PIB p.h. en dls.	PEA millones	SIU *	Desempleo Urbano %
Argentina	152.2	3.980	13.9	46.5	13.6
Brasil	604.6	3.284	83.0	44.6	11.5
Paraguay	6.0	1.150	2.2	61.7	10.0
Uruguay	13.2	4.084	1.2	39.1	13.1

*Porcentaje sobre total de ocupados urbanos. El Sector Informal Urbano (SIU) comprende a los trabajadores por cuenta propia (excepto administrativos, profesionales y técnicos), los trabajadores familiares no remunerados, el servicio doméstico y los ocupados en empresas de hasta cinco trabajadores.

Fuentes: para PIB, CEPAL y Banco Mundial. Para PEA, SIU y desempleo, OIT, Panorama Laboral 2004.

Las dimensiones económicas medidas por el PIB muestran cuatro situaciones muy distintas: Brasil representa el 80% del producto regional, Argentina es la cuarta parte que Brasil pero once veces Uruguay, que a su vez, duplica a Paraguay. El orden de magnitud no se refleja en el nivel de producto por habitante y el país más grande sólo supera en este indicador a Paraguay. En una perspectiva dinámica, es necesario recordar que en tres de los cuatro países cae el PIB durante los años 1999-2002 y en ese período, en Brasil el crecimiento se enlentece y cae el producto por habitante. Durante 2003 y 2004 Argentina y Uruguay se recuperaron de la profunda crisis y en Brasil se aceleró el crecimiento, aumentó el empleo y se redujo el desempleo (CEPAL 2005).

La percepción de asimetrías debe tener en cuenta regiones dentro de cada país y en una aproximación preliminar se puede destacar las mejores condiciones de trabajo y de vida, la mayor integración física actual y proyectada, en la zona comprendida por el sur de Brasil (desde San Pablo, incluyendo los Estados de Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul); en Uruguay, los departamentos de Maldonado, Montevideo, San José y Colonia; en Argentina la Región Metropolitana – Pampeana (Provincias de Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y La Pampa) (Vaillant y Terra 2000).

Se identifican dos modelos que se corresponden con los niveles de producto por habitante, en Argentina y Uruguay por una parte y por otra, en Brasil y Paraguay.²³

²³ Así como también a la diferente importancia relativa de la población, la PEA y el empleo rural y urbano, con Brasil y Paraguay más rurales. Argentina y Uruguay más urbanos, mayores niveles educativos y en relación de dependencia de los ocupados, desarrollo sindical y reconocimiento de derechos de los trabajadores más antiguos.

Estos dos países se aproximan a la segmentación e interrelaciones sectoriales identificadas por el PREALC,²⁴ con un Sector Tradicional Rural que expulsa y un Sector Formal Moderno que no genera suficientes empleos para estos trabajadores que se insertan en el Sector Informal Urbano. En Brasil y Paraguay el desempleo va en ascenso pero es menor que en Argentina y Uruguay; la informalidad cubre a la mitad de los ocupados urbanos y es mayor que en Argentina y Uruguay.

En Argentina y Uruguay, en cambio, el deterioro del nivel y la calidad del empleo es un resultado de la segunda mitad de la década de los noventa y las hipótesis explicativas se podrían asociar a la reestructura de las economías (hasta 1998) y a la recesión (1999 – 2002). Presentan tendencias paralelas de distinta intensidad en la relación entre la situación económica y los resultados en el mercado de trabajo. Al principio de la década de los noventa ambos países tienen bajas tasas de desempleo y de informalidad ingresando a un período de crecimiento con aumento del empleo y también del desempleo. Desde fines de la década de los noventa y hasta la actualidad, cae el nivel de actividad y el número de ocupados; en Argentina el número de desempleados se multiplicó por cuatro y en Uruguay por dos, con un componente de “segmentación” y otro de larga duración; el deterioro de la calidad del empleo es más acelerado en Argentina. La economía argentina muestra una menor elasticidad producto – empleo en el crecimiento pero mayor en la recesión, lo que deriva en un mayor deterioro de la calidad del empleo.

Durante 2003 y 2004 ambos países presentan un importante crecimiento (18% Argentina, 15% Uruguay) y reducción de las tasas de desempleo (12.1% en ambos países). En Brasil se enlentece el crecimiento en 2003 y se acelera en 2004 (5.2%), con una leve reducción del desempleo (de 10.9% a 9.6%); en los primeros meses de 2005 el crecimiento se enlentece de nuevo y aumenta el desempleo (OIT 2004).²⁵

Se ha comprobado que “la tasa de crecimiento del PBI uruguayo en el largo plazo se determina por la semisuma de las tasas de crecimiento de las economías vecinas” y que “la devaluación brasileña a principios de 1999 y la profundización de la caída de la actividad argentina en el tercer trimestre de 2001, produjeron una caída permanente en la trayectoria del PBI uruguayo, en una magnitud en torno a 4%” (Lanzilotta, Llambí y Mordecki 2003).

¿Es posible recuperar estos mercados? Dado que las restricciones para-arancelarias no han cambiado, depende de la competitividad de las exportaciones uruguayas en el mercado brasileño y del aumento de la demanda de Argentina que acompaña la recuperación de su economía. En 1998 Uruguay exportaba más de novecientos millones de dólares a Brasil y más de quinientos a Argentina; en 2002, quinientos millones de dólares menos a Brasil y cuatrocientos millones de dólares menos a Argentina. La caída de las exportaciones se concentró en estos dos mercados, mientras que las dirigidas a la Unión Europea (algo más de cuatrocientos millones) y a Estados Unidos (en torno a los ciento cincuenta millones) permanecieron sin cambios durante la recesión.

Recuperar el nivel de exportaciones en el Mercosur parece más sencillo que acceder a los mercados protegidos de Estados Unidos y la Unión Europea. Se podría promover el

²⁴ Ver por ejemplo PREALC 1976.

²⁵ Ver también INDEC para Argentina, IPEA y IBGE para Brasil.

aumento del arancel externo común (con algunas excepciones, por ejemplo, en informática y algunos bienes de capital) y generar una zona protegida que facilite la reconstrucción de las actividades productivas de Argentina, Paraguay y Uruguay.²⁶ Este aumento podría tener un plazo de aproximadamente diez años con un cronograma de reducción y convergencia de los diversos niveles, hasta llegar al mínimo. Se define así un horizonte que permite tomar decisiones de inversión con menos incertidumbre. Con Brasil se podría negociar la exportación de productos agroindustriales con un grado creciente de elaboración (por ejemplo, comidas preparadas) y con Argentina fomentar el intercambio interindustrial (por ejemplo, automotriz). Según Stiglitz, “Los países en desarrollo de más éxito, los del Este asiático, se abrieron al mundo de manera lenta y gradual. Estos países aprovecharon la globalización para expandir sus exportaciones, y como consecuencia crecieron más rápidamente. Pero dismantelaron sus barreras proteccionistas cuidadosa y sistemáticamente, bajándolas sólo cuando se creaban los nuevos empleos” (2002).

1.3.3 Los sistemas de relaciones laborales

Las relaciones laborales, y en particular el contenido de las negociaciones, presentan cambios en los últimos años. En Argentina durante la década de los noventa el principal tema negociado fue la flexibilidad mediante los contratos de duración limitada, la asignación del tiempo de trabajo (jornada, descanso, vacaciones), la organización del trabajo (movilidad funcional o polivalencia) y las remuneraciones variables (Cappelletti 2000, Novick 2001). El proceso de trabajo es un tema central en las negociaciones, con importancia creciente de la tecnología y la organización a nivel de empresa. En Brasil durante la década de los noventa los sindicatos pasan de la reivindicación tradicional en torno a la mejora del salario real, a negociar la propuesta empresarial de flexibilización salarial en función de los resultados, para lo cual se promueve la negociación descentralizada a nivel de empresa (DIEESE 1999).

La representatividad de las cámaras empresariales y de las organizaciones sindicales se redujo por la pérdida de importancia relativa del empleo típico ante la expansión del trabajo por cuenta propia, los contratos a tiempo parcial y de duración limitada, así como el trabajo asalariado no registrado o “en negro” en empresas de tamaño mediano y grande con el objetivo de evadir impuestos y contribuciones a la seguridad social²⁷ (Cacciamali 2000 a 5:6). Es el resultado de múltiples cambios en las estructuras económica y social entre los que cabe destacar la globalización, la aceleración del cambio técnico y el aumento del desempleo; los cambios en la organización del trabajo incluyendo las tercerizaciones; la caída del empleo industrial y el crecimiento en los servicios, y la crisis de las formas tradicionales de organización sindical sin que surjan modalidades alternativas. Se reduce la tasa de afiliación sindical en los países del Mercosur (Cacciamali 2002) y aun en los de mayor desarrollo de la Unión Europea (Osaki 2003) o en Estados Unidos (Polachek 2003). Como condición general se destaca que “El aumento de la elasticidad de la demanda de trabajo, con intensidad diversa entre los diferentes sectores de la economía, contribuye con la fragmentación del poder

²⁶ Esta propuesta se ha cuestionado considerando que se pretende repetir la experiencia de los años cincuenta; pero el mundo y la región han cambiado, de modo que aunque se quisiera, no se podría repetir la experiencia.

²⁷ En los países del Mercosur aproximadamente la tercera parte de los trabajadores asalariados no está registrada y por lo tanto, no percibe los beneficios de la seguridad social (Galín y Feldman 1997).

sindical y reordena las reivindicaciones laborales para intereses corporativos, disminuyendo la importancia de las demandas universales, según se ha ido observando en el movimiento sindical de diferentes países de América Latina" (Cacciamali 2002:14).

En Argentina las reformas de la década de los noventa tuvieron por objetivo reducir los costos laborales con nuevas modalidades contractuales y restricciones a la negociación colectiva al prohibir la indexación de los salarios y su traslado a los precios. La negociación colectiva era una de las claves del sistema tradicional, ya que promovía el encuentro de empresa y sindicato, y en éstos, de la dirección y la base (Novick y Tomada 2001). En la década de los noventa se sustituyeron las "rondas" de negociación nacional o sectorial, por la negociación por empresa, constituyendo uno de los factores de mayor importancia en la pérdida de identidad sindical. La negociación colectiva abarcó sólo a los trabajadores asalariados de las actividades dinámicas, con relaciones asimétricas en las que predominó el interés de los empresarios por aumentar la flexibilidad y una débil capacidad sindical para obtener mejoras en las condiciones de trabajo (Cappelletti *et al.*- 2003).

El poder de los sindicatos se apoyaba en la representación de la rama de actividad y una Central con actuación en los escenarios políticos. Durante la década de los noventa "el Estado se retira del centro de la escena y en su repliegue, desarticula los institutos laborales típicos de la regulación anterior y favorece formas de flexibilización de la contratación y de disciplinamiento laboral. Los cambios en la negociación colectiva y la política de desregulación de las Obras Sociales constituyen dos capítulos centrales en el debilitamiento de la identidad sindical tradicional" (Cappelletti *et al.* 2003).

En Brasil, la redemocratización de la década de los ochenta propició el desarrollo de las organizaciones sindicales, la expansión de las negociaciones colectivas y el logro de reivindicaciones de los trabajadores. Actualmente los asalariados formales se aproximan a la mitad del total de asalariados, de modo que "*para o segmento não organizado do mercado de trabalho a sindicalização ainda é praticamente inexistente, a legislação trabalhista é de difícil acesso, a densidade sindical é reduzida e as relações de trabalho são autoritárias*" (Da Fonte y Morel 2000 :10). Durante los años noventa la apertura de la economía llevó al estancamiento de las conquistas y a una "*clara investida patronal contra direitos já adquiridos, o que leva a um processo de redefinição do perfil das negociações coletivas no Brasil. É importante destacar que esse novo perfil vem se desenhando em um ambiente de altas taxas de desemprego, que inibem a ação sindical*" (DIEESE 1999).

En la Unión Europea se espera "Conseguir que el diálogo social a todos los niveles contribuya de forma eficaz a hacer frente a los retos señalados. Promover la competitividad y la solidaridad, así como el equilibrio entre flexibilidad y seguridad" (CCE 2000). En el Mercosur, la Declaración Sociolaboral²⁸ incluye el Diálogo Social entre los derechos y en la primera Memoria elaborada en el 2001, su promoción se priorizó junto con otros cuatro derechos. Como principal cambio de los últimos años se percibe la incorporación de nuevos actores a escenarios de diálogo para el diseño y ejecución de políticas de empleo.

²⁸ Aprobada por los Presidentes el 10 de diciembre de 1998.

En Argentina durante la década de los noventa se realizan diversas experiencias como el Acuerdo Marco para el Empleo, la Productividad y la Equidad Social (1994), el Diálogo Argentino (2002), la Mesa de Diálogo para el Trabajo Decente y las Mesas de Trabajo para el Fortalecimiento de la Gobernabilidad Democrática (2003). Los actores tenían listas de reivindicaciones pero pocos “asumieron la posición de expresar en qué podían contribuir a las soluciones o qué estaban dispuestos a ceder o aportar a favor de la construcción de una salida” (Cappelletti 2003). Surgen nuevos órganos, como los ejecutores del Plan de Jefas y Jefes de Hogar, públicos o privados, que a su vez se constituyen en entes de control y monitoreo. Los integran representantes gubernamentales, sindicales, de la sociedad civil, del sector empresario y del confesional (Lanari 2003).

En Brasil, la Constitución Federal de 1988 instituye un nuevo modelo de gestión en el cual los beneficiarios de las políticas públicas ejercen el control. La participación de organizaciones de la sociedad civil en tareas de intermediación es una práctica innovadora adoptada en 1998 y acompaña la tendencia de articulación entre el Estado e instituciones no estatales en el diseño, ejecución y control de las políticas sociales de la nueva generación (Ramos 2003). Se destaca que “El Estado asume su incapacidad para responder solo a las demandas sociales, aún siendo imprescindible e insustituible en el financiamiento y la conducción de las políticas públicas” (Fausto, Pronko y Yannoulas 2003). La sociedad civil organizada participa del diseño para garantizar que responda a las necesidades y especificidades de distintos grupos sociales, y en la evaluación, fiscalizando la acción del Estado.

Uno de los casos más importantes de cooperación para la generación de propuestas de política con objetivos de competitividad y empleo es la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz, a principios de los noventa, con participación de los gobiernos nacional y estadual, así como de organizaciones de trabajadores y de empleadores, con el objetivo de enfrentar la crisis del sector. La experiencia fue ampliando su temática e incorporando nuevos actores, para constituir la Cámara Regional del ABC que abordó temas antes limitados a los decisores de la política económica del país. Uno de los objetivos principales era reducir el llamado “Costo ABC” aumentando la competitividad de las empresas de la región (Araujo Castor, N. y Augusto Comin, A. 1999).

En Paraguay se instaló un Consejo Tripartito de Diálogo Social. También funcionaron mesas de diálogo en las que se debatieron temas relevantes como la reforma de la seguridad social o un plan de empleo de emergencia (OIT 2003c 41:43). Entre las conclusiones se destaca que sería necesaria la institucionalización de las experiencias, consideradas positivas, y se subraya que “el fortalecimiento de los actores sociales constituye un camino ineludible, para así producir reformas que se legitimen en Paraguay a partir del proceso de diálogo social, transformándolo en un eje articulador de políticas sociales”.

Los impactos de los SRRL han sido diferentes en los países del Mercosur. En Brasil, el surgimiento del Movimiento de los Sin Tierra MST expresa un conflicto que el SRRL no incluye y pone en marcha un proceso de confrontación. En Argentina, a mediados de la década de los noventa irrumpe un nuevo actor, los "piqueteros", con nuevas formas de expresión y de conflicto. El origen se sitúa en pueblos constituidos en torno a la petrolera privatizada y canaliza la protesta de los excluidos, los desempleados

de largo plazo, los despedidos de las empresas privatizadas y de las quebradas (Iacona y Pérez 2000). En los "asentamientos irregulares" (villas miseria o favelas) es frecuente que los vecinos dificulten o impidan los procedimientos policiales.

En Argentina se destaca como hecho promisorio un proceso de construcción de una nueva cultura. “Las preguntas pendientes que resultan de esta experiencia son variadas ¿La asimetría podrá ser revertida? ¿El sendero de aprendizaje descrito quedará como atributo de pocos o podrá irse generalizando hacia otros actores? ¿Cómo se comportarán los actores ante los nuevos escenarios que comienzan a gestarse a partir del 2003?” (Cappelletti *et alii*. 2003).

2. La estructura del problema

De la interacción de disponibilidad y requerimiento de trabajo, y como parte de éstos, de las relaciones entre oferta y demanda, se generan desequilibrios. Desde el punto de vista cuantitativo, escasez, excedentes o ambos simultáneamente; desde el punto de vista cualitativo, diversos grados de calidad de empleo; finalmente, determinados niveles de salarios y de otros ingresos del trabajo.

El análisis permite caracterizar la estructura del problema, desagregando sus componentes, identificando los cambios y las permanencias, jerarquizando algunos aspectos. Definimos estructura en el sentido estático de Perroux, como proporciones (importancia de las partes que la componen) y relaciones (con otras categorías) que caracterizan a una categoría económica localizada en el tiempo y en el espacio, así como en el sentido dinámico de Marchal, elementos que en el corto plazo aparecen como invariables pero se modifican en el largo plazo (Marchal 1961).

Cabe observar que en los indicadores construidos con la información de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y difundidos en sus diversas publicaciones, la localización por área o clasificación geográfica se refiere a los hogares. Por lo tanto y a vía de ejemplo, el aumento de la PEA y del número de ocupados en el resto urbano no implica que los empleos tengan esa localización y pueden resultar de cambios en la localización de los hogares. Se perciben dos tendencias notorias de cambio en la localización de hogares: i) hacia los departamentos limítrofes a Montevideo, pero sus integrantes continúan trabajando en la capital, y ii) hacia centros urbanos, con integrantes que trabajan en el medio rural.²⁹

2.1 La oferta y la disponibilidad

En las proyecciones de INE-CELADE (2001) se esperaba un crecimiento de la Población en Edad de Trabajar (PET, 14 años y más) a un ritmo descendente, a una tasa media acumulativa anual de poco más de 1% entre 1984 y 1998 y levemente inferior durante los años siguientes; en todo el período, por el aumento a mayor ritmo de la PET de hogares del Interior Urbano (o Resto Urbano) (Cuadro C.1). Si se estima el crecimiento de la PET para el período que se inicia en 1998, corrigiendo las proyecciones originales con la información sobre emigración que proporcionó la Fase I del Censo de Población y Vivienda del INE (ver www.ine.gub.uy) las tasas son sensiblemente menores para el área urbana y negativas para Montevideo; en el año 2004 la PET de hogares de localidades de 5.000 y más habitantes alcanzó a 2.115.7 (Cuadro A.2) y fue casi igual a la de 1998 (en Montevideo, con 1.069.8, personas, fue inferior a 1998).

²⁹ En los análisis sobre el empleo en el país es habitual encontrar errores por confundir la localización de los hogares con la localización de los empleos. El INE registra la información sobre ocupados que trabajan en el mismo departamento en que se localiza su hogar o en otro, y el procesamiento de los microdatos ilustraría sobre la localización de la creación o la destrucción de empleos.

CUADRO C.1
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, OCUPADOS Y DESOCUPADOS 1984 - 2004
Tasas medias acumulativas anuales

	PET			PEA			OCUPADOS			DESOCUPADOS		
	Total Urbano	Monte video	Resto Urbano	Total Urbano	Monte video	Resto Urbano	Total Urbano	Monte video	Resto Urbano	Total Urbano	Monte video	Resto Urbano
1984-1998	1,13	0,52	1,74	1,79	0,92	2,73	2,05	1,26	2,90	-0,04	-1,33	1,36
1998-2003	0,96	0,08	1,96	0,21	-0,50	1,07	-1,33	-1,97	-0,56	11,07	9,80	12,61
1998-2003 (1)	0,70	-0,61	2,18	-0,10	-1,25	1,25	-1,66	-2,73	-0,40	10,72	8,97	12,81
2003-2004 (1)	0,70	-0,07	1,49	1,35	0,19	2,53	5,86	4,57	7,35	-21,23	-22,58	-20,57

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)
 FUENTE: Cuadro A.2

La Población Económicamente Activa (PEA) creció a mayor ritmo que la PET entre 1984 y 1998; presentó un crecimiento casi nulo en la recesión o negativo si se corrigen las cifras por emigración. En el primer período la PEA de los hogares del resto urbano crece a una tasa media acumulativa anual que es tres veces la de Montevideo, y en la recesión mantiene un leve crecimiento (Cuadro C.1). El aumento de la PEA es resultado, principalmente, del aumento de la tasa de actividad femenina; la tasa media acumulativa anual de la PEA femenina durante 1984-1998 duplica a la masculina en el área urbana y presenta un máximo en el Resto Urbano con un 3.88% (Cuadro C.2). En una PEA total integrada por un millón doscientas treinta y siete mil setecientas personas en 2004, las mujeres son quinientas cincuenta y dos mil, de las cuales doscientas cincuenta y un mil del Interior Urbano (Cuadro A.2). En la recesión la PEA masculina se contrajo, principalmente en Montevideo, y la femenina creció levemente, principalmente en el Resto Urbano con una tasa media acumulativa anual del 1.32%.

Cabe observar que las tasas de actividad total, masculina y femenina en Uruguay, que se ubican en torno al 59%, 63% y 49% respectivamente, son significativamente menores que las de la Unión Europea o las de la Eurozona, situadas en torno al 70%, 78% y 62% respectivamente.³⁰

Con un crecimiento de la PET en torno al 1% anual y una tasa de actividad del 60%, el aumento anual de la oferta se puede estimar en 13.000 personas.

CUADRO C.2
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA SEGUN LOCALIZACION Y SEXO, 1984 - 2004
Tasas Medias Acumulativas

	Total Urbano			Montevideo			Resto Urbano		
	T	H	M	T	H	M	T	H	M
1984 - 1998	1,79	1,25	2,57	0,92	0,45	1,53	2,73	2,03	3,88
1998-2003 (1)	-0,10	-0,50	0,39	-1,25	-1,92	-0,47	1,25	1,07	1,49
2003-2004 (1)	1,35	2,20	0,34	0,19	0,75	-0,45	2,53	3,69	0,97

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)
 FUENTE: Cuadro A.3

³⁰ Eurostat. Ver la página web epp.cec.int, en particular *Euro indicators. News Release; Statistics in focus. Population and Social Conditions. Labour Market Last Trends*. Cabe señalar que estas tasas son para personas de 15 a 64 años y en Uruguay para 14 años y más; aun cuando las tasas de Uruguay se depuraran de las personas de mayor edad y de 14 años, la diferencia seguiría siendo importante.

2.2 La creación y la destrucción de empleo

En los veinte años considerados se destacan tres períodos; el primero de creación de empleo (1984-1998); el segundo de destrucción (1999-2003), y finalmente una recuperación parcial en 2004 y el primer semestre de 2005, que se analizará como parte de la coyuntura (en 2.6). El análisis el sector de actividad económica y la categoría ocupacional; en algún caso se hace referencia a la localización de los hogares. Complementariamente, se hace referencia a las características personales de los trabajadores (edad, sexo, instrucción)³¹ que acceden o que pierden los empleos. En este aspecto, dos fueron los cambios más importantes en el transcurso de los veinte años. En primer lugar, el aumento del nivel de instrucción de los ocupados: en 1984, el 50% tenía como máximo primaria completa y en 2004 ese porcentaje se redujo a 30%; los ocupados con educación terciaria pasaron del 6.5% al 14% y aquellos con enseñanza técnica del 11% al 15% en el mismo período. En segundo lugar, el aumento del número de mujeres ocupadas, que pasó del 38% al 43% del total.

Una consideración previa es que no se tendrá en cuenta las actividades agrícolas, ganaderas y de extracción (A, B y C de la CIIU Rev. 3). Como se ha señalado, la información utilizada mezcla cambios en el número de puestos y el efecto de la mudanza de los hogares del medio rural disperso hacia el área urbana que cubre la ECH del INE, localidades de más de 900 habitantes hasta 1997 y de más de 5.000 habitantes posteriormente.

2.2.1 La creación de empleo 1984-1998

El número de ocupados creció a una tasa media acumulativa anual de 2,05 % desde 1984 hasta 1998, alcanzando el máximo desde que existen estadísticas de empleo (Cuadro C.1). Cambió la estructura por el aumento de la importancia relativa de los servicios, de los asalariados privados y de los trabajadores de mayor nivel educativo. El aumento del producto fue mayor que el aumento del número de ocupados (Cuadros A.1 y A.2), lo que muestra un cambio en las funciones de producción por un incremento marginal de capital mayor que el de trabajo.

Es posible analizar la creación de empleo por sector de actividad económica y categoría ocupacional (Cuadro C.3) con dos criterios: por una parte, identificar los componentes más importantes en miles de personas, y por otra, los de mayor crecimiento de acuerdo a las tasas medias acumulativas anuales.

En 1998 se registran 307.300 personas ocupadas más que en 1984. El 76.7% de este aumento es de asalariados privados mientras que el número de empleados públicos se redujo en 27.100 personas (Cuadro C.3). Entre 1991 y 1995 aumenta la importancia relativa de los trabajadores por cuenta propia con local de 11% a 14%, se estabiliza hasta 2002 y aumenta los últimos dos años a 15.2%. En 1991 se reduce el número de trabajadores no remunerados en 3% y se estabiliza los años siguientes, en lo que parece un cambio en el criterio de recolección de información. En la composición del aumento por actividad se destacan en orden de importancia: el comercio (28.3% del total de

³¹ El cambio de clasificación impide la comparación de ocupaciones durante el período de recesión.

aumento); los servicios sociales y comunales (17.1%); la construcción (14.2%), y los servicios financieros y a empresas (12.6%).

Considerando en forma simultánea la categoría y la actividad, los mayores aumentos en personas ocupadas corresponde a asalariados privados de servicios (en particular, sociales y comunales con 35.700 personas y servicio doméstico con 17.000); asalariados del comercio (49.800); patrones, cuenta propia con y sin local en el comercio (38.100, de los cuales 14.000 en el comercio y reparaciones de vehículos; 13.400 en el comercio minorista); finalmente, con algo más de 20.000 personas ocupadas más los patrones y cuenta propia de la construcción, asalariados privados del transporte y las comunicaciones, asalariados privados de servicios financieros y a empresas, y asalariados privados de la construcción.

Por otra parte, se destaca la reducción en la industria manufacturera del número de asalariados privados (2.800) y públicos (5.100). En la industria aumenta el trabajo no asalariado (20.500), en particular en alimentos, bebidas y tabacos con 10.200 personas. Entre los asalariados públicos la principal reducción del número de ocupados, con 16.500 personas, se registra en la actividad de transporte y comunicaciones.

Es posible realizar una segunda aproximación a los cambios en el período con las tasas medias anuales acumulativas de crecimiento. El crecimiento del número de ocupados al 2.0% resulta de un aumento de los asalariados privados al 3.0% y una reducción de los públicos al 0.9% ; se aprecia también un incremento del número de ocupados no asalariados a una tasa del 2.4% y, por lo tanto, mayor al promedio. Las actividades que registraron el aumento más rápido del empleo fueron la construcción y los servicios financieros y a empresas al 4.4%; los hoteles y restaurantes al 4.0% y el comercio al 3.4% (y en éste, el comercio al por mayor y a comisión al 4.8%).

Considerando simultáneamente la categoría y la actividad, las tasas más altas se aprecian en trabajadores no asalariados de la industria de la alimentación (24.5%), papel e imprentas (10.2%), productos químicos y minerales no metálicos (7.1%), construcción (6.8%), servicios financieros y a empresas (6.7%), comercio al por mayor y a comisión (6.3%) y en industrias metálicas básicas (6.0%). En segundo lugar los asalariados privados de hoteles y restaurantes (5.2%), servicios financieros y a empresas (4.6%), transporte y comunicaciones (4.5%) y construcción (4.1%).

CUADRO C.3
CREACION DE EMPLEO POR CATEGORÍA SEGÚN SECTOR. 1984 - 1998
Miles de personas.

Sector de Actividad CIU Rev.2	Empleo privado	Empleo público	Resto	Total	
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y					
A,B,C	Canteras	47,4	0,0	-4,7	42,8
D	Industria Manufacturera	-2,8	-5,1	20,5	13,3
	Alimenticios, Bebidas y Tabaco	9,9	-2,2	10,2	18,1
	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	-14,6	0,1	-6,3	-20,5
	Papel y sus prod., Imprentas y Editoriales	0,8	-0,5	1,8	2,1
	Químicos, Minerales no Metalicos	-14,2	-4,8	2,6	-16,3
	Metálicas básicas, Maq. y equipo	13,8	2,2	7,3	23,4
	Madera y Muebles	1,5	0,0	4,9	6,5
E	Electricidad, Gas y Agua.	0,3	-0,8	0,0	-0,7
F	Construcción	22,1	-3,4	24,8	43,6
G	Comercio	49,8	-1,4	38,1	87,1
	Comercio, Mantenim. y Repar. Vehic. Autom. y Motoc.	21,1	0,0	14,7	35,8
	Comercio Al Por Mayor y a Comision	13,7	0,0	10,0	23,8
	Comercio Por Menor	15,0	-1,5	13,4	27,4
H	Hoteles y Restaurantes	13,1	-0,8	2,8	15,2
I	Transporte y Comunicaciones	22,3	-16,5	4,3	9,9
	Transporte y Almacenamiento	16,7	-13,0	3,9	7,5
	Correo y Telecomunicaciones	5,6	-3,5	0,4	2,3
J	Servicios Financieros y a Empresas	22,6	-0,8	16,8	38,6
L	Administracion Publica y Defensa	-0,3	-0,2	0,4	-1,4
	Servicios	60,8	2,0	-4,5	58,2
M,N	Sociales y Comunes (Enseñanza, Salud y Asociaciones)	35,7	6,4	11,1	52,7
O	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	1,4	0,0	-0,2	1,2
	Diversion, Esparcimiento, Culturales	5,2	-3,4	5,6	7,3
P	Personales y de los hogares	17,0	-0,9	-21,2	-4,6
Q	Org. Internacionales y Actividades no bien Especificadas	0,7	0,0	0,1	0,8
	Total	235,8	(27,1)	98,6	307,3

Nota: Ocupación principal. Localidades de 900 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales

Fuente: Estimaciones propias con información de la ECH del INE

2.2.2 La destrucción de empleo 1998-2003

Según las cifras del INE sin corregir por emigración, en el año 2003 trabajaron 1.032.000 personas, setenta mil menos que en 1998 (INE 2005a:6). Si corregimos por emigración, el número de ocupados se estima en 1.012.700 (Cuadro A.2), lo que implica ochenta y nueve mil personas menos que en 1998 (Cuadro C.4). Aproximadamente el 57% eran hombres y el 47% mujeres, estructura que se mantuvo con variaciones poco significativas durante los últimos cinco años (INE 2004b).

El número de ocupados se contrajo a una tasa media acumulativa anual del 1.7%; si se tiene en cuenta que durante el mismo período la reducción del PIB fue del 3.3% anual, se aprecia que la elasticidad producto–empleo en la recesión, de 0.515, es algo inferior a la del período de crecimiento (0.53 según Amarante 2000).

En el año 1998 el número de ocupados en empresas de menos de 10 trabajadores alcanzó al 41.4% del total y aumentó hasta el 47% en 2002. En ese período los mayores aumentos por actividad se observaron en la construcción con un 15% sobre los ocupados en la rama (del 53.5% al 68.4%) y un 10% en industria manufacturera (42.2% en 2002); comercio, restaurantes y hoteles (61.4% en 2002) y establecimientos financieros y servicios a empresas (46.8% en 2002) (Amarante y Arim 2004).

La reducción del empleo afectó en mayor medida a los trabajadores con menor nivel educativo: cayó en 2.5% la importancia relativa de trabajadores con primaria y 3.9% la de trabajadores con el primer ciclo de secundaria. (INE 1998 y 2005a). En la estructura por edad se observa que se redujo la franja de 14 a 39 años un 6% y aumentó la de 40 a 59 años un 5.5% (60 años y más, 0.5%).

Analizando por categoría ocupacional se percibe que casi el total de la reducción es de trabajadores asalariados privados (90.100) y también de patrones (14.300); si bien los segundos son menos numerosos, su tasa media acumulativa anual de reducción es de 6.7% y duplica la de los asalariados privados que fue de 3.1%. Al mismo tiempo aumentó el número de trabajadores por cuenta propia sin local, de 7% a 10% (20.300 personas) a una tasa anual de 4.7 % . Se puede diferenciar dos componentes de este aumento cuando se considera el sector de actividad, por una parte los empleos derivados del cambio en la organización del trabajo y las tercerizaciones (servicios a empresas aumenta 4.600 empleos, al 10.1% anual) y por otra los derivados de estrategias de supervivencia en la construcción (3.100 empleos, al 1.9% anual) y en el comercio al por menor (5.700 empleos, al 6.5%) (Cuadro C.4). Los trabajadores no remunerados se mantienen por encima del 1.4% y por debajo del 1.8%, sin aumentar durante la recesión.

El aumento en el nivel de instrucción se aprecia en todas las categorías. La de menor nivel son los trabajadores por cuenta propia sin local (44% con instrucción primaria y sólo 7% con terciaria). Los mayores porcentajes de nivel terciario se observan en el 25% de los patrones, 22% de los asalariados públicos y 17% en los trabajadores por cuenta propia con local (Amarante y Arim 2004).

Analizando por sector de actividad económica se destaca la industria manufacturera con algo más del 50% de los puestos perdidos (48.300) principalmente por la metalurgia (15.200) y textiles, vestimenta y calzado (11.900). Siguen en importancia la construcción (16.800) y el comercio (14.2900).

Considerando simultáneamente la categoría y el sector, los más afectados por la destrucción de empleos son los asalariados privados de la industria manufacturera, con un total de 36.400 personas ocupadas menos y una tasa media acumulativa anual del 6.7%; en la industria, 10.600 empleos de la metalurgia (18.5% anual) y 9.500 en textiles, vestimenta y calzado (9.0% anual). Se reduce el número de asalariados privados en la construcción (16.800 personas a una tasa del 10.5 % anual) y el comercio (14.200); en esta segunda actividad se concentra la mitad de la reducción del número de patrones. Cabe observar que la destrucción de empleos alcanzó al servicio doméstico en hogares (limpiadoras, jardineros, etc.) en un total de 3.500 personas (Cuadro C.4).

Si se tiene en cuenta la recuperación del año 2004 (Cuadro C.16), la destrucción de empleo se estima en 51.000 puestos, de los cuales 36.700 en la industria manufacturera, 14.800 en la construcción y 10.900 en comercio y hoteles. En este último caso, la información disponible impide separar el impacto de empleo de una actividad en contracción, como el comercio, de otra en expansión, como la hotelería.

CUADRO C.4.
DESTRUCCIÓN DE EMPLEO POR CATEGORÍA SEGÚN SECTOR. 1998 -2003
Miles de personas.

Sector de Actividad CIU Rev.2		Total	Privados	Públicos	Patrón	Cuenta Propia s/l	Cuenta Propia c/l	Otros(1)
	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca,							
A,B,C	Minas y Canteras	0,8	1,3	-0,5	0,2	-0,4	0,0	0,1
D	Industria Manufacturera	-48,3	-36,4	-1,7	-5,7	0,6	-3,5	-1,6
15	Alimentos y Bebidas	-8,7	-7,4	-0,4	-1,3	0,2	0,1	0,1
17,18,19	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	-11,9	-9,5	-0,1	-0,3	1,5	-3,1	-0,4
20	Madera,Corcho(Excep.Muebles)	-3,9	-1,6	0,0	-0,5	-0,4	-1,3	-0,2
21,22	Papel E Imprentas	-6,1	-4,5	0,0	-1,1	-0,1	-0,2	-0,1
24	Productos Quimicos	7,3	7,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25,26	Caucho, Plástico y Otros Minerales No Metálicos	-1,4	0,5	-0,4	-0,5	-0,1	-0,6	-0,2
28	Prod.Metal.,Maquinarias y Equipo	-15,2	-10,6	-0,3	-1,4	-1,1	-1,4	-0,3
36	Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	1,2	-1,1	0,0	-0,6	0,9	2,3	-0,3
16,23,27,29 a 35,37	Resto Industria Manufacturera	-9,7	-9,4	-0,5	0,0	-0,1	0,6	-0,2
E 40,41	Electricidad, Gas y Agua.	-1,4	0,3	-1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
F	Construcción	-16,8	-18,6	-1,9	-0,8	3,1	1,9	-0,6
G	Comercio	-14,2	-13,7	-0,1	-7,2	5,7	3,5	-2,4
	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por							
50	Menor	-3,7	-3,8	0,0	-1,4	0,3	2,1	-0,8
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	-11,7	-7,3	0,0	-3,0	0,5	-1,0	-0,8
52	Comercio al por Menor	1,2	-2,6	0,0	-2,8	5,0	2,5	-0,8
H	Hoteles y Restaurantes	-9,5	-7,6	-0,6	-0,2	-0,3	-0,2	-0,6
I	Transporte y Comunicaciones	-10,7	-7,8	-0,8	-0,5	-0,1	0,1	-1,6
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	-7,9	-5,3	-1,1	-0,2	0,0	0,3	-1,6
64	Correo y Telecomunicaciones	-2,8	-2,5	0,3	-0,3	-0,1	-0,2	0,0
J 65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	-5,4	-3,4	-1,8	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
K	Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	6,7	1,0	-0,2	-0,6	5,1	2,3	-0,9
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	-2,1	-1,6	-0,1	-0,2	-0,1	0,1	-0,2
72	Informatica y Actividades Conexas	2,7	0,8	0,0	-0,2	0,6	1,5	0,0
74	Serv.A Empresas(Except.Alq.MaQ.yEq)	6,2	1,8	0,0	-0,1	4,6	0,7	-0,7
75	Adm.Publica y Defensa	6,8	0,1	7,1	0,0	-0,2	-0,1	-0,1
	Otros Servicios	-9,3	-4,8	1,3	-2,4	4,9	-4,0	-4,3
M 80	Enseñanza	-0,5	-1,2	1,4	-0,7	0,4	0,0	-0,3
N 85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	0,7	-1,1	3,1	-0,5	0,8	-0,4	-1,2
O 90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	-0,6	0,0	-0,4	0,0	-0,1	0,0	-0,1
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	-1,7	0,5	0,0	0,0	0,0	-0,8	-1,2
92	Serv.Diversión, Esparcim, Culturales	-4,4	-1,1	-2,4	-0,7	0,5	0,3	-1,0
93	Otras Actividades De Servicios	0,7	-0,1	-0,3	-0,4	2,1	-0,4	-0,2
P 95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	-3,5	-1,8	0,0	0,0	1,3	-2,8	-0,2
	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien							
Q 99 y 00	Especificadas	12,3	-0,4	3,0	3,0	1,9	1,3	3,6
	TOTAL	-89,0	-90,1	2,3	-14,3	20,3	1,2	-8,5

(1) Trabajadores no remunerados, de Cooperativas y sin Información
Nota: Ocupación principal. Localidades de 5000 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales
FUENTE: Cuadros A.6 y A.7

2.3 La calidad del empleo³²

El problema de la calidad del empleo ha sido un tema central en los países subdesarrollados y de interés secundario en los países de mayor grado de desarrollo. El principal antecedente es el capítulo XXIII del Tomo I de *El Capital* de Carlos Marx³³, en el que analiza las “modalidades de la superpoblación relativa” e identifica varias formas del desempleo contemporáneo, así como el germen de la informalidad, la marginalidad y la exclusión. Al mismo tiempo, no se debería confundir el llamado “ejército industrial de reserva”, en condiciones de acumulación acelerada y lento crecimiento de la población, con los problemas de empleo contemporáneos.

En el transcurso de los últimos cincuenta años, no se cumplieron las expectativas de Lewis (1954) acerca de la desaparición del empleo de mala calidad como resultado de un pujante proceso de acumulación en el sector moderno o capitalista. En los últimos

³² Este fragmento es un resumen de *La calidad del empleo en el Uruguay 1984-2003*, Instituto de Economía, Serie Documentos de Trabajo DT 01/05. En www.iecon.ccee.edu.uy Publicaciones IEcon Documentos de Trabajo.

³³ Se cita la quinta edición del Fondo de Cultura Económica, 517:606. La primera edición en alemán es de 1867.

treinta años, las recomendaciones de OIT para los países subdesarrollados y del PREALC en América Latina no fueron escuchadas.

La economía uruguaya presenta particularidades que generan interrogantes sobre la calidad del empleo y sus condicionantes. Durante el período de crecimiento del PIB no se aprecia un deterioro en la calidad del empleo, probablemente por el aumento de trabajadores asalariados privados y la incorporación de jóvenes de mayor nivel de instrucción; a diferencia del resto de América Latina, la mayor parte de los empleos generados hasta 1998 fueron en relación de dependencia en el Sector Formal Urbano Privado con un componente, moderado y estable, de empleo no registrado; mientras que en América Latina tres de cada cuatro empleos nuevos eran de mala calidad (OIT 2004), en Uruguay la proporción fue la inversa: uno de cada cuatro. Durante el período 1999-2003 se deterioró la calidad del empleo por el aumento del subempleo y del empleo no registrado, que acompañó el aumento del desempleo, de la emigración, de la pobreza y de la exclusión.

La información disponible permite construir indicadores confiables de subempleo y de cobertura de la seguridad social para los primeros años del siglo veintiuno (Cuadro A.8). Se puede señalar como principal carencia la insuficiencia de información sobre el ejercicio de los derechos sindicales y la participación de los nuevos actores sociales, lo que sería imprescindible para tener un panorama más completo de la calidad del empleo.

En Uruguay los cambios en los indicadores generados a partir del año 2001 con la información de la ECH del INE mejoran la estimación del empleo de mala calidad, que hasta ese momento estaba subestimado (Cuadros C.5 y A.8). Los principales componentes del empleo de mala calidad en el año 2004 por el número de trabajadores afectados fueron:

- a. En las empresas de menos de cinco ocupados se registra un total de 370.000 personas con empleo de mala calidad, entre los que podemos destacar las trabajadoras del servicio doméstico y los de la construcción, los trabajadores por cuenta propia sin local y los asalariados en pequeñas empresas.
- b. Noventa mil trabajadoras del servicio doméstico carecen de cobertura de la seguridad social como exige la ley³⁴, y en su mayor parte están subempleadas.
- c. Aumentó el empleo por cuenta propia sin local, de 78.000 a algo más de 100.000 personas, un incremento de un 3% del total de ocupados; es la categoría de menores ingresos y de menor protección de la seguridad social, con 90.000 empleos de mala calidad.
- d. Los asalariados con empleos de mala calidad en empresas de menos de cinco ocupados son 120.000, por falta de cobertura de la seguridad social o subempleo.
- e. En las empresas de más de cinco ocupados se estiman 110.000 empleos de mala calidad, de los cuales 70.000 no están registrados y 40.000 son subempleos..

³⁴ En el año 2002 las personas ocupadas en el servicio doméstico fueron 114.000, de las cuales más de un 95% son mujeres y un 69.3% sin cobertura.

f. El desempleo equivalente mostró una acelerada tendencia ascendente en el período de recesión hasta representar un 7% adicional de desempleo en los años 2002 y 2003; la subutilización total alcanzó al 24% de la PEA el último año. En 2004 el desempleo equivalente se redujo a 6.0% y la subutilización total a 19.1% (Cuadro C.5).

g. Existen indicios del aumento del déficit de trabajo digno³⁵ por la reducción de la cobertura de la seguridad social y de los ingresos. Para tener un panorama completo se requiere investigar las condiciones de trabajo y el ejercicio de los derechos sindicales que reconoce la Constitución de la República.

La cobertura de la seguridad social por el BPS de los ocupados urbanos en el sector privado comienza el período con un 50% y continúa con una moderada reducción en el período recesivo; la ausencia de cobertura se concentra en los trabajadores por cuenta propia y el servicio doméstico, en los niveles muy bajos y decrecientes de cobertura de la atención de la salud y en la cesantía. En el BPS se aprecia una reducción de casi cien mil cotizantes, magnitud similar a la reducción del número de ocupados. Los trabajadores asalariados del sector privado fueron los más afectados por la recesión y perdieron la cobertura del BPS por perder el empleo o reinsertarse en un empleo no registrado. La cobertura de los ocupados se reduce entre un 3 y un 5% según la hipótesis de emigración que se considere, y la cobertura de la PEA se reduce en mayor grado. Los cotizantes de las cajas Policial y Militar no tuvieron cambios significativos en el período, mientras que los cotizantes bancarios se redujeron en algo más de dos mil luego de las crisis del año 2002.

Durante la recesión, el deterioro de la calidad del empleo se concentró en trabajadores de empresas de menos de 5 ocupados, trabajadores por cuenta propia y del servicio doméstico.³⁶ En el período 2000-2003, con los nuevos indicadores de la ECH, el empleo con restricciones pasa del 40.5 al 44.5% del total de ocupados y durante 2004 no se redujo a pesar del importante crecimiento del PIB. Para una mejor percepción del empleo de mala calidad es necesario centrar la atención en el servicio doméstico, en la categoría ocupacional de cuenta propia sin local, así como en algunas actividades en las que se expandió el empleo no asalariado o no registrado, como la construcción y el comercio al por menor.³⁷

Los trabajadores no remunerados son relativamente pocos (2%) y mantienen esta baja participación aun durante la reducción del total de ocupados, lo que indica una respuesta procíclica y distinta a la esperable. Los enfoques sobre la informalidad urbana que consideran que el sector ajusta por el ingreso y no por el empleo, hacen pensar que en empresas familiares, los miembros de la familia que pierden un empleo formal pueden “dar una mano” aun con cobertura del seguro de desempleo. El fenómeno no se registra en las estadísticas del país durante los años de recesión.

³⁵ Corresponde a “decente” en la terminología de la OIT.

³⁶ Para los asalariados de las empresas formales privadas la recesión derivó en mayor medida en cesantía.

³⁷ Un informe de la consultora Equipos-Mori de noviembre de 1995 estimaba que en Montevideo había 2.990 comercios callejeros que no cumplían con los requisitos legales y que ocupaban algo más de cuatro mil personas, de los cuales un 60% ambulantes, un 20% en ferias vecinales y un 20% en ferias especiales (V. Biarritz, Parque Rodó); un 46% vendía algún producto de contrabando. La evasión de IVA se estimaba en torno a los cuatro millones de dólares y la de aportes al BPS en unos seis millones de dólares, anuales.

El subempleo afecta más a las mujeres (22 y 23% en 2002 y 2003) que a los hombres (16% durante los mismos años). En cambio, el trabajo no registrado presentó porcentajes similares en torno al 37% en el año 2002 y al 39% en el 2003, tanto para hombres como para mujeres (INE – ECH Resultados 2002 y 2003).

Cuadro C.5

Indicadores de calidad del empleo urbano 1998-2004

En porcentaje sobre el total de ocupados

Ocupados	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Con problemas de empleo	20.3	20.3	20.5	40.5	42.7	44.6	44.7
<i>Sector Formal</i>	<i>13.0</i>	<i>12.8</i>	<i>12.4</i>	<i>8.9</i>	<i>9.4</i>	<i>9.8</i>	<i>10.3</i>
Subempleados	2.2	2.5	3.2	3.2	4.0	3.5	2.9
No registrados	9.7	9.2	8.9	4.5	4.2	4.7	5.8
Subempleados y No registrados	1.1	1.1	1.3	1.2	1.2	1.6	1.6
<i>Sector Informal*</i>	<i>7.3</i>	<i>7.5</i>	<i>7.1</i>	<i>31.6</i>	<i>33.3</i>	<i>34.7</i>	<i>34.4</i>
Subempleados	1.1	1.2	1.6	1.3	1.6	1.5	1.1
No registrados	5.4	5.4	5.6	20.8	20.1	20.6	23.1
Subempleados y No registrados	0.8	0.8	0.9	9.5	11.6	12.6	10.2
<i>Servicio Doméstico</i>	<i>7.6</i>	<i>7.9</i>	<i>9.5</i>	<i>9.3</i>	<i>9.9</i>	<i>9.9</i>	<i>9.0</i>
Subutilización total	12.1	14.0	18.0	21.3	23.9	24.1	19.1
Desempleo ³⁸ equivalente	1.7	2.7	4.4	6.0	6.9	7.2	6.0

Fuente: INE – ECH, localidades de 5.000 habitantes y más. Ver Cuadro A.8

* Desde 2001 incluye a los ocupados en el servicio doméstico.

2.4 La magnitud y la estructura del desempleo

Como resultado de la crisis de principios de los años ochenta, al comienzo del período el número de personas desocupadas era muy alto. Se redujo hasta un mínimo de 96.500 en 1989 y aumentó con fluctuaciones durante los años siguientes; el descenso del desempleo masculino al 0.8% anual se combina con un aumento del desempleo femenino al 0.2% anual y el descenso en los hogares de Montevideo se atenúa por el aumento en los del Interior Urbano (Cuadro C.6). En la recesión se acelera el aumento, a un ritmo similar para hombres que para mujeres pero mayor en los hogares del Interior Urbano (12.61% acumulativo anual) que en los montevideanos. Cabe señalar que la población económicamente activa entre 1984 y 1998 creció en torno al 1.8% anual y se redujo al 0.2% en la recesión (Cuadro C.2). Esta variación permite suponer cierto grado de desempleo oculto por el fenómeno denominado “trabajador desalentado”, que no busca trabajo porque considera que no lo encontrará. La probabilidad de perder el empleo aumentó, la probabilidad de reinserción se redujo y el desempleo dura más tiempo.³⁹

³⁸ Se convierte el subempleo en desempleo, de acuerdo al número de subempleados y a la relación entre las horas promedio trabajadas y una duración normal del trabajo, que en Uruguay es de 40 horas semanales. Por ejemplo, si los subempleados son el 4% de la PEA y trabajan 20 horas semanales, el desempleo equivalente es un 2%; el indicador proporciona una estimación de los requerimientos totales de puestos de trabajo.

³⁹ Ver Amarante y Arim 2004; Espino 2004; Reggio y Amarante 2000; Azar, Rodríguez y Sanguinetti 2001; Llambí y Arim 1999; Ferrari 2000; Olesker, Guerra y Azar 2003.

CUADRO C.6
DESOCUPACION POR LOCALIZACION Y SEXO
Tasas medias acumulativas anuales

	TOTAL URBANO			MONTEVIDEO			L. URBANO		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
1984-1998	-0,04	-1,19	0,41	-1,33	-1,50	-1,33	1,36	-0,15	2,95
1998-2003	11,07	11,50	10,55	9,80	10,41	9,31	12,61	12,71	12,25
2003-2004 (1)	-21,23	-22,84	-20,49	-22,58	-22,36	-22,19	-20,57	-22,65	-18,29

FUENTE: Cuadro A.10

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

En la recesión, la estructura de la desocupación cambió debido al aumento de la importancia relativa de los cesantes o desempleados propiamente dichos (DPD, al 11.15% anual), de los jefes de hogar (al 13.9%) y de los de 25 años y más con la mayor tasas del conjunto de componentes, 15.52% (Cuadro C.7). La tasa media acumulativa anual de aumento fue similar para los hombres y para las mujeres.

El principal componente del desempleo son los DPD o cesantes, cuya evolución determina el total: llegaron en 1987-1988 y en 1993 a un mínimo de 74.000 personas (Cuadro A.12), pero en los años siguientes aumentaron más que los que buscan trabajo por primera vez (BT1V) y la relación entre ambos componentes, que era de tres a uno en la recesión de principios de los ochenta, pasó a cuatro veces y media en los años 2002-2003. En el año 2003, con el máximo nivel de desempleo superando las 200.000 personas, el 82% eran cesantes, el 20% jefes de hogar, el 60% de 25 años o más y 57% mujeres (Cuadro A.12). En el transcurso de veinte años aumentó la importancia relativa de los cesantes, y principalmente, de los jefes de hogar y de los de 25 años y más.

Para los cesantes, los jefes de hogar y los de 25 años y más, las variaciones del desempleo están asociadas a la evolución del PIB, ya que en el período de crecimiento (1984-1998, 2004) se reducen en mayor grado que el promedio y por el contrario, en el de recesión aumentan más rápido.

CUADRO C.7
DESEMPLEO POR CARACTERISTICAS
Tasas medias acumulativas anuales

	Total Urbano	DesProp. dichos	B.Trab. 1ªVez	Hogar		Edad		Sexo	
				Jefe	Otro	<24	25 y +	H	M
1984-1998	-0,04	0,37	-2,44	-1,25	-0,02	-0,11	-0,41	-0,80	0,20
1998-2003(1)	10,72	10,80	10,12	13,54	10,01	5,43	15,16	10,63	10,71
2003-2004 (1)	-21,23	-21,95	-18,06	-28,76	-19,32	-11,99	-27,30	-22,56	-20,22

FUENTE: Cuadro A.12

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

La cesantía es casi exclusivamente un problema de los asalariados del sector privado. En 1998 la tasa era de 12.4% ,seguida por los trabajadores por cuenta propia con 2.8%; entre ese año y el 2000 eran el 88% del total de cesantes. En 2003, la tasa era del 12.2%, 164.400 personas que representaban el 79% del total de los que habían perdido el trabajo durante el último año; seguían en orden de importancia los trabajadores no dependientes,

38.600 cesantes. (INE –ECH, Resultados y Tabulados de 1998 a 2003, www.ine.gub.uy).

La desagregación de los desempleados según el nivel de ingresos de los hogares (Amarante y Arim 2004, Espino 2004) muestra que en el período de crecimiento los desempleados de hogares del quintil de menores ingresos eran el 35 o 36% del total, mientras que con la recesión su importancia relativa aumenta y, en el trienio 2000-2002, se ubica en torno al 40% del total de los desempleados. Señala Espino: “La asociación entre desempleo y pobreza resulta bastante evidente, tanto por la participación de las personas de los hogares más pobres como por su tasa de desempleo. (...) situación siempre más grave para las mujeres, tanto por las altas tasas de desempleo específicas como por la magnitud de su participación en los desempleados” (2004:28).

El aumento de la probabilidad de perder el trabajo implica un cambio relevante, tanto en el funcionamiento del mercado como en las repercusiones sobre el aumento de la inseguridad de los trabajadores. Es mayor para las mujeres y para las personas que pertenecen a los hogares de menores ingresos, los que a su vez tienen dificultades mayores al promedio de los desempleados para lograr un nuevo empleo (Reggio y Amarante 2000). Es también un indicador aproximado de que las regulaciones vigentes permiten un alto grado de flexibilidad numérica, ya que fue posible para las empresas aumentar en forma importante el número de despidos.

Es posible analizar el papel del nivel de instrucción en el aumento del desempleo, lo que a su vez tiene que ser relativizado por el nivel de instrucción de la PEA (Cuadros C.8). En el período de crecimiento las menores tasas de desempleo se registran en los niveles de instrucción máximo y mínimo, con 6.4% para las personas con nivel terciario y 9.4% para el grupo que comprende a las personas sin instrucción, con primaria incompleta o completa. En la recesión, las mayores tasas continúan en los niveles intermedios de instrucción, 18.8% para las personas con secundaria completa o incompleta y 16.6% para la enseñanza técnica, pero se aprecia un aumento muy importante para el menor nivel de instrucción, que alcanza una tasa de 16.3% (Cuadro A.21), que se subraya por la reducción de la PEA con este nivel de instrucción (Cuadro C.8). La PEA sin instrucción o con primaria incompleta era el 8.2% del total en 1998 y el 6.8% en 2003, mientras que el grupo de personas con nivel de instrucción terciario pasó del 16.8% al 18.1% durante el mismo período. Para este grupo de mayor nivel de instrucción el aumento de la oferta no fue acompañado por el aumento de las oportunidades de empleo y el número de desempleados aumentó más de 130%, pasando de 13.200 a 31.000 personas (Cuadros A.21).

CUADRO C.8
PEA Y DESEMPLEADOS POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN. 1998-2004
Tasas medias acumulativas de crecimiento
2003/1998

	Primaria y sin instr	Secundaria	Técnica	Terciaria (1)
Desempleados	9,9	9,7	10,8	18,6
PEA	-1,5	0,5	1,1	1,8

2004/2003

	Primaria y sin instr	Secundaria	Técnica	Terciaria (1)
Desempleados	-28,7	-20,4	-13,4	-27,0
PEA	-5,7	-2,3	11,6	3,4

(1) Incluye Universidad, Docentes y Militar

FUENTE: Cuadro A.21

2.5 Salarios, ingresos y pobreza

Los salarios reales aumentaron desde 1985 hasta 1999, con algunas fluctuaciones a la baja y un ritmo descendente, que comienza con un aumento próximo al 30% entre 1985 y 1988 y finaliza con un promedio del 1% anual entre 1996 y 1999 (Cuadro A.13). En 1985 el aumento es similar para públicos y privados; hasta 1993 los privados aumentan más que los públicos; hasta 1999 es algo mayor el aumento de los públicos, y en la recesión la caída es similar para ambos. En 2002-2003 el salario real privado cae un 25% y el público algo más del 23%; en 2004 el primero continuó cayendo (1.5%) y el segundo inició una recuperación con 2.6%. En enero de 2005 el salario mínimo nacional aumentó de \$1.310 a \$2.050, tras ser liberado de su función de indexador de varios componentes del gasto público (Ley 17.856 del 5/12/04⁴⁰).

Se estima la masa salarial como una primera aproximación a la distribución funcional del ingreso, identificando las transferencias de ingresos desde o hacia los trabajadores asalariados, y por defecto, la participación de los demás grupos sociales. Se mide la participación de la masa salarial en el YNBD con dos indicadores, a precios corrientes y a precios constantes. Para analizar las relaciones entre variables en cada momento, en este caso la masa salarial y el YNBD, el cociente a precios corrientes es mejor indicador ya que evita el uso de deflatores. En cambio, para analizar la evolución de ambas variables en un período con alta inflación, es imprescindible utilizar deflatores y calcular variaciones reales.

La diferencia entre ambos indicadores resulta de usar distintos deflatores en un período de “atraso cambiario” (devaluación menor que la inflación medida por el Índice de Precios al Consumo). Cuando llevamos la estimación a precios constantes, deflactamos el salario por el IPC, y el YNBD por el Índice de Precios Implícitos en el Producto. El

⁴⁰ El artículo primero dice: “Serán sustituidas por la Base de Prestaciones y Contribuciones que se crea en el artículo siguiente, todas las referencias al salario mínimo nacional establecidas en el ordenamiento jurídico vigente, sea como base de aportación a la seguridad social, como monto mínimo o máximo de prestaciones sociales, como cifra para determinar el nivel de ingresos, así como cualquier otra situación en que sea adoptado como unidad de cuenta o indexación”.

segundo deflactor incluye los precios de bienes de inversión, de exportaciones y de importaciones, por lo que se sitúa más cerca de la evolución del tipo de cambio.

La masa salarial aumentó persistentemente hasta 1998 y se ubicó un 75% por encima del nivel de 1984; en la recesión se contrajo y continuó cayendo hasta 2004, cuando se situó un 25% por debajo del nivel de 1998. La participación de la masa salarial en el YNBD a precios constantes alcanzó un máximo en 1987-1989 y descendió luego con fluctuaciones, primero suavemente y, en 2003, con un salto. Si se considera el indicador a precios corrientes, el máximo se alcanza en 1985 y 1986 y se mantiene relativamente estable hasta 1998.

Ambos indicadores se mantienen relativamente estables entre 1998 y 2000, con un repunte en 2001 y una pronunciada caída en 2002. En 2004 se ubican entre 18% y 20% por debajo del nivel de 1998 (Cuadro C.9).⁴¹ Se observa una pronunciada reducción del número de asalariados privados de 624 mil en 1998 a 539 mil en 2003, mientras que el salario real permaneció estable entre 1996 y 2001 y tuvo una aguda caída en los dos años siguientes (Cuadros A.13 y A. 16, Gráfico 1); como resultado, la masa salarial tuvo una caída más pronunciada que el YNBD por la devaluación y no se recuperó con el importante crecimiento de 2004.

Corresponde destacar otros tres componentes del cambio en la distribución del ingreso. En primer lugar, también se contrajeron las pasividades (Cuadro A. 13). En segundo lugar, el aumento del número de trabajadores por cuenta propia sin local, que pasan de 78 mil en 1998 a 98 mil en 2003 (los cuenta propia con local permanecen en torno a los 154 mil ocupados, Cuadros A.6 y A.7); como se verá más adelante, sus ingresos son muy bajos y por lo tanto, no sería suficiente para explicar el destino de la pérdida de la masa salarial. Por último, aumentaron en forma importante los ingresos de los patrones (Cuadros C.11 y A.19) y se puede suponer que aumentaron en forma importante los ingresos que no se generan por el trabajo.

El ingreso mensual promedio por ocupado en el año 2003 fue de \$6.820 (Cuadro A.18) que equivale a U\$S 241.67 (\$28.22 por dólar, promedio del año) y al poder de compra de \$ 7.093 en julio de 2005.

Desde 1998 el ingreso mensual promedio por ocupado perdió un 28.2% de poder de compra (Cuadro C. 10). La mayor caída se observa en los trabajadores por cuenta propia sin local (42.2%) y con local (34%); la menor en los asalariados públicos (20%). Por sector de actividad económica, las mayores caídas se registran en la industria manufacturera (42.5%), la construcción (39.8%) y servicios de esparcimiento y culturales (38%).

⁴¹ Desde 1998 el cambio de cobertura de la muestra de la ECH del INE y la exclusión de las localidades de 900 a 5.000 habitantes reduce el número de asalariados y por lo tanto de la masa salarial. Desde 1999, el aumento de la emigración, que las estimaciones del INE no tienen en cuenta, aumenta el número de asalariados, y por lo tanto la masa salarial, por encima de la real. En el cuadro C.9 se diferencian tres series, para localidades de 900 y más hasta 1998, de 5.000 y más procesando los microdatos de la ECH desde 1996 y un ajuste por emigración.

CUADRO C.9
INDICES DE MASA SALARIAL SOBRE INGRESO NACIONAL BRUTO DISPONIBLE
A precios Corrientes y Constantes de 1983. Base 1984=100

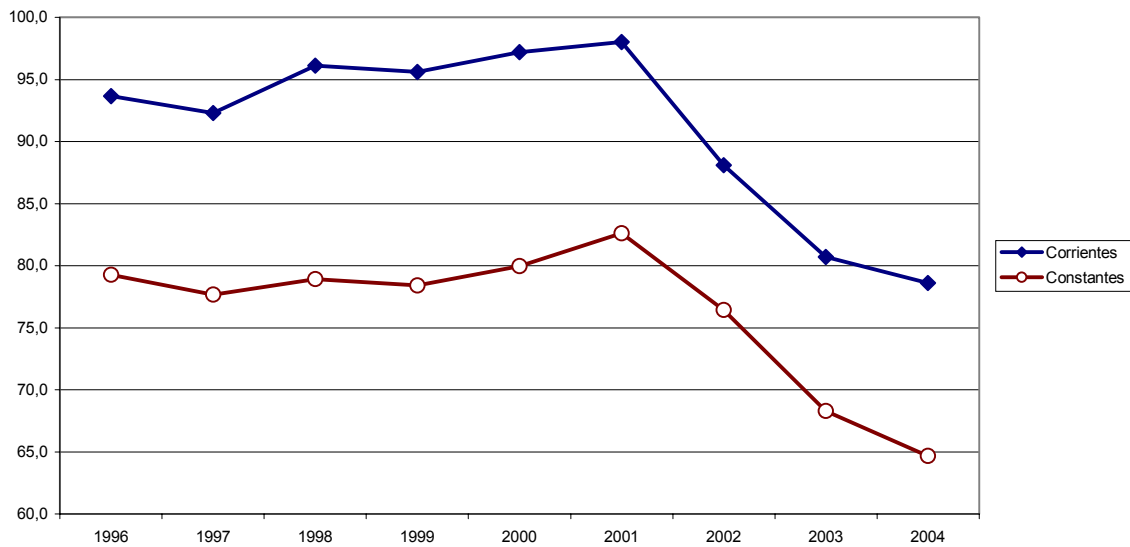
Año	YNBD - Base 1984		IMasaSalarial		IMasaSalarial/YNBD	
	Corrientes	Constantes	Corrientes	Constantes	Corrientes	Constantes
Localidades de 900 habitantes y mas						
1983	66,0	102,9	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
1984	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1985	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
1986	338,3	115,5	402,1	132,4	118,9	114,6
1987	634,8	127,6	737,3	148,4	116,1	116,4
1988	1128,0	130,4	1200,8	149,0	106,5	114,3
1989	1997,5	133,0	2249,0	154,6	112,6	116,3
1990	4174,3	130,6	4444,5	143,8	106,5	110,1
1991	8807,5	138,2	9661,9	154,8	109,7	112,0
1992	15253,7	150,9	17009,0	161,7	111,5	107,2
1993	23207,6	156,4	25849,2	159,5	111,4	102,0
1994	34516,4	168,5	38899,5	165,8	112,7	98,4
1995	48183,9	167,8	52978,6	158,8	110,0	94,6
1996	64446,6	179,0	66234,2	155,6	102,8	87,0
1997	80675,0	188,0	81725,0	160,3	101,3	85,2
1998	92216,3	198,8	100126,9	177,2	108,6	89,1
Localidades de 5000 habitantes y mas						
1996	64446,6	179,0	60366,5	141,8	93,7	79,3
1997	80675,0	188,0	74467,9	146,0	92,3	77,7
1998	92216,3	198,8	88620,7	156,8	96,1	78,9
1999	93414,2	190,9	91221,5	152,8	97,7	80,1
2000	95613,5	185,8	93174,0	149,0	97,4	80,2
2001	96612,0	175,7	99487,3	152,4	103,0	86,8
2002	103525,0	161,6	93298,1	126,4	90,1	78,2
2003*	120836,9	159,1	97493,0	108,7	80,7	68,3
Corregido por emigración (1)						
1996	64446,6	179,0	60366,5	141,8	93,7	79,3
1997	80675,0	188,0	74467,9	146,0	92,3	77,7
1998	92216,3	198,8	88620,7	156,8	96,1	78,9
1999	93414,2	190,9	89324,8	149,6	95,6	78,4
2000	95613,5	185,8	92945,8	148,6	97,2	80,0
2001	96612,0	175,7	94695,6	145,1	98,0	82,6
2002	103525,0	161,6	91190,8	123,5	88,1	76,4
2003 *	120836,9	159,1	97493,0	108,7	80,7	68,3
2004 *	145640,9	179,2	114463,2	115,9	78,6	64,7

* Preliminar

FUENTE: YNBD, de Cuentas Nacionales del BCU. IMS: Ver cuadros A.15, A.16 y A.22

(1) Año 2004 por INE, años 1999 a 2003 estimación propia (Ver Anexo Metodológico)

MASA SALARIAL SOBRE INGRESO NACIONAL BRUTO DISPONIBLE.
Corregido por Emigración



Considerando en forma simultanea categoría y sector, las mayores reducciones de los ingresos reales mensuales por persona ocupada (Cuadro C.10) se observan en los cuenta propia con local en hoteles y restaurantes (66%), cuenta propia sin local en la salud (62%), cuenta propia con local en la construcción (60%), cuenta propia con local en intermediación financiera (58%), cuenta propia sin local en comercio al por menor (56%), cuenta propia sin local en el servicio doméstico (55%) y cuenta propia sin local en transporte y almacenamiento (55%).

CUADRO C.10
Variación de los Ingresos por ocupado. Por Categoría según Sector. 2003
A precios de 2003. Base 1998=100

Sector	CIU rev.3	Total (1)	Privado	Público	Patrón	C.Prop S/L	C.Prop C/L
A,B,C	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	86,4	75,7		83,2	68,9	102,6
D	Industria Manufacturera	57,5	62,5		54,4	60,3	53,5
E 40,41	Electricidad, Gas y Agua.	81,7	115,8	82,0			
F 45	Construcción	61,2	68,3	58,6	87,1	58,5	38,7
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	62,0	71,3		51,1	67,8	62,0
G	Comercio						
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	80,0	91,1		87,6	62,1	66,6
52	Comercio al por Menor	63,7	69,7		68,4	43,8	57,0
H 55	Hoteles y Restoranes	67,3	76,0		48,8		33,7
I 60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	67,9	69,6	83,5	63,9	48,1	61,1
I 64	Correo y Telecomunicaciones	82,3	96,1	70,0			
J 65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	83,9	86,8	74,9		55,3	41,4
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	75,3	67,4		67,9		69,9
72	Informatica y Actividades Conexas	85,1	77,6			54,5	99,6
74	Serv.A Empresas(Except.Alq.Ma.yEq)	72,4	71,8		71,8	69,4	81,1
L 75	Adm.Publica y Defensa	82,2	98,4	82,1			
M 80	Enseñanza	88,4	85,4	95,0		79,5	54,9
N 85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	63,9	62,9	80,1	58,1	38,2	62,3
O 90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	61,2	74,4	55,0			
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	84,4	66,6				
92	Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	61,9	61,0	69,5	66,0	49,4	79,3
93	Otras Actividades De Servicios	56,2	76,3		58,4	50,1	55,1
P 95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	81,1	81,6			45,3	
	Total	71,8	71,2	79,9	76,3	57,8	65,8

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos (1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

FUENTE: ECH del INE

La dispersión o abanico de ingresos se estima como la relación del ingreso mensual por categoría y actividad, con el promedio (Cuadro C.11). El nivel máximo corresponde a

los patrones, con un ingreso que es tres veces el promedio, y el nivel mínimo a los trabajadores por cuenta propia sin local, con menos de la mitad del promedio (47%). Por actividades, los máximos corresponden a intermediación financiera, con tres veces el promedio, seguidos por la industria química y la informática, con dos veces el promedio. Los mínimos se observan en el servicio doméstico, con algo menos de la mitad del promedio (45%), seguidos por la industria de la madera (59%) y de textiles, vestimenta, curtiembres y calzado (60%).

Considerando en forma simultánea categoría y sector, los máximos se observan en patrones de servicios a empresas, cuyo ingreso es cuatro veces el promedio, seguidos por los patrones del comercio mayorista (casi cuatro veces), de la salud y de la construcción, que triplican el ingreso medio. Los mínimos corresponden al servicio doméstico, que sólo percibe un 20% del ingreso medio, y los cuenta propia sin local del comercio minorista (30%), de la industria del mueble (32%), de transporte y almacenamiento (34%) y de servicios varios (36%) (Cuadro C.11).

Entre 1998 y 2003 se aprecia un aumento de la dispersión. Los patrones y los asalariados públicos aumentaron las diferencias con el ingreso medio, los asalariados privados se mantuvieron en la misma relación, y los cuenta propia con y sin local están más lejos del ingreso medio. Las actividades de intermediación financiera y servicios a empresas también se alejaron del ingreso medio por encima, mientras que la industria manufacturera presenta una importante caída con relación al ingreso medio (Cuadro A.12).

CUADRO C.11
DISPERSIÓN DE INGRESOS COMO PORCENTAJE DEL INGRESO MEDIO. 2003
Por ocupado y por categoría, según sector.

Sector	CIU Rev.3	Total (1)	Privado	Público	Patrón	C.Prop S/L	C.Prop C/L
A,B,C	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	105,7	74,5		281,7	49,1	108,6
15	Alimentos y Bebidas	88,9	85,8		225,3	41,6	49,2
17,18,19	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	64,2	85,3		267,2	42,7	31,4
20	Madera,Corcho(Excep.Muebles)	62,4	64,3			40,5	58,3
21,22	Papel E Imprentas	103,0	99,3				111,6
24	Productos Quimicos	203,1	183,3				
25,26	Caucho, Plástico y Otros Minerales No Metálicos	77,9	73,9				46,1
28	Prod.Metal.,Maquinarias y Equipo	84,9	80,8		178,9	59,2	80,6
36	Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	59,1	61,3			31,5	58,9
16,23,27,29 a 35,37	Resto Industria Manufacturera						
40,41	Electricidad, Gas y Agua.	179,4	145,5	181,6			
45	Industria De La Construccion	69,3	81,6	78,0	290,0	46,3	68,0
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	87,9	86,1		199,2	57,9	82,1
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	144,5	129,1		387,6	74,7	136,7
52	Comercio al por Menor	69,6	68,7		194,4	30,0	66,2
55	Hoteles y Restoranes	87,1	88,6		173,4		48,0
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	123,4	119,6	148,8	293,9	34,1	104,3
64	Correo y Telecomunicaciones	140,7	130,7	137,7			
65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	293,7	276,5	308,5		107,6	175,0
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	162,2	117,5		214,7		243,1
72	Informatica y Actividades Conexas	198,5	172,0			207,1	175,6
74	Serv.A Empresas(Excep. Alq.Ma.yEq)	122,4	81,9		415,2	65,1	210,7
75	Adm.Publica y Defensa	133,3	114,4	133,5			
80	Enseñanza	102,0	111,4	101,9		77,3	65,4
85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	114,3	119,7	90,9	305,8	44,9	136,4
90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	77,0	65,7	81,5			
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	95,9	96,9				
92	Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	82,1	73,0	127,9	221,1	47,8	84,3
93	Otras Actividades De Servicios	58,2	73,5		146,7	36,0	55,3
95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	44,9	46,0			20,8	
99 y 00	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien Especificadas						
	Total	100,0	90,1	130,5	279,8	47,1	89,0

FUENTE: ECH del INE

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos

(1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

CUADRO C.12
EVOLUCIÓN DE LA DISPERSIÓN DE INGRESOS. 2003/1998
Por ocupado y por categoría, según sector.

Sector	CHI Rev.3	Total (1)	Privado	Público	Patrón	C.Prop	
						S/L	C/L
A,B,C	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	120,3	105,5	s.i.	115,9	95,9	142,9
15	Alimentos y Bebidas	88,5	87,8	s.i.	107,0	87,9	80,5
17,18,19	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	88,7	100,8	s.i.	92,8	197,5	72,6
20	Madera,Corcho(Excep.Muebles)	92,7	99,7	s.i.	s.i.	75,5	91,3
21,22	Papel E Imprentas	77,7	81,5	s.i.	s.i.	s.i.	99,0
36	Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	74,6	92,0	s.i.	s.i.	92,6	81,8
40,41	Electricidad, Gas y Agua.	113,8	161,2	114,1	s.i.	s.i.	s.i.
45	Industria De La Construccion	85,3	95,1	81,6	121,3	81,5	53,9
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	86,4	99,3	s.i.	71,1	94,4	86,4
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	111,5	126,9	s.i.	122,0	86,5	92,7
52	Comercio al por Menor	88,6	97,1	s.i.	95,2	61,0	79,3
55	Hoteles y Restaurantes	93,7	105,8	s.i.	68,0	s.i.	46,9
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	94,5	96,9	116,3	89,0	67,0	85,1
64	Correo y Telecomunicaciones	114,5	133,9	97,4	s.i.	s.i.	s.i.
65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	116,8	120,9	104,4	s.i.	77,0	57,6
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	104,8	93,9	s.i.	94,6	s.i.	97,3
72	Informatica y Actividades Conexas	118,6	108,1	s.i.	s.i.	75,9	138,7
74	Serv. A Empresas(Except.Alq.Ma.yEq)	100,8	99,9	s.i.	100,0	96,6	112,9
75	Adm.Publica y Defensa	114,4	137,1	114,3	s.i.	s.i.	s.i.
80	Enseñanza	123,0	118,9	132,3	s.i.	110,7	76,4
85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	88,9	87,5	111,6	80,9	53,2	86,7
90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	85,3	103,6	76,6	s.i.	s.i.	s.i.
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	117,5	92,7	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
92	Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	86,2	85,0	96,7	92,0	68,8	110,5
93	Otras Actividades De Servicios	78,3	106,2	s.i.	81,3	69,7	76,7
95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	113,0	113,6	s.i.	s.i.	63,1	s.i.
99 y 00	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien Especificadas	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
	Total	100,0	99,1	111,2	106,2	80,5	91,7

FUENTE: ECH del INE

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos

(1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

El ingreso medio de los hogares cayó en forma persistente desde 1999 hasta 2004 totalizando una pérdida de poder adquisitivo cercano al 33%, en la que se suman la caída en términos reales de los salarios y las pasividades (Cuadro A.13), con un menor número de ingresos en los hogares por el aumento de la cesantía.

Entre 1998 y 2003 aumentó tanto el número de hogares como el de personas pobres; el número de personas se duplicó pasando del 15.3 % al 30.9% de la población, y el de hogares se situó en el 21.0% del total de hogares⁴² (INE 2003). En los hogares pobres se observan menores tasas de empleo (45.5% en 2003) y mayores tasas de desempleo (27.0% en 2003). Durante el año 2004 la situación presenta un leve deterioro, ya que se observó un 31.2% de personas pobres y un 21.9% de hogares; si se comparan los últimos trimestres de cada año se nota una leve mejora, con un 21.7% de hogares pobres en 2004 contra un 23.2% en 2003 y un 32.0% de personas contra un 33.6% del último trimestre del año anterior (INE 2005b:8). Los hogares pobres tienen más personas y más menores que el promedio: “el número medio de personas de los hogares pobres es de cinco, de los cuales dos o tres son menores, y sólo hay uno o dos perceptores que en promedio perciben ingresos bajos” (:12). El género de la jefatura del hogar no presenta diferencias, pero las “menores tasas de empleo y las mucho mayores tasas de desocupación que se observan entre los hogares pobres comparados con el total de hogares explica no solamente las mayores tasas de actividad sino también la menor disponibilidad de recursos para sostener hogares más numerosos y con más inactivos...” (:10). Durante el año 2004 los hogares pobres tuvieron un aumento del 2.3 de la tasa de empleo, que pasó de 45.5 en 2003 a 47.8 en 2004, así como una reducción en la tasa de desempleo de 27.0 a 22.3% (:10).

⁴² La pobreza y la indigencia se estiman “por el método del ingreso que consiste en comparar el ingreso de los hogares, con respecto a umbrales o líneas” (INE 2003)

CUADRO C.13
EMPLEO Y DESEMPLEO EN HOGARES POBRES E INDIGENTES
 En porcentajes

A. HOGARES POBRES

	Tasa de Actividad		Tasa de Empleo		Tasa de Desempleo	
	Total	Pobres	Total	Pobres	Total	Pobres
2000	59,6	62,9	51,5	45,7	13,6	27,4
2001	60,6	64,0	51,4	46,3	15,3	27,7
2002	59,1	63,7	49,1	44,7	17,0	29,9
2003	58,1	62,3	48,3	45,5	16,9	27,0
2004	58,5	61,6	50,8	47,8	13,1	22,3

B. HOGARES INDIGENTES

	Tasa de Actividad		Tasa de Empleo		Tasa de Desempleo	
	Total	Indigentes	Total	Indigentes	Total	Indigentes
2000	59,6	58,6	51,5	36,3	13,6	38,0
2001	60,6	60,4	51,4	36,9	15,3	38,9
2002	59,1	67,6	49,1	39,3	17,0	41,9
2003	58,1	62,4	48,3	39,4	16,9	36,9
2004	58,5	60,8	50,8	43,0	13,1	29,3

FUENTE: ECH del INE

El valor de la canasta básica de alimentos (CBA) por persona, utilizada para establecer la línea de indigencia o pobreza extrema, se situó en \$1.113,9 en diciembre del año 2004, lo que significó un aumento de 7.9% con relación al mismo mes del año anterior (INE 2005b:2). La indigencia pasó del 1.5% de la población en el año 2000 a 4.0% en el 2004. Los hogares indigentes están compuestos “por muchas personas, gran parte de éstas menores y pocos perceptores de ingresos” (INE 2004b:3) y es más marcada la proporción en los hogares con jefe hombre. Estos hogares presentan “mayores tasas de actividad, menores tasas de empleo y mucho mayores tasas de desempleo que el conjunto de los hogares” (:5).

En los hogares pobres, el 48% de los miembros en edad de trabajar está ocupado, de modo que la pobreza no es sólo un problema de empleo sino de los hogares numerosos con pocos activos y bajos ingresos. Si se tiene en cuenta que el año 2004 presentó un crecimiento espectacular del PIB y del YNBD (Cuadro A.1), estos resultados destruyen los argumentos sobre el efecto “derrame” que tiene el crecimiento así como el papel del empleo para reducir la pobreza, ya que en el año 2004 los hogares pobres trabajaron más pero fueron más pobres y los hogares indigentes igual de indigentes. En el año 2004 el aumento del empleo total y del empleo asalariado privado a mayor ritmo aún, tampoco impidieron que el salario real promedio y el privado en particular cayeran (este último un 2.5%) destruyendo las argumentaciones neoclásicas sobre el impacto del aumento del empleo y la reducción de desempleo sobre el aumento del salario.

La sociedad y la economía uruguaya han generado nuevos mecanismos de concentración del ingreso y de exclusión, que impiden que los hogares más pobres reciban algún beneficio del crecimiento. La exclusión social se observa en la imposibilidad de acceder al empleo de buena calidad, al sistema educacional y a la socialización de normas y valores o a la participación en instituciones y grupos sociales⁴³ (Buxedas *et al.* 1999). Las implicancias para la estrategia de crecimiento y las políticas son múltiples. En primer lugar, es imprescindible identificar estos mecanismos de exclusión y destruirlos, estableciendo puentes de inclusión, promoviendo la organización y expresión de los pobres, aumentando su poder. En segundo lugar, teniendo en cuenta la importancia de los inactivos en los hogares pobres, se requerirá una política de aumento persistente del salario mínimo nacional, del salario mínimo

⁴³ En 1998 el INE relevó 400 asentamientos irregulares en los que vivían 154 mil personas, que presentaban altos índices de exclusión.

rural y del salario doméstico, así como de las pensiones a la vejez. En tercer lugar, las transferencias dirigidas a los niños y los jóvenes deberán continuar más allá de los dos años previstos en el Plan de Emergencia.

2.6 La coyuntura⁴⁴ en junio de 2005

Desde el segundo semestre de 2003 comienza a aumentar el número de ocupados que, ya en el primer semestre de 2004, son aproximadamente sesenta mil más que en el primer semestre de 2003. Sin embargo, el ingreso medio de los hogares no aumenta y los ingresos de los nuevos ocupados apenas compensan el deterioro del poder de compra de los ingresos preexistentes. Son empleos de muy bajos ingresos y/o de duración menor a las cuarenta horas semanales, que se pueden considerar de mala calidad.

Durante el primer semestre de 2005 se aprecian cambios de distinto signo con relación a 2004. La tasa de empleo aumentó 0.4%, lo que implica aproximadamente 30.000 personas ocupadas más que durante el primer semestre del año anterior (Cuadro A.24). La tasa de desempleo se redujo en algo más de 1% en la comparación de los primeros semestres de estos años, lo que implica 15.000 desocupados menos. La calidad del empleo tuvo una leve mejora en Montevideo y un leve retroceso en el Interior Urbano. El salario real tuvo un aumento en torno al 4% con relación al primer semestre del año anterior, un poco mayor en el sector público que en el privado. Sin embargo, el ingreso de los hogares se encuentra al mismo nivel que durante el primer semestre del año anterior, lo que repite el fenómeno de más personas trabajando que no son suficientes para aumentar el ingreso de los hogares. (Encuesta Continua de Hogares e Índice Medio de Salarios en www.ine.gub.uy).

CUADRO C.14
POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR, ACTIVOS, OCUPADOS Y DESOCUPADOS
Valores trimestrales. Tasas y miles de personas

Período	Activos			Ocupados		Desocupados	
	PET	Tasas	Miles	Tasas	Miles	Tasas	Miles
Ene.-Mar.03	2.095,1	58,5	1.225,8	47,7	998,9	18,6	227,9
Abr.-Jun.03	2.098,8	57,6	1.209,3	47,6	998,3	17,4	210,8
Jul.-Set.03	2.102,4	57,6	1.210,4	48,3	1.016,0	16,0	193,6
Oct.-Dic.03	2.106,1	59,0	1.241,7	49,9	1.050,0	15,4	191,6
Ene.-Mar.04	2.109,7	57,6	1.215,2	48,9	1.031,6	15,0	182,3
Abr.-Jun.04	2.113,7	57,0	1.204,8	50,1	1.059,0	12,1	145,8
Jul.-Set.04	2.117,1	56,9	1.204,6	49,2	1.041,6	13,5	162,6
Oct.-Dic.04	2.120,8	57,0	1.208,9	50,0	1.060,4	12,3	148,7
Ene.-Mar.05	2.125,8	57,4	1.220,2	50,6	1.075,7	11,9	145,2
Abr.-Jun.05	2.130,8	58,5	1.246,5	51,1	1.088,8	12,6	157,1

Nota: PET corregida por emigración, Enero-Marzo de 2005 de INE y el resto estimaciones propias
Localidades de 5000 habitantes y mas
FUENTE: ECH del INE

El aumento de empleo de 2004 redujo la destrucción del mismo operada, durante el período de recesión, a 27.000 puestos (Cuadro C.15). Resulta de variaciones de signo opuesto, ya que el número de ocupados supera el nivel de 1998 en banca (Divisiones J y K), administración pública, enseñanza y servicios sociales y de salud, pero se mantuvo

⁴⁴ Se utiliza el concepto de coyuntura en el sentido de Marchal (1961), como variaciones reversibles en el corto plazo, y no en el de Mao (1965), de sistema de contradicciones que caracterizan un período.

la reducción en industria manufacturera (33.100 ocupados menos que en 1998) y en la construcción (13.200).

CUADRO C.15
DESTRUCCIÓN DE EMPLEO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1998 - 2004
En miles de personas. Residentes en localidades de 5000 habitantes y mas

	1998	2004	Diferencia	Tasa anual
A,B,C Agric., Gan, Caza, Silv. Pesca, Minas y Canteras	45,6	54,5	8,9	3,0
D,E Ind.Manuf., Electricidad, Gas y Agua	192,7	159,6	-33,1	-3,1
F Construcción	84,0	70,8	-13,2	-2,8
G, H Comercio, Reparación de vehículos, Hoteles y Restoranes	243,6	238,0	-5,6	-0,4
I Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	70,0	62,2	-7,8	-1,9
J, K Banca, finanzas y servicios a empresas	85,4	92,5	7,1	1,3
L Administración Pública y Defensa; Planes de seguridad social	82,0	90,9	8,9	1,7
M Enseñanza	60,8	66,1	5,3	1,4
N Servicios Sociales y de Salud	74,3	81,5	7,2	1,5
O, Q Otros servicios comunitarios, sociales y personales (1), Org. Extraterritoriales	60,1	62,1	2,0	0,5
P Servicio domestico en hogares privados	103,4	96,6	-6,8	-1,1
Total	1101,9	1074,8	-27,1	-0,4

FUENTE: ECH del INE

(1) Eliminación de desperdicios y saneamiento; Asociaciones comerciales, profesionales y laborales; Diversión ,esparcimiento y culturales; Otros servicios

Nota: PET corregida por emigración. Ver Anexo Metodológico

En 2004 se crearon 60.000 empleos en todas las actividades con excepción del servicio doméstico, principalmente en comercio, y hoteles y restaurantes (16.3) e industria manufacturera (11.100) (Cuadro C.16). Considerando un período más corto, por comparación de los primeros semestres de 2005 y 2004, los aumentos se mantienen, continúa la contracción en servicio doméstico y se aprecian importantes reducciones en construcción y enseñanza (Cuadro C.16).

Los cesantes en el primer semestre de 2005 son 10.000 personas menos (Cuadro C.17). La reducción más importante es en comercio con restaurantes y hoteles, en la industria manufacturera y servicios se mantiene estable y en la construcción continúa creciendo.

CUADRO C.16
CREACIÓN DE EMPLEO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD 2003 - 2004
En miles de personas. Residentes en localidades de 5000 habitantes y mas

	2003	2004	Diferencia	Tasa anual	ene/mar	ene/mar	Diferencia
					2004	2005	
A,B,C Agric., Gan, Caza, Silv. Pesca, Minas y Canteras	46,8	54,5	7,7	16,5	56,2	54,5	-1,8
D,E Ind.Manuf., Electricidad, Gas y Agua	148,5	159,6	11,1	7,5	157,4	164,7	7,2
F Construcción	67,2	70,8	3,6	5,3	81,2	69,5	-11,8
G, H Comercio, Reparación de vehículos, Hoteles y Restoranes	221,7	238,0	16,3	7,3	234,5	251,3	16,7
I Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	59,8	62,2	2,5	4,2	62,3	57,4	-4,9
J, K Banca, finanzas y servicios a empresas	90,0	92,5	2,5	2,8	101,2	109,6	8,4
L Administración Pública y Defensa; Planes de seguridad social	88,9	90,9	2,0	2,3	83,3	77,1	-6,2
M Enseñanza	61,1	66,1	5,0	8,2	72,2	57,3	-14,9
N Servicios Sociales y de Salud	75,8	81,5	5,7	7,5	84,7	80,2	-4,5
O, Q Otros servicios comunitarios, sociales y personales (1), Org. Extraterritoriales	54,8	62,1	7,3	13,3	64,8	65,8	1,1
P Servicio domestico en hogares privados	100,3	96,6	-3,7	-3,7	105,5	93,2	-12,2
Total	1014,8	1074,8	60,0	5,9	1103,4	1080,6	-22,8

FUENTE: ECH del INE

(1) Eliminación de desperdicios y saneamiento; Asociaciones comerciales, profesionales y laborales; Diversión ,esparcimiento y culturales; Otros servicios

Nota: PET corregida por emigración. Ver Anexo Metodológico

CUADRO C.17
CESANTES POR SECTOR
Miles de personas. Según Trimestre Calendario, 2003-2005
Total Urbano

	SECTOR DE ACTIVIDAD							
	Total	D,E	F	G,H	I	J,K	L,M,N,O,P,Q	A,B,C
Ene.-Mar.03	192,4	27,7	30,4	42,9	7,4	21,6	53,9	8,5
Abr.-Jun.03	174,6	24,2	25,4	38,8	6,9	14,3	53,2	11,9
Jul.-Set.03	157,4	17,2	27,8	37,3	8,0	18,2	42,2	6,7
Oct.-Dic.03	149,2	19,1	22,5	29,7	4,7	17,2	46,8	9,2
Ene.-Mar.04	138,1	17,3	15,1	35,7	2,7	18,2	41,4	7,7
Abr.-Jun.04	132,6	18,3	14,8	29,3	3,7	13,8	46,5	6,2
Jul.-Set.04	130,6	17,5	15,5	27,7	4,4	13,5	43,8	8,3
Oct.-Dic.04	123,5	16,0	17,5	28,4	4,3	12,1	38,3	7,1
Ene.-Mar.05	120,8	18,0	17,4	22,7	4,4	11,1	40,6	6,6
Abr.-Jun.05	128,7	13,1	21,1	25,2	6,6	15,0	39,5	8,1

FUENTE: ECH del INE

2.7 Balance y perspectivas

2.7.1 Los principales componentes

El número de ocupados creció a una tasa media acumulativa anual de 2,05 % desde 1984 hasta 1998, año en que alcanza el máximo desde que existen estadísticas de empleo. Con el crecimiento del PIB, el aumento del empleo absorbe los aumentos de la PET y el aún mayor de la PEA, con un importante aumento del empleo femenino y sin señales de deterioro de la calidad del empleo. Cambió su estructura por el aumento de la importancia relativa de los servicios y de los asalariados privados. Los cambios más importantes en las características de los ocupados en el transcurso de los veinte años fueron: el aumento del nivel de instrucción (20% menos del menor nivel, 7% más de nivel terciario) y del número de mujeres ocupadas (del 38% al 43%).

El aumento del producto fue mayor que el aumento del número de ocupados, lo que muestra un cambio en las funciones de producción por un incremento marginal de capital mayor que el de trabajo. En el quinquenio 1995-1999 la inversión bruta fija privada a precios constantes, total o en maquinarias y equipos, duplicó el nivel del quinquenio 1988-1992. Permite suponer que la inversión realizada incorporó cambios tecnológicos y se reconfirma la conclusión si se tiene en cuenta el aumento relativo de trabajadores de mayor nivel de instrucción, que es el correlato del cambio tecnológico.

Con la caída del PIB la reducción del número de personas ocupadas y el aumento del número de desempleados se acompaña con emigración que enlentece el crecimiento de la PET y reduce la PEA. La contracción de la PEA resulta de la masculina que no se compensa por el aumento a bajo ritmo de la PEA femenina, en particular de hogares del interior urbano, a una tasa media acumulativa anual del 1.32% durante la recesión.

La reducción del empleo afectó en mayor medida a los trabajadores con menor nivel educativo, se redujo en 2.5% la importancia relativa de trabajadores con primaria y 3.9% la de los trabajadores con el primer ciclo de secundaria. En la estructura por edad

se observa que se redujo la franja de 14 a 39 años un 6% y aumentó la de 40 a 59 años un 5.5% (60 años y más, 0.5%).

Casi el total de la reducción es de trabajadores asalariados privados (90.100) y también de patrones (14.300); si bien los segundos son menos numerosos, su tasa media acumulativa anual de reducción es de 6.7% y duplica la de los asalariados privados que fue de 3.1%. Al mismo tiempo aumentó el número de trabajadores por cuenta propia sin local, de 7% a 10% (20.300 personas) a una tasa anual de 4.7%. Se puede diferenciar dos componentes de este aumento cuando se considera el sector de actividad: por una parte, los empleos derivados del cambio en la organización del trabajo y las tercerizaciones (servicios a empresas aumenta 4.600 empleos, al 10.1% anual), y por otra, los derivados de estrategias de supervivencia en la construcción (3.100 empleos, al 1.9% anual) y en el comercio al por menor (5.700 empleos, al 6.5%). El número de trabajadores no remunerados se mantiene por encima del 1.4% y por debajo del 1.8%, sin aumentar durante la recesión.

Desde 1998 el ingreso mensual promedio por ocupado perdió un 28.2% de poder de compra. La mayor caída se observa en los trabajadores por cuenta propia sin local y con local; la menor en los asalariados públicos. Por sector de actividad económica, las mayores caídas se registran en la industria manufacturera (42.5%), la construcción (39.8%) y servicios de esparcimiento y culturales (38%).

Analizando por sector de actividad económica se destaca la industria manufacturera con algo más del 50% de los puestos perdidos (48.300), principalmente por la metalurgia (15.200) y textiles, vestimenta y calzado (11.900). Considerando simultáneamente la categoría y el sector, los más afectados por la destrucción de empleos son los asalariados privados de la industria manufacturera, con un total de 36.400 personas ocupadas menos y una tasa media acumulativa anual del 6.7%.

En el año 2003, con el máximo nivel de desempleo superando las 200.000 personas, el 82% de ellas eran cesantes, el 20% jefes de hogar, el 60% de 25 años o más, 57% mujeres y 40% en hogares del quintil de menores ingresos. En el transcurso de veinte años aumentó la importancia relativa de los cesantes, y principalmente, de los jefes de hogar, los de 25 años y más, los de menor nivel de instrucción y los más pobres, en particular mujeres; por otra parte, el desempleo de los tres primeros grupos se reduce en los períodos de crecimiento. Cabe destacar que la cesantía es un problema casi exclusivo de los asalariados privados. El importante aumento de los cesantes en la recesión es un indicador de flexibilidad numérica.

El deterioro de la calidad del empleo fue acelerado durante la recesión y tuvo dos manifestaciones principales: a) el aumento del subempleo que, traducido en desempleo equivalente, aumenta un 7% la tasa de desempleo abierto, y b) la reducción del número de cotizantes del BPS y el aumento de los trabajadores no registrados. En el período 2000-2003, con los nuevos indicadores de la ECH, el empleo con restricciones pasa del 40.5 al 44.5% del total de ocupados y durante 2004 no se redujo a pesar del importante crecimiento del PIB. Afecta principalmente a asalariadas del servicio doméstico, obreros de la construcción y trabajadores por cuenta propia sin local, los que además, perciben los menores ingresos por hora

En el año 2004 los ocupados en empleos de mala calidad por falta de cobertura de la seguridad social o subempleo fueron cuatrocientos ochenta mil, entre los que se pueden identificar distintos grupos:

- a) del total de trabajadores por cuenta propia sin local, 90.000 tienen empleos de mala calidad y su ingreso es menor a la mitad del ingreso promedio por ocupado. La menor cobertura y los menores ingresos (30% del promedio) se encuentran en el comercio minorista. También son muy bajos los ingresos en transporte y almacenamiento (34% del promedio), servicios varios (36%), alimentos y bebidas (42%) y vestimenta y calzado (43%)
- b) del total de trabajadoras del servicio doméstico, 90.000 no tienen cobertura de la seguridad social, en su mayoría están subempleadas y su ingreso es el 21% del ingreso promedio por ocupado.
- c) una parte de los trabajadores por cuenta propia con local tienen problemas de empleo por falta de cobertura de la seguridad social y bajos ingresos, siendo los más bajos los de las actividades de vestimenta y calzado (31% del promedio, 14.000 personas), hoteles y restaurantes (48%, 3.700) y alimentos y bebidas (49.2%, 3.700). en esta categoría se perciben altos ingresos con relación al promedio por ocupado en varias actividades entre las que se destacan inmobiliarias (243%, 1.100 personas), servicios a empresas (211%, 12.800), informática (176%, 2.200) y salud (136%, 6.300).
- d) entre los asalariados de la actividad privada, 230.000 tienen empleos de mala calidad por falta de cobertura de la seguridad social o subempleo. Aproximadamente la mitad se encuentran en empresas de menos de cinco ocupados y la otra mitad en empresas de más de cinco.
- e) en la industria de la construcción se detectan 34.200 trabajadores por cuenta propia sin local y 4.600 con local, los primeros con un ingreso del 46.3% y 68.0% del promedio por ocupado respectivamente

El desempleo equivalente mostró una acelerada tendencia ascendente en el período de recesión hasta representar un 7% adicional de desempleo en los años 2002 y 2003, y la subutilización total alcanzó al 24% de la PEA el último año. En 2004 el desempleo equivalente se redujo a 6.0% y la subutilización total a 19.1%

Para una mejor percepción del empleo de mala calidad es necesario centrar la atención en el servicio doméstico, en la categoría ocupacional de cuenta propia sin local, así como en algunas actividades en las que se expandió el empleo no asalariado o no registrado, como la construcción y el comercio al por menor. Existen indicios del aumento del déficit de trabajo digno por la reducción de la cobertura de la seguridad social y de los ingresos. Para tener un panorama completo se requiere investigar las condiciones de trabajo y el ejercicio de los derechos sindicales que reconoce la Constitución de la República.

Los salarios, la masa salarial y el ingreso de los hogares en términos reales mejoraron a distintos ritmos en el largo período de crecimiento. Desde 1999 inician una importante contracción y en el año 2004 la masa salarial había perdido el 25% de su poder de compra de 1998, su participación en el ingreso nacional bruto disponible se redujo un 17% y el ingreso medio de los hogares real se contrajo un 33% por la convergencia de la caída del salario y de las pasividades en términos reales, así como del número de

ocupados; si bien los ocupados aumentaron en sesenta mil personas en 2004, todavía se encuentran por debajo de 1998 y con salarios significativamente menores.

Los patrones perciben un ingreso que es tres veces el promedio, y el nivel mínimo corresponde a los trabajadores por cuenta propia sin local, con menos de la mitad del promedio. Por actividades, los máximos corresponden a intermediación financiera, con tres veces el promedio, seguidos por la industria química y la informática, con dos veces el promedio. Los mínimos se observan en el servicio doméstico, con algo menos de la mitad del promedio, seguidos por la industria de la madera y de textiles, vestimenta, curtiembres y calzado. Entre 1998 y 2003 aumentó la dispersión, los patrones y los asalariados públicos aumentaron las diferencias con el ingreso medio, los asalariados privados se mantuvieron en la misma relación, y los cuenta propia con y sin local están más lejos del ingreso medio. Las actividades de intermediación financiera y servicios a empresas también se alejaron del ingreso medio por encima, mientras que la industria manufacturera presenta una importante caída.

Entre 1998 y 2003 aumentó tanto el número de hogares como el de personas pobres; el número de personas se duplicó pasando del 15.3 % al 30.9% de la población, y el de hogares se situó en el 21.0% del total de hogares. Durante el año 2004 los hogares pobres tuvieron un aumento del 2.3 de la tasa de empleo, que pasó de 45.5 en 2003 a 47.8 en 2004, así como una reducción en la tasa de desempleo de 27.0 a 22.3%. En los hogares pobres, el 48% de los miembros en edad de trabajar está ocupado, de modo que la pobreza no es sólo un problema de empleo sino de los hogares numerosos con pocos activos y bajos ingresos.

Hace algunos años se señalaba: “Al mismo tiempo el aumento de la cesantía de personas de 50 años y más, así como la deserción de jóvenes del sistema educativo, el menor acceso a la salud y a la educación de los hogares de menores ingresos, la situación de los hogares con niños y una mujer como jefe o la expansión de los asentamientos, son fenómenos que advierten sobre los riesgos de exclusión de una parte de la sociedad uruguaya” (Notaro 1999).

2.7.2 Perspectivas de la magnitud y la estructura del problema de empleo

Se dispone de diversos instrumentos para la proyección del empleo y el desempleo en Uruguay en el corto, el mediano y el largo plazo, experimentados por el equipo de Empleo e Ingresos del Instituto de Economía. Se ha proyectado el empleo con una elasticidad producto/empleo de largo plazo (Amarante 2000) y con elasticidades desagregadas por sector de actividad económica (Baraibar y Comas 1999). Con modelos ARIMA se proyectaron en el corto plazo la oferta y la demanda de trabajo así como el desempleo (Rodríguez Collazo 1998, 2000 a y b; Rodríguez Collazo, Baraibar y Comas 2000). Se analizaron los impactos del crecimiento del producto sobre el desempleo revisando el cumplimiento de la “ley de Okun” en Uruguay (Rodríguez Collazo 2005).

Como balance de la revisión de la literatura disponible podemos destacar tres aspectos en los que se requiere poner el énfasis para el diseño de proyecciones: a) los impactos de la recesión y de la reestructura de la economía en las fluctuaciones de corto plazo de la magnitud del desempleo; b) los impactos de la reestructura de la economía y de la innovación tecnológica, sobre la demanda de calificaciones y el desempleo de segmentación como tendencias de largo plazo o estructurales; c) la actualización de las

elasticidades producto/empleo, promedio y por sector, así como su evolución, por sus implicancias para el diseño de la estrategia y las políticas de empleo.

En este trabajo utilizaremos la elasticidad producto/empleo estimada para el período 1982-1997. “La utilización de la metodología propuesta por Johansen permitió estimar la relación de largo plazo existente entre el producto de la economía y su nivel de empleo. Para ello, se estimó una función de producción Cobb-Douglas linealizada, utilizando el consumo de energía eléctrica no residencial como *proxy* de la utilización de capital, y especificando el factor trabajo a través de las horas trabajadas así como del número de ocupados. De acuerdo con la relación encontrada, por cada punto de incremento del producto, el empleo crece un 0,53 %. Esta elasticidad permite realizar proyecciones de largo plazo del nivel de empleo de la economía, a partir de las proyecciones de crecimiento del producto” (Amarante 2000).

Teniendo en cuenta que la PET crece casi un 1% anual (si no hay emigración) y la PEA tiende al 60% de la PET, se requieren 13.000 nuevos empleos por año para permitir la inserción del incremento de la oferta, con el desempleo constante. Se puede destacar como principales aspectos de la estructura del problema la exclusión de una parte muy importante de la población, un alto número de desempleados y de empleos de mala calidad; el ritmo de mejora dependerá del ritmo y composición del crecimiento así como de las políticas de empleo y su énfasis en la inclusión. Para el año 2005, con las tasas de crecimiento de la PET y de la PEA anteriores, considerando un crecimiento del PIB del 6% y la elasticidad producto/empleo (Amarante 2000), podemos estimar como promedio del año 2005 una PET de 2.134.700 personas, una PEA de 1.259.500, una creación de 32.200 empleos que llevaría el número de ocupados a 1.107.000 y una disminución de 10.000 desempleados, que serían 152.500 personas.

Los niveles de empleo y de desempleo son de difícil pronóstico y requieren un sistema abierto que admita más de una proyección, relacionando sus evoluciones con la de sus principales condicionantes. Este enfoque conduce al diseño de escenarios probables y alternativos; en cada uno de ellos se requieren distintas estrategias y políticas (François 1977, Porter 1985, Leney *et al.* 2004).

Se construyen tres escenarios probables, aunque esquemáticos, en los que se suponen distintas condiciones externas y respuestas de los actores locales, que resultan en diferentes tasas de crecimiento del producto. Se proyecta la generación neta de puestos, según los ritmos de crecimiento del PBI y la elasticidad producto/empleo. En cada uno se pronostica un probable desempleo y como resultado, un entorno en el que se ubicará el número de desempleados.

En un primer escenario “inercial”, continúa la tendencia de los mejores diez años (1989-1998) con una tasa de crecimiento del producto del 3.5% acumulativo anual y la elasticidad producto/empleo de largo plazo de 0.53. Un segundo escenario “optimista” en el que la tasa de crecimiento del producto supera como promedio el nivel del mejor decenio con un 4%; requerirá un mayor ritmo de inversión y como resultado la elasticidad producto/empleo será menor, por lo que se supone una reducción del 10% en el período (0.48). Es necesario tener en cuenta que la elasticidad producto – empleo de largo plazo estimada, como resultado del cambio tecnológico, se puede suponer descendente en el período. Este escenario requiere, como en el pasado, una oferta importante de fondos externos que permitan financiar parte de la inversión y el consumo, público o privado, con

el consiguiente saldo negativo en cuenta corriente y aumento de la deuda externa. En el tercer escenario, “pesimista”, la tasa de crecimiento es la de los últimos diez años, en los que alternaron un período de crecimiento y otro de recesión, con un 1% acumulativo anual y la elasticidad producto empleo de largo plazo se reduce lentamente (0.5 en los primeros cinco años y 0.48 en los siguientes).

Se proyecta la oferta de trabajo o población económicamente activa (PEA), como producto de la población en edad de trabajar (PET) proyectada por la tasa de actividad. Consideramos dos situaciones: la tasa de las proyecciones de INE – CELADE de un 1% en los escenarios inercial y optimista y una tasa de 0.65% anual que se observó en el país durante el período de recesión y aumento de la emigración. Si se admite que el escenario condiciona la evolución de la oferta, se reflejará en un ritmo de emigración mayor en el pesimista, que deriva en que la PEA crece a menor ritmo. En el optimista, el aumento del empleo aumenta las tasas de actividad y el ritmo de crecimiento de la PEA.

En los últimos diez años la oferta de trabajo creció a ritmo descendente, por aumento de la femenina y reducción de la masculina. Este aumento no fue respuesta al deterioro del ingreso familiar (Urrestarazu 1997) y obliga a buscar otras explicaciones. Un trabajo reciente (García de Soria, Rivas y Taboada 1999) pronostica que “si cambia la estructura educacional, aumentando el porcentaje de mujeres con altos niveles educativos, es de esperar que la tasa de actividad crezca y la tasa de actividad femenina tenderá a la masculina.” En el escenario inercial se toma una tasa de 0.59; en el escenario optimista aumenta a 0.60 y 0.61; en el pesimista se ubica en 0.585, nivel de los años de recesión aumento de desempleo.

La proyección de la tasa de actividad femenina se apoya en dos hipótesis. En primer lugar, considerar que el aumento es resultado de cambios culturales en la sociedad con independencia de la situación económica de los hogares; la mujer participa del mercado de trabajo en forma creciente, como un aspecto entre otros de la búsqueda de la igualdad de derechos, que se manifiesta en primer lugar en el aumento del nivel educativo. En segundo lugar, en ese proceso también hay restricciones que impiden que las tasas de actividad femeninas igualen a las masculinas; se puede considerar que para los próximos diez años de Uruguay la mayor tasa de actividad femenina tenderá asintóticamente a la observada en los países de mayor grado de desarrollo como España o al promedio de la Unión Europea. Un aspecto adicional a tener en cuenta para proyectar la PEA es el impacto de la reforma de la seguridad social, que al exigir cinco años más de trabajo a hombres y mujeres, aumentará las tasas de actividad de las personas de 55 años y más.

Si la estrategia de desarrollo y las políticas de empleo no cambian, en diez años el número de desempleados urbanos puede variar entre un mínimo de 87.600 personas en un escenario de crecimiento inercial y un máximo de 190.700 en el pesimista.⁴⁵ En esta aproximación no se proyecta la estructura del grupo de desempleados, pero se puede estimar que tendrá dos componentes principales, cesantes jefes de hogar y jóvenes de bajo nivel educativo (que buscan o que han perdido su primer empleo).

⁴⁵ Si se consideraran los desempleados rurales dispersos y los de localidades de menos de 5.000 habitantes, los mínimos y máximos aumentarían aproximadamente un 10%.

Cuadro C. 18
Proyecciones a cinco y diez años. En miles de personas

Escenarios	PET	PEA	Ocupados	Desocupados
2009				
Inercial	2223.6	1311.9	1178.3	133.6
Optimista	2223.6	1334.2	1182.0	152.2
Pesimista	2185.4	1278.5	1101.9	176.6
2014				
Inercial	2337.0	1378.8	1291.2	87.6
Optimista	2337.0	1425.6	1299.9	125.7
Pesimista	2257.3	1320.5	1129.8	190.7

3. Conclusiones finales

“Classical systems thus determined simultaneously income distribution and income growth, with the relative prices of commodities as a minor by-product.” “In the classical world all countries have surplus labour. In the neo-classical world labour is scarce in all countries. In the real world, however, countries which achieve labour scarcity continue to be surrounded by others which have abundant labour”.

W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School of Economic and Social Studies; también en *El Trimestre Económico*, núm. 108, octubre de 1961, FCE, México.

3.1 Principales hipótesis explicativas

Como se señalaba en la introducción, la polémica sobre las hipótesis explicativas y las políticas se centra en cuatro aspectos. Los dos primeros se presentan en forma separada y los otros dos como parte de una explicación global (en 3.1.3).

3.1.1 ¿Por qué aumenta el desempleo?

Como se ha visto, en el transcurso de veinte años aumentó la importancia relativa de los cesantes, y principalmente, de los jefes de hogar, los de 25 años y más, los de menor nivel de instrucción y los más pobres, en particular mujeres; por otra parte, el desempleo de los tres primeros grupos se reduce en los períodos de crecimiento. Cabe destacar que la cesantía es un problema casi exclusivo de los asalariados privados. Los problemas a explicar son las variaciones en la magnitud del desempleo en las fluctuaciones coyunturales, así como los cambios de largo plazo en su estructura.

Durante la década de los noventa, las investigaciones giraron hacia el grado de rigidez del mercado de trabajo como explicación de las altas tasas de desempleo, aún con crecimiento del PIB.⁴⁶ Coinciden con la flexibilización promovida por el Consenso de Washington. Por otra parte, dar una rápida respuesta de permanente aumento de competitividad, incorporación de nuevas tecnologías y cambios en la organización del trabajo resulta también un tema impuesto por las exigencias para las empresas en una economía globalizada; se supone que las normas laborales limitan esa capacidad.

Las experiencias de más de una década de reformas laborales en América Latina han sido acompañadas por una literatura dirigida a evaluar los beneficios y los costos para las empresas y los trabajadores, así como los impactos en la inversión y el crecimiento. Una línea de investigación promovida por la OIT analiza el cambio en los contratos y los impactos en los costos laborales y el empleo, la relación entre flexibilidad y competitividad así como entre la primera y la productividad (por ejemplo, Tokman y Martínez 1999 a, b y c; García 1999 y 2002; Amadeo *et alii.* 1997). Otra línea promovida por el Banco Mundial y el BID estima que la rigidez en los mercados laborales tiene impactos negativos sobre el empleo y fundamenta la necesidad de desregulaciones más profundas (por ejemplo, Banco Mundial 1995, BID 1998 y 2003). La polémica original acerca de la opción extrema entre regular o flexibilizar, podría dar

⁴⁶ El enfoque no es el mejor, dado que se puede buscar relaciones entre el ritmo de crecimiento y los cambios en la estructura del PIB, con el empleo. Para explicar el desempleo no se puede omitir el análisis de la PEA.

paso a un debate centrado en los aspectos que requieren flexibilización, así como sobre los procedimientos, necesariamente participativos y democráticos.

El impacto de las reformas económicas en América Latina durante la década de los noventa se considera negativo⁴⁷ tanto sobre el nivel como sobre la calidad del empleo. Los impactos esperados en la aceleración del crecimiento y el uso de tecnologías intensivas en mano de obra no tuvieron lugar. Un análisis de los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre la pobreza y la desigualdad en 17 países latinoamericanos durante la década de los noventa concluye que los mejores resultados se observan en países que evitaron el atraso cambiario y las altas tasas de interés, mantuvieron estímulos a la exportación y regularon el movimiento internacional de capital (Ganuza *et alii*. 2001). Durante la década de los años noventa estuvo presente en la mayor parte de los países latinoamericanos el “atraso cambiario”, que desestimuló las exportaciones e incentivó las importaciones, derivando en caídas del nivel de actividad económica y del empleo; fue una causa muy importante en el aumento del desempleo, que los análisis que se limitan al mercado de trabajo no tienen en cuenta.

En el enfoque BID – Banco Mundial se espera que con mayor flexibilidad se reduzca la magnitud y la duración del desempleo. "El núcleo central de la polémica flexibilidad - rigidez de las condiciones de trabajo, resulta ser para muchos las normas sobre el despido y la estabilidad en el empleo. Se suele entender que flexibilizar el marco de las relaciones laborales equivale lisa y llanamente a liberalizar el despido ampliando el poder del empresario para decidirlo" (Pérez del Castillo 1994:12). Como ejemplo que ilustra este punto de vista se destaca que "el grado de protección al empleo tiene efectos significativos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo: países con más alta protección tienen menores tasas de empleo y mayor participación del empleo no dependiente en el total" (BID 1998). El indicador utilizado para medir la falta de flexibilidad tiene en cuenta el tiempo de trabajo necesario para tener derecho a indemnización por despido, las mayores o menores posibilidades de despedir sin pago de indemnización y el costo del despido. Los indicadores no son adecuados a la categoría que se quiere medir (rigidez o flexibilidad) ya que no se tiene en cuenta, por ejemplo, que los seguros de desempleo, las políticas de capacitación o el tipo de cambio real, son instrumentos de flexibilización (se verá más adelante).

Un enfoque más amplio incluye la flexibilidad del mercado de trabajo y la flexibilidad del trabajo como insumo (Amadeo y Horton 1996 9:17). La primera incluye los componentes tradicionales, el empleo, el salario real y la movilidad limitada por la segmentación que dificulta a los trabajadores con perfiles similares transitar de uno a otro segmento del mercado. La segunda agrega la capacidad del trabajo como factor de producción, de adaptarse a cambios en el contexto, lo que a su vez depende del aumento del capital humano con políticas de formación, y del crecimiento de la productividad que relativiza el papel de los salarios en los costos. La flexibilidad basada en los contratos de corta duración tendrá como resultado la reducción de la calificación de los trabajadores, de su productividad y de sus ingresos. Como resultado de las políticas de equilibrio fiscal mediante la reducción del gasto social, se agrega el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores (educación, salud, vivienda, nutrición) que reducen aún más las posibilidades de aumento sostenido de la productividad (Chacaltana y García 2001).

⁴⁷ Stallings y Peres 2000, Ganuza *et alii*. 2001, Tulchin y Garland 2000, Stiglitz 2002.

En un plano más abstracto, la polémica sobre el papel de los precios relativos en la explicación de los niveles de empleo se puede referir a Keynes o a Robinson (1939). Considerar los precios relativos de capital y trabajo relevantes en la explicación de la magnitud del desempleo supone una importante elasticidad de sustitución de factores positiva, que la oferta tecnológica es continua de modo que las empresas residentes en el país tienen opciones y que el ajuste de la demanda es inmediato, de modo que variaciones de precios relativos de capital y trabajo en el corto plazo, inducen inversiones con cambios tecnológicos.

Suponiendo competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, así como elasticidad de sustitución de factores positiva, los cambios en los precios relativos inducen a adoptar técnicas intensivas en capital si el costo de mano de obra (salarios más aportes a la seguridad social e impuestos sobre salarios) aumenta más que el costo del capital. Sería consecuencia de la distorsión de precios relativos derivada de aumentos de salarios que resultan de la acción sindical y las regulaciones de los gobiernos. Esta explicación tiene múltiples objeciones (Notaro 1981 28:29): i. la gama de opciones es restringida, acotada por la especificación detallada del producto y la escala de producción; ii. se requiere detectar actividades con elasticidad de sustitución de factores alta (Morawetz 1974); se suponen mercados de competencia y factores homogéneos, pero el trabajo no es homogéneo y el mercado está segmentado (Souza 1977); iii. el aumento de la productividad permite pagar mayores salarios y aumentar la rentabilidad, de modo que la relación de precios de capital y trabajo se hace irrelevante (Thurow 1985) y pueden tener más importancia los precios del insumo principal y del producto final (Meller 1978); iv. los sindicatos y las políticas salariales forman parte del funcionamiento normal, por lo que los precios relativos de los servicios de factores no reflejan sus eficiencias relativas (Kay 1975).

El enfoque neoclásico estático, que explica las altas tasas de desempleo por los precios relativos de capital y trabajo, se apoya en diversos supuestos entre los que se destaca una tecnología única y constante. En un mundo con cambio técnico vertiginoso, heterogéneo y con diversos grados de difusión, las conclusiones de estos análisis son desacertadas y las políticas de empleo, ineficaces. Incorporando en el análisis el cambio técnico y la coexistencia de múltiples situaciones en empresas que producen los mismos bienes y servicios con tecnologías más atrasadas y más modernas, el salario por unidad de tiempo pierde importancia y adquiere protagonismo el costo de mano de obra por unidad de producto. El enfoque neoclásico no tiene en cuenta situaciones como la siguiente: supongamos dos empresas que producen un mismo bien o servicio; una invirtió y redujo al 25% el tiempo de trabajo necesario por unidad de producto, y la otra no lo hizo. La primera puede pagar un salario cuatro veces mayor que la segunda sin perder competitividad.

En Uruguay el aumento de la tasa de desempleo en períodos de crecimiento repite en el ámbito nacional la polémica sobre el papel de las regulaciones, las organizaciones sindicales y las políticas públicas. Un enfoque explica el aumento de la tasa de desempleo en un contexto de crecimiento por rigidez en el mercado de trabajo y en particular por la acción sindical que prioriza aumentar salarios con relación al empleo.⁴⁸

⁴⁸ Ver Allen, Cassoni y Labadie (1996), de Brun y Labadie (1998), Cassoni (1997, 1999 a y b, 2000 y 2003).

Como resultado, los precios relativos de capital y trabajo inducirían el uso de tecnologías intensivas en capital.⁴⁹

El importante aumento de los cesantes en la recesión es un indicador de flexibilidad numérica y contribuye a un sistema de hipótesis sobre la variación del empleo con el PIB y el desempleo como diferencia entre el crecimiento de la PEA y los puestos generados. Tal diferencia está relativizada por condiciones que reducen el ritmo de crecimiento de la PEA en la recesión, entre las que cabe destacar la emigración, la reducción de las tasas de actividad que permite suponer un aumento de los trabajadores “desalentados”, y la expansión del empleo de mala calidad como estrategia de supervivencia. Adicionalmente, Urrestarazu (1997:36) exploró explicaciones de la demanda de mano de obra por los precios relativos de capital y trabajo, construyendo una variable como el cociente entre el costo del uso del capital y el costo de uso de la mano de obra,⁵⁰ “sin embargo los resultados obtenidos no fueron satisfactorios”.

Revisando la literatura nacional que analiza la magnitud y evolución del desempleo, se encuentran enfoques que utilizan indicadores poco adecuados. Los que consideran tasas sin estimar magnitudes (Melgar 1987, Bucheli *et al.* 1994) no tienen en cuenta que las variaciones pueden ser compensadas por cambios en la PET. Otra explicación concluye que la “dificultad del descenso del desempleo a partir de la recuperación de mediados de los ochenta puede relacionarse con el tipo de cambio tecnológico impulsado en el país a partir de los setenta, caracterizado por una intensificación del uso del capital (Rossi y Tansini, 1989), la cual fue además inducida por las leyes de promoción industrial que privilegiaban este tipo de cambio. Dado que la demanda de mano de obra presenta una alta elasticidad precio (Tansini y Zejan, 1990) la baja de los salarios de los setenta suavizó las posibles consecuencias de este cambio sobre el desempleo” (Bucheli *et al.* 1994).

El párrafo citado contiene varias afirmaciones que la información disponible no verifica. En primer lugar, el desempleo se reduce en forma muy importante desde fines de los ochenta hasta mediados de los noventa, sin que cambie significativamente la función de producción, como lo indica la evolución de la IBF privada en maquinarias y equipos. Segundo, en el transcurso de una década aumenta el empleo asalariado privado y el salario real privado; no se aprecia por lo tanto elasticidad precio de la demanda de mano de obra. Por otra parte, Bucheli *et al.* citan mal a Tansini y Zejan, cuyo trabajo se limitaba a la industria manufacturera y no a la demanda de mano de obra total. Tansini y Zejan miden el empleo industrial asalariado con la información de la Encuesta de Establecimientos Industriales del INE, que sólo releva las grandes empresas formales y es por lo tanto incompleto. Por último no es posible analizar el desempleo sin tener en cuenta el importante incremento de la PEA por la incorporación de fuerza de trabajo secundaria, así como la estructura del desempleo por edades y nivel de instrucción.

El último informe financiado por el BID⁵¹ (Pagés *et alii.* 2004) se apartó de las conclusiones tradicionales de los informes del Banco y concluyó categóricamente: “Este

⁴⁹ Rossi y Tansini(1989), Tansini y Zejan (1990), Bucheli *et al* (1994)

⁵⁰ El costo del uso del capital se estimó a partir de la tasa de interés real, más un 8% de depreciación anual, menos el aumento de valor del bien de acuerdo al índice de precios de bienes de capital, deflactado por la relación entre este índice y el IPC. El costo de la mano de obra se estimó con el salario nominal más los aportes a la seguridad social, deflactado por IPC.

⁵¹ También se puede mencionar algún trabajo reciente del Banco Mundial que analiza el impacto de la

estudio encuentra que la mayoría de las instituciones y regulaciones laborales revisadas tiene una baja incidencia en el alto desempleo global y de los grupos antes mencionados. Tampoco parece incidir en la duración del desempleo.” Los grupos antes mencionados son los jóvenes y las mujeres; para los primeros se considera que las mayores tasas de desempleo se explican por las menores tasas de asistencia a instituciones de enseñanza y las mayores tasas de actividad en relación a otros países, así como una oferta que no ofrece horarios especiales o jornadas reducidas.

Algunos años antes se había observado que el desempleo de segmentación “aumentó tendencialmente en los años 90, pudiendo explicar en buena medida la resistencia a la baja presentada por la tasa de desempleo abierto a lo largo de todo el periodo”⁵² (Urrestarazu 1997). El desempleo por segmentación de calificaciones podría explicar casi la mitad de la tasa de desempleo, y si se supone que la información insuficiente, la segmentación por localización y la derivada de las condiciones de trabajo ofrecidas y demandadas también operan al alza, se construye una hipótesis sólida.

La inversión privada en maquinarias y equipos creció al 15% acumulativo anual entre 1994 y 1998. En los diez años anteriores la tasa fue del 11.3%. Esta aceleración es un indicador aproximado del cambio tecnológico que ha generado profundos impactos en el mercado de trabajo. Ello explica la destrucción y creación de empleos en distintos sectores de actividad económica y empresas, así como los cambios en la demanda de calificaciones y en la localización de las nuevas oportunidades. Las inadecuaciones de las calificaciones requeridas y ofrecidas resultan del cierre de industrias mientras que se da la apertura de nuevas empresas, sobre todo en el sector servicios, los cuales requieren otras calificaciones. Se trata de un *desempleo de segmentación* que se produce cuando, por una parte, existen puestos de trabajo con nuevas exigencias de calificación, y por otra existen desempleados que no poseen esas calificaciones requeridas.

La industria manufacturera es el ejemplo más visible. A mediados de 1998 se encontraba en su máximo nivel de actividad de los últimos diez años, con una reducción del 22% del número de ocupados (50.000 personas). Tuvo éxito en enfrentar las exigencias de mayor competitividad y lo logró con la tecnología moderna disponible, ahorradora de mano de obra. Cassoni en cambio (1999 a) concluye que en la industria manufacturera de Uruguay el “efecto global de la acción sindical ha sido un mayor nivel de salarios a costa de un menor nivel de empleo”. No explica que la industria manufacturera alcanzó en 1998 el máximo nivel histórico de actividad, cuando los pronósticos predominantes esperaban la “desindustrialización”, y que si bien tuvo fluctuaciones y creció menos que otras actividades, presenta indicadores notorios de cambio tecnológico. Produjo más con menos trabajadores y representó entre un 27% y un 35% de la importación de bienes de capital⁵³ (Pacheco 1998). Este coeficiente

reestructura de las economías promovida por la globalización sobre el aumento del desempleo (Rama 2004).

⁵² Urrestarazu estimó en 5.4% el desempleo de segmentación en 1995, con una tasa de desempleo global de 10%. Se apoya en los modelos de desequilibrio de Sneeze y Drèze, así como en un trabajo para Uruguay de M. Rama. Debería deducirse el desempleo voluntario así como el derivado de problemas específicos del sistema educativo.

⁵³ Es la actividad de mayor importancia relativa en la importación de bienes de capital y cabe observar que en 1997, año en que representa el 27%, hay un 23% del total que no se puede clasificar por sector de

adquiere mayor relevancia si se tiene en cuenta que el producto industrial es un 20% del total, de modo que su coeficiente inversión/producto es un 50% superior al promedio del país.

La industria manufacturera no es, como hasta 1989, generadora de puestos de trabajo, y por el contrario genera desempleados. Acompaña el perfil de la actividad en el resto del mundo, caracterizado por grandes inversiones y reducción del número de puestos de trabajo directos. En 1989 se alcanzó el máximo nivel de empleo de la actividad con 239.000 trabajadores, mientras que en 1998 sólo empleó a 200.000.⁵⁴ Parte de la reducción del empleo industrial resulta de la tercerización y se recrea en otras actividades (transporte, servicios); otra parte de los trabajadores podrá conservar su empleo en la medida que adquiera nuevas calificaciones que le permitan reinsertarse en otras actividades. Inevitablemente el número total de ocupados en la industria continuará reduciéndose y planteará la dramática situación de cesantes de cincuenta años y más, con una larga experiencia en tareas que ya no se requieren, con dificultades para adquirir nuevos conocimientos y sin acceso a la jubilación.

Las conclusiones de los trabajos que explican la reducción del empleo en la industria manufacturera por “rigideces” se pueden objetar teniendo en cuenta que: a) se busca una explicación particular a la reducción del empleo en la industria manufacturera, que es universal (Aoyama y Castells 2002); b) se utiliza información de la Encuesta de Establecimientos Industriales del INE, que sólo releva los grandes establecimientos formales y por lo tanto no es representativa de la industria manufacturera ni del empleo asalariado; c) el sector público (aproximadamente 20% del empleo urbano) y los cuenta propia (aproximadamente 25% del empleo urbano) tienen otra lógica; d) en algunos casos se atribuye al atraso cambiario un impacto en el cambio de precios relativos; si fuera así, debería aumentar el empleo en la industria manufacturera de los países con tipo de cambio real alto; e) como problema metodológico, parece poco adecuado intentar explicar con las cifras de la Encuesta de Establecimientos Industriales del INE, un problema de dimensión mundial como la reducción del número de personas ocupadas en la industria manufacturera; f) finalmente, la recesión de 1999-2003 mostró que sin reformas laborales, cayó el empleo y el salario real, al mismo tiempo que aumentaba la cesantía hasta niveles sin precedentes y a pesar de una importante emigración que reducía la oferta.

Se puede considerar que el mercado de trabajo en Uruguay presenta flexibilidad en algunos aspectos:

a. En el plano salarial cabe señalar tres fenómenos: i. el salario mínimo nacional administrado tuvo un nivel muy bajo y decreciente en términos reales durante un largo período; ii. los salarios fijados por convenios colectivos en la actividad privada se

destino; un 13% son vehículos para transporte de bienes y un 5% maquinaria para procesamiento de datos, de los que una parte debe tener como destino la industria manufacturera.

⁵⁴ Son cifras de la ECH del INE, mayores que las de la Encuesta de Establecimientos Industriales de la misma institución. Probablemente porque esta última sólo tiene en cuenta a empresas con más de cinco ocupados y que estuvieran funcionando en 1987, cuando se realizó el Censo Económico Nacional. Por consiguiente, no registra el posible aumento de la ocupación en empresas con menos de cinco trabajadores o instaladas con posterioridad al Censo Económico.

redujeron durante la década de los años noventa y los que se acordaron, predominantemente incluyeron cláusulas de salvaguardia que generan un alto grado de flexibilidad; iii. se suma la progresiva reducción de la tasa de afiliación sindical en el sector privado. Son indicadores de menor rigidez y se tendrían que reflejar en reducción de la cesantía. Un trabajo reciente (Naranja y Pérez 2002) investigó la posible existencia de rigidez salarial entre 1986 y 1999, definida como la falta de capacidad de los salarios de aumentar o disminuir según el descenso o el aumento del desempleo respectivamente; en un marco más general, como la incapacidad del mercado de trabajo para adaptarse a las cambiantes circunstancias económicas, sociales y tecnológicas. Se estimaron dos ecuaciones de salarios, nominal y real, y los resultados obtenidos permitieron concluir que la tasa de desempleo afecta a ambas variables. Las variaciones en los salarios están asociadas en el largo plazo con cambios en la tasa de desempleo, resultado que indica la existencia de cierto grado de flexibilidad salarial en el período: un aumento en la tasa de desempleo tiende en el largo plazo a disminuir el crecimiento de los salarios. Cabe mencionar además que entre 1985 y 1998, el aumento del salario y del número de ocupados es paralelo a la caída de la tasa de afiliación sindical y a la suspensión desde 1992 de los Consejos de Salarios tripartitos que fijaban salarios mínimos por categoría para algo más de doscientos grupos de actividad económica.

b. En el plano “numérico” o de cantidad de personas ocupadas, el seguro de desempleo permite a las empresas trabajar durante doce meses y enviar a todo su personal al seguro de desempleo durante los seis siguientes (y por lo tanto, reducir el costo de mano de obra en un 33% durante 18 meses), con la posibilidad de volver a practicar la medida luego de un año.

Cabe reconocer que en el plano funcional se requiere un nuevo marco legal que promueva la polifuncionalidad y la utilización óptima de maquinarias y equipos, facilite la continuidad del proceso productivo y estimule los sistemas de remuneraciones variables.

Durante la recesión, las hipótesis son distintas. El número de ocupados se contrajo a una tasa media acumulativa anual del 1.7% y si se tiene en cuenta que durante el mismo período la reducción del PIB fue del 3.3% anual, se aprecia que la elasticidad producto/empleo en la recesión, de 0.515, es algo inferior a la del período de crecimiento. Se puede explicar con tres hipótesis y un dato; entre las primeras, la reducción del empleo afectó en mayor medida a las actividades menos intensivas en mano de obra, el período exigió a las empresas una cuidadosa reducción de costos que implicó reducción de insumos incluyendo el trabajo en menor medida que el producto y finalmente, las empresas más afectadas fueron las de menor atraso tecnológico; el dato es el importante aumento del empleo por cuenta propia con y sin local, en las actividades más diversas, que atenuó la caída del empleo asalariado privado. La nueva problemática lleva al análisis de la calidad del empleo.

3.1.2 ¿Por qué se deteriora la calidad del empleo?

Desde mediados del siglo veinte la investigación sobre los problemas de empleo en los países subdesarrollados comienza a referirse a “economías duales” y mercados de trabajo “segmentados”, inspirados fundamentalmente en la situación de la mayor parte de los países asiáticos y africanos. Se destaca la magnitud y asignación de la inversión

para explicar la demanda de mano de obra y el crecimiento de la población, en general a altas tasas, como condición del crecimiento de la oferta.

El origen de este enfoque se sitúa en un artículo de W. A. Lewis (1954) en el que explica el desarrollo económico para aquellos países subdesarrollados que presentan como particularidad una oferta ilimitada de trabajo; el centro de su reflexión es el proceso de acumulación de capital, en una economía abierta, con cambio técnico y participación del gobierno. Aclara que este supuesto no se puede establecer para todas las regiones del mundo: no es cierto en el Reino Unido o Europa Noroccidental y aún para algunos países considerados subdesarrollados, pero es relevante para Egipto, India o Jamaica.⁵⁵ Este trabajo revolucionó el pensamiento de su época y el concepto de dualismo del mercado de trabajo proporciona un marco útil para analizar algunos problemas fundamentales del desarrollo mundial contemporáneo (Ranis 2004).

Las particularidades de América Latina se consideran por A. Pinto y el PREALC,⁵⁶ continuando con variaciones hasta la actualidad (ver por ejemplo Cacciamali 2000, Maloney 2003, Portes 2000, Tokman 2000 y 2001).

La dualidad y los mercados segmentados parecen un resultado de la superposición de dos sociedades, incluyendo desde la economía a la cultura, en los países colonizados con alta densidad de población y culturas preexistentes desarrolladas, como la mayor parte de los países de África, Asia y América Latina. La preocupación por su problemática coincide con la descolonización iniciada después de la segunda guerra mundial.

La calidad del empleo en Uruguay constituye un caso “atípico” con relación a la informalidad en América Latina y el mundo subdesarrollado. Una parte importante de los trabajadores que se consideran informales en la definición operativa de OIT/PREALC no tuvieron problemas de empleo entre 1991 y 2003. Por otra parte se detectó un porcentaje importante de trabajadores asalariados con problemas de empleo en las empresas de mayor tamaño, de modo que la informalidad urbana no se identifica con los empleos de mala calidad, con problemas o restricciones (Fernández 1995, Notaro 1995 y 1999). ¿Es posible hablar de un sector informal integrado por micro y pequeñas empresas, con capacidad empresarial pero sin acceso al crédito, a los bienes de capital, al cambio tecnológico, al aumento de la productividad y los ingresos?

El deterioro es reciente, acompañó la recesión pero no mejoró con la recuperación reciente. Desde fines del siglo veinte Uruguay transita desde una sociedad integrada hacia una “economía dual” por la convergencia del cambio tecnológico durante el crecimiento hasta 1998 y la posterior recesión de cuatro años. Por una parte, se aprecia un sector moderno o formal urbano con inversiones, cambio tecnológico, demanda de nuevas calificaciones, productividad creciente y salarios altos. Por otra parte, un

⁵⁵ “It is obviously not true of the United Kingdom, or of North West Europe. It is not true either of some of the countries usually now lumped together as under-developed; for example there is an acute shortage of male labour in some parts of Africa and of Latin America. On the other hand it is obviously the relevant assumption for the economies of Egypt, or India or of Jamaica.” (140:141).

⁵⁶ Un análisis del aporte de Lewis así como de los modelos de mercados de trabajo segmentados que lo sucedieron se puede ver en la ponencia de G. Fields para el evento *The Lewis Model After 50 years: Assessing Sir Arthur Lewis Contribution to Developments Economics and Policy*. Conference 6-7 July 2004 University of Manchester.

importante número de cesantes y un sector atrasado o informal en el que se inserta una parte del excedente de mano de obra, que forma parte de hogares pobres, de bajos niveles de ingresos y educativos, de las primeras y las últimas franjas etarias, con una presencia creciente de trabajadores por cuenta propia sin local así como de trabajadores asalariados en el servicio doméstico, el comercio minorista y la construcción.

Las especificidades del caso uruguayo en la explicación del origen, la magnitud y el papel del sector informal urbano, tienen que ver tanto con la evolución de la oferta de mano de obra como con la demanda. En la segunda mitad del siglo veinte la oferta de trabajo creció principalmente por dos factores: uno demográfico, como el crecimiento de la PET al 0.8% anual aproximadamente, y otro cultural, la creciente participación de la mujer que a su vez es resultado del aumento de su nivel de instrucción. Durante la última recesión el excedente de mano de obra generó desempleo y expansión del empleo de mala calidad. La tasa de desempleo y en particular la cesantía aumentaron, y si no alcanzaron mayores niveles, fue por la importante emigración (próxima al crecimiento de la PET durante cuatro años) y el aumento de los “trabajadores desalentados” que se puede suponer a partir de la reducción de las tasas de actividad.

En la demanda es necesario tener en cuenta el papel de la industria manufacturera durante un largo período de crecimiento “hacia adentro” que duró hasta mediados del siglo veinte y luego, durante casi veinte años de estancamiento del nivel de actividad económica, el papel del sector público como empleador. Entre 1955 y 1973 el PIB creció al 0.6% (entre 1955 y 1965 al 0.2%), lo que deriva en una débil demanda de trabajo en el sector privado, que sin embargo no se refleja en un importante aumento del desempleo que fluctuó en torno al 8 % en Montevideo ni tampoco en una expansión del sector informal urbano que lo convirtiera en un fenómeno estructural de importante magnitud como en otros países latinoamericanos. El empleo en el sector público aumentó de 166.400 personas en 1955 a 236.600 en 1975 (Méndez 1983) a una tasa acumulativa anual del 1.8% y funcionó como alternativa que modeló la estructura social del país.

Cabe anotar la baja densidad de población y su lento ritmo de crecimiento que deriva en un lento aumento de la oferta de trabajo, la inexistencia de una cultura precolombina arraigada en el cultivo de la tierra,⁵⁷ una inmigración europea con cultura de trabajo actualizada muy importante desde principios del siglo veinte, un alto y creciente grado de urbanización con aumento de la oferta urbana por la emigración del medio rural y una creciente demanda de la industria manufacturera durante la primera mitad del siglo veinte. Durante el estancamiento de la economía desde mediados de la década de los cincuenta y hasta mediados de la década de los setenta, el sector público operó como amortiguador absorbiendo una parte de esa oferta, que de otra forma hubiera aumentado el desempleo o la informalidad urbana. Finalmente, en los períodos recesivos más pronunciados como 1969-1972, 1982-1983 o 1999-2002, la emigración redujo o anuló la tendencia de largo plazo de la oferta de trabajo y contribuyó de manera significativa a reducir el desempleo y la expansión del empleo de mala calidad.

Durante la segunda mitad del decenio de los noventa se percibe la expansión del empleo de mala calidad que acompaña el aumento de la pobreza, un circuito económico de pobres para pobres, bajando costos en la producción y comercialización de bienes

⁵⁷ La población indígena, poco numerosa, fue casi exterminada a fines del siglo diecinueve.

salario. Es notorio en la vestimenta y los alimentos, desde la producción que no cumple las normas sanitarias (faena clandestina, elaboración de embutidos, productos de panadería y de fábricas de pasta) o laborales (talleres de vestimenta y calzado, mantenimiento de vehículos). La comercialización se realiza en puestos callejeros, ferias, ventas a domicilio, lugares de trabajo o medios de transporte.⁵⁸ La oferta puede incluir bienes de contrabando (alimentos, bebidas, vestimenta, calzado, artículos de tocador) o robados (repuestos de automóviles, electrodomésticos, computadoras). Crecen y se inventan actividades de supervivencia de trabajadores por cuenta propia sin local como los reclasificadores de basura, limpiaparabrisas y malabaristas en los semáforos y artistas en los ómnibus. Las actividades cumplen con los rasgos del perfil de las unidades de producción informales predominantes en la literatura latinoamericana, como la pequeña escala, el incumplimiento de las normas y la utilización de los bienes de consumo domésticos como medios de producción (la vivienda, el automóvil, la cocina, las máquinas de coser o de tejer). Las calles de algunos barrios de Montevideo, Salto o Paysandú presentan algunos rasgos similares a los de La Paz o Lima.

Los trabajadores por cuenta propia y las pequeñas empresas, si omiten los aportes a la seguridad social, pueden al mismo tiempo mejorar su ingreso y bajar los costos con relación al sector formal; de hecho, eligen un ingreso presente y sacrifican el futuro. Las actividades marginales que no tienen interés para el sector formal permiten la subsistencia del excedente de mano de obra. Las empresas y trabajadores que no pagan impuestos ni aportan a la seguridad son un conjunto secante con el sector informal urbano. Como parte de este último se puede considerar a los que no pueden pagar, mientras que en el formal se detectan numerosos casos de quienes pudiendo pagar no lo hacen, cometiendo un delito.

Al mismo tiempo, el cambio en la composición de las exportaciones y la pérdida de importancia relativa de los bienes intensivos en mano de obra como vestimenta y calzado, así como las crecientes exigencias de calidad de la demanda externa, permiten hipotetizar sobre la pérdida de importancia de las actividades informales en la reducción de costos de un sector exportador moderno. En estos bienes de consumo masivo que compiten por el precio, las exportaciones uruguayas fueron desplazadas por las del sudeste asiático o Centroamérica, y en los últimos años, por China, México o Brasil.

En Uruguay, durante los últimos veinte años el sector informal urbano, delimitado de acuerdo a los criterios de OIT – PREALC, no es transitorio o excepcional, no parece haber surgido sólo como estrategia de supervivencia durante los períodos de recesión, no se expande con el aumento del desempleo ni se contrae con su reducción, su importancia relativa en la ocupación total no presenta correlación con los cambios en el PIB. Adicionalmente, no concentra el subempleo y el trabajo sin cobertura de la seguridad social, que se observan también en una proporción relevante en el Sector Formal.

Se modifica de manera significativa su composición por categorías, aumentando los trabajadores por cuenta propia sin local y los ocupados en el servicio doméstico, mientras que se mantienen estables los asalariados de las empresas de menos de cinco

⁵⁸ No se incluye la vestimenta de contrabando que se vende en departamentos de barrios ricos, actividad delictiva muy distinta de las actividades de supervivencia. Tampoco se consideran otras actividades delictivas vinculadas al tráfico de drogas ilegales, el juego o la prostitución clandestinas o el contrabando en gran escala, que en algunas delimitaciones de la informalidad urbana quedarían comprendidas.

ocupados. Los trabajadores por cuenta propia sin local aumentan durante la recesión y la reducción de la ocupación, lo que permite presumir que es una ocupación de refugio o una estrategia de supervivencia frente al desempleo; tienen los ingresos más bajos por categoría y de menor cobertura de la seguridad social, y se insertan en actividades de fácil acceso (comercio al por menor, construcción). Como se ha visto, los ingresos mínimos corresponden al servicio doméstico, que sólo percibe un 20% del ingreso medio, y a los cuenta propia sin local del comercio minorista (30%), de la industria del mueble (32%), de transporte y almacenamiento (34%) y de servicios varios (36%).

El aumento del empleo en el servicio doméstico como resultado del aumento de la tasa de actividad femenina tiene peculiaridades que requieren un tratamiento específico. Se justifica por la importancia del empleo en la actividad, los cambios en las responsabilidades y las exigencias para desempeñarlo, las particularidades que presenta como “problema de empleo” y la inexistencia de antecedentes. El servicio doméstico presenta una cobertura muy baja de la seguridad social, en torno a la tercera parte de las personas ocupadas, con tendencia ascendente en el período por un aumento mayor de los puestos cotizantes que de las personas ocupadas. Puede ajustarse la hipótesis de acuerdo a los niveles de instrucción: en la medida en que las mujeres de mayor nivel educativo acceden a empleos formales, las mujeres de menor nivel educativo acceden a empleos en el servicio doméstico. También por los niveles de ingresos de los hogares: en la medida en que las mujeres de hogares de mayores ingresos acceden a empleos formales o de mayores remuneraciones, las mujeres de hogares de menores ingresos acceden a empleos en el servicio doméstico. Pero el acceso a empleos en el servicio doméstico de mujeres de familias de bajos ingresos no genera un nuevo puesto de trabajo en su familia.

El aumento del empleo no asalariado en algunas actividades podría implicar restricciones ya que en los países latinoamericanos son empleos de baja calidad (OIT 1998a y 1998b). En la construcción, desde 1984 a 1998, el 80% de los nuevos empleos corresponden a patrones y trabajadores por cuenta propia; en el comercio al por menor el 43% y en la industria de productos alimenticios el 44% (Notaro 1999). En los trabajadores de la construcción entre 1998 y 2003 se aprecia un acelerado descenso del número de ocupados, que pasa de algo más de 50.000 personas a poco menos de 30.000. También se reduce el número de cotizantes de 37.600 a 18.700. La cobertura tiende al descenso al promediar el período, ya que era del 73.1% en 1998, llegó a un mínimo de 44.8% en 2001 y se recupera en parte el último año para ubicarse en 64.8%

Grosskoff y Melgar (1990), así como Mezzera (1990), aportan a la hipótesis de la “relación benéfica” entre los sectores formal e informal, ya que el aumento de salarios en el sector formal podría generar un aumento de demanda y por lo tanto de ingresos en el informal; entre los principales bienes y servicios provistos por el sector informal se destacaban el esparcimiento, el cuidado de la casa, el transporte, la vestimenta y aun la educación por profesores particulares. Probablemente se relacione con la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, en parte a empleos formales que generan empleos informales en el servicio doméstico, y el aumento de salarios de las primeras permite el aumento de los ingresos de las segundas. De esos datos se puede hipotetizar sobre la dependencia de los primeros con relación a los segundos, a través de la demanda de los asalariados formales de bienes y servicios producidos en el sector informal, o sobre la dependencia de ambas variables de una tercera.

Los trabajadores por cuenta propia con local no constituyen un indicador de “problema de empleo”. Aumenta la heterogeneidad en condiciones de trabajo, instrucción y niveles de ingresos. Si bien los profesionales universitarios se excluyen del sector informal, un indicador más afinado debería excluir a los trabajadores con universidad incompleta o con enseñanza técnica completa así como tener en cuenta los niveles de ingresos. Podría ser un caso del surgimiento de “yacimientos de empleo” y explicarse por la calidad heterogénea de los nuevos empleos en los servicios en expansión, por la demanda que resulta de los cambios culturales, sociales tecnológicos y en la estructura del consumo, así como por los cambios en la organización del trabajo que llevan a la articulación con el sector formal moderno (CCE 1993, Tokman 2000).

La organización del trabajo permite a pequeñas empresas y trabajadores por cuenta propia acceder a niveles de empleo e ingresos satisfactorios. Se incluye, por ejemplo, las actividades derivadas del comercio exterior, la publicidad, las galerías o los “shopping centers”. Se suman a los tradicionales servicios de barrio, el minimercado, los lavaderos y las comidas preparadas. La incorporación de la mujer al trabajo promueve la expansión de partes de esos servicios así como las guarderías y las casas de salud. Los cambios en el consumo expanden los videos clubes, los boliches con música, los campings, la reparación de electrodomésticos. Finalmente cabe mencionar el impacto del cambio tecnológico en la generación de nuevos empleos en servicios que requieren microempresas y trabajo por cuenta propia, así como trabajadores calificados que perciben altos ingresos en informática (programas, venta y mantenimiento de equipos, capacitación, cybercafés) y en telecomunicaciones (telefonía celular, televisión para abonados y parabólicas) y enseñanza privada.

Si consideramos además el acelerado cambio tecnológico y su impacto en la reducción del empleo industrial, la globalización con sus nuevas exigencias de competitividad y fluctuaciones en los niveles de actividad y los cambios en la organización del trabajo, se puede intentar una explicación de la creciente heterogeneidad así como el tránsito de unidades de producción hacia el sector formal. Cambian los indicadores de tamaño y se debe tener en cuenta, en primer lugar, el capital humano de acuerdo a la calificación de los ocupados (no necesariamente profesionales universitarios) así como los mayores coeficientes de capital/trabajo en las MYPYMES.

Es notorio que una parte de los trabajadores del sector informal estaba en condiciones (por calificación, disponibilidad, etc.) y tenía interés en un empleo en el formal, pero lo perdió durante la recesión; otra parte de los ocupados en el Informal fue suficiente para dar fluidez a la acumulación, tanto por los desempleados cubiertos por el seguro de desempleo como, en mayor medida, por los jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo cada año con calificaciones nuevas. Finalmente, otra parte no tiene interés o no estará en condiciones para incorporarse al formal, como por ejemplo, jubilados y pensionistas, amas de casa que pueden cumplir un trabajo domiciliario, estudiantes que aspiran a un trabajo a tiempo parcial. Las personas de mayor edad y menor calificación afectadas por el desempleo de larga duración y los cesantes de la industria manufacturera, operadores de máquinas que las nuevas tecnologías volvieron obsoletas, cuando no tienen acceso o condiciones personales para que las políticas públicas faciliten su reinserción, tampoco podrán acceder a un empleo en el sector formal.

La preocupación por la informalidad urbana responde al intento de captar la heterogeneidad de la estructura económica y social, para comprender la lógica

económica de las actividades de bajos niveles de productividad y de ingresos de trabajadores de familias pobres. A comienzos del siglo veintiuno se reconocen las limitaciones de los indicadores que permitían medirlo con una buena aproximación durante la segunda mitad del siglo veinte y la informalidad urbana se convierte en una categoría cada vez más compleja y controversial, como resultado de la heterogeneidad de situaciones que comprende. En Uruguay requiere una redefinición que permita poner el énfasis en una parte de sus componentes históricos y, al mismo tiempo, incorporar el análisis de las limitaciones para estos trabajadores a su condición de ciudadanos y al ejercicio de los derechos que formalmente les reconoce el Estado como los derechos sindicales o políticos.

3.1.3 Un enfoque global

¿Es transferible la experiencia de los países de mayor grado de desarrollo? Se ha intentado establecer puentes entre ambos grupos de países, extrayendo conclusiones de interés para los de menor desarrollo a partir de la experiencia de los de mayor desarrollo, “si son adecuadamente adaptadas a las características estructurales de las diferentes economías... Sólo unos pocos intentos se encuentran en la literatura” (Azam 1994).

En los países de mayor grado de desarrollo las hipótesis explicativas van desde las especificidades del funcionamiento de los mercados de trabajo, hasta las políticas macroeconómicas, las estrategias de desarrollo, las reformas estructurales de primera o segunda generación, los modelos de desarrollo o la globalización. Se trata de explicar el aumento de las tasas y las diferencias entre los países, como por ejemplo las menores tasas de Estados Unidos y Japón (Bean 1994). Se diseñan explicaciones sobre el contrato de trabajo implícito, los modelos de salarios de eficiencia, el de trabajadores incluidos y excluidos, así como enfoques neokeynesianos (Layard *et al.* 1991). Se contraponen los modelos de Estados Unidos con un alto grado de desregulación y los de la Unión Europea con un alto grado de intervención estatal; la contraposición deriva en la consideración de segmentación del mercado con empleos de buena y mala calidad. Algunos economistas consideran que “el mercado de trabajo responde de distintas formas a los cambios en el contexto” (Amadeo y Horton 1996), destacan “los rápidos cambios en la economía mundial y la intensificación de la competencia globalizada” y observan que en las economías industrializadas aumenta el desempleo cubierto por seguros para trabajadores con ahorros; en los países del Tercer Mundo aumenta la informalidad y la interrogante es si tendrá carácter transitorio o permanente (traducción libre del inglés). Ni siquiera Estados Unidos con sus bajas tasas de desempleo genera consenso; para algunos son el resultado de la flexibilización y la escasa regulación del mercado de trabajo, para otros (Amadeo y Horton 1996) son consecuencia de que la economía de Estados Unidos no recibe shocks externos negativos. Algún investigador (Freeman 1994) ha ironizado sobre que en la Unión Europea los pobres están en el seguro de desempleo y en Estados Unidos, están trabajando.

Como balance de los debates de una reunión de OIT, Lewis (1970) destacó dos grupos de causas. Por una parte, causas macroeconómicas de desempleo como la superpoblación con relación a los recursos físicos, las restricciones a las exportaciones hacia los países desarrollados, el tipo de cambio sobrevaluado de la moneda nacional, los bajos niveles de productividad y una propensión excesiva a la importación. Un segundo grupo se deriva de los desequilibrios sectoriales, en el sector agrícola, la

migración a las ciudades, el desplazamiento de los artesanos por las máquinas, la alta intensidad de capital requerida por la industria moderna y la situación en el sector servicios.

En Uruguay durante el período de crecimiento del producto (1984-1998) aumentó el número de personas ocupadas, pero la reestructura de la economía aumentó el desempleo de “segmentación”. El número de ocupados creció a una tasa media acumulativa anual de 2,05% desde 1984 hasta 1998, alcanzando el máximo desde que existen estadísticas de empleo. Cambió su composición por el aumento de la importancia relativa de los servicios y de los asalariados privados.

El aumento del producto fue mayor que el aumento del número de ocupados, lo que muestra un cambio en las funciones de producción por un persistente incremento marginal de capital mayor que el de trabajo. Lo que en principio puede parecer un aumento de la productividad del trabajo, si se hace el cociente entre el aumento del producto y el aumento del empleo, es un aumento de la productividad media de la economía del país, que permite suponer que la inversión realizada incorporó cambios tecnológicos. Se reconfirma la conclusión si se tiene en cuenta el aumento relativo de ocupados de mayor nivel de instrucción, que es el correlato del cambio tecnológico.

En el quinquenio 1995-1999 la inversión bruta fija privada a precios constantes, total o en maquinarias y equipos, duplicó el nivel del quinquenio 1988-1992. Entre 1994 y 1998 la inversión privada en maquinarias y equipos creció al 15% acumulativo anual. En los diez años anteriores la tasa fue del 11.3%. Esta aceleración es un indicador aproximado del cambio tecnológico que ha generado profundos impactos en el mercado de trabajo. Ello explica la destrucción y creación de empleos en distintos sectores de actividad económica y empresas, así como los cambios en la demanda de calificaciones y en la localización de las nuevas oportunidades. Las inadecuaciones de las calificaciones requeridas y ofrecidas resultan del cierre de industrias mientras que se da la apertura de nuevas empresas, sobre todo en el sector servicios, las cuales requieren otras calificaciones. Se trata de un *desempleo de segmentación* que se produce cuando, por una parte, existen puestos de trabajo con nuevas exigencias de calificación y, por otra, existen desempleados que no poseen esas calificaciones requeridas; los desajustes se perciben por empresas, sectores o regiones.

El desempleo de segmentación “aumentó tendencialmente en los años 90, pudiendo explicar en buena medida la resistencia a la baja presentada por la tasa de desempleo abierto a lo largo de todo el período”⁵⁹ (Urrestarazu 1997). El desempleo por segmentación de calificaciones podría explicar casi la mitad de la tasa de desempleo y si se supone que la información insuficiente, la segmentación por localización y la derivada de las condiciones de trabajo ofrecidas y demandadas también operan al alza, se construye una hipótesis sólida.

⁵⁹ Urrestarazu estimó en 5.4% el desempleo de segmentación en 1995, con una tasa de desempleo global de 10%. Se apoya en los modelos de desequilibrio de Sneeze y Drèze, así como en un trabajo para Uruguay de M. Rama. Debería deducirse el desempleo voluntario así como el derivado de problemas específicos del sistema educativo.

Las fluctuaciones en el nivel de actividad, características de la economía contemporánea, implican períodos de caída con reducción del empleo y aumento del desempleo, con reducción de los ingresos reales de los hogares afectados; la recesión 1999-2003 es el ejemplo más reciente.

El aumento de la pobreza, que alcanzó a un millón de personas durante los años 2003 y 2004, no se explica por la recesión, dado que el segundo año se registró un importante aumento del PIB. Tampoco por el aumento del desempleo, dado que este último año fueron 120.000 personas las desempleadas. La pobreza es, fundamentalmente, un problema de bajos ingresos de gran parte de los hogares del país.

En la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico, el acelerado avance del conocimiento, como resultado de la asociación entre la econometría y la informática, genera una permanente acumulación de elementos empíricos que impregnan de transitoriedad a las convicciones. En los últimos años se descartan algunas hipótesis, como por ejemplo la de Kuznets (1955) sobre la relación de U invertida entre crecimiento y mejor distribución del ingreso (Fields 1999), y se discuten otras como el aumento del nivel de empleo como resultado del crecimiento. Según Fields, “no es la tasa de crecimiento económico ni la etapa del crecimiento económico lo que determina si la desigualdad de ingresos aumenta o se reduce, sino lo que importa es la clase de crecimiento económico.”

Para afirmar que una distribución es mejor que otra se requiere una definición de criterios de evaluación y se diferencian así seis dimensiones con indicadores específicos (Fields 1999): se puede definir en función de distintos aspectos (ingreso, riqueza, oportunidades, libertades, derechos); las que surgen del mercado de trabajo como la relación de salarios entre trabajadores calificados y no calificados, los cambios en la demanda y en la oferta de calificaciones, el papel de las instituciones en la formación y fijación de los salarios (Freeman y Katz 1994); la pobreza, definida como la incapacidad de una persona o una familia para satisfacer sus necesidades básicas (Altimir 1979); la movilidad de ingresos; el bienestar económico y la distribución funcional originaria de la economía clásica que no explica la distribución funcional pero la complementa (Atkinson 1996). Se observa que casi siempre el crecimiento reduce la pobreza y que sin crecimiento la pobreza no se reduce, pero el “casi” requiere investigaciones de casos; y se observa también que el crecimiento mejora el ingreso en todos los niveles y por lo tanto el bienestar (Fields 1999).

Se ha identificado la estabilidad de la distribución del ingreso de los hogares durante el período (Vigorito 1998) simultánea con el crecimiento del YNBD. Por lo tanto, los hogares más pobres mejoraron su nivel de ingresos en el mismo porcentaje de aumento del YNBD y los de altos ingresos no aportaron a la redistribución. En segundo lugar, la ECH registra con precisión los salarios y las pasividades, pero probablemente subestime otras fuentes como utilidades o intereses, que perciben en mayor medida las familias de mayor nivel de ingresos. El aumento de los depósitos bancarios de residentes, así como el aumento de la circulación de valores públicos, permiten suponer que estos ingresos deben representar una parte creciente del YNBD, a pesar de la caída de las tasas pasivas reales.

Entre 1996 y 1998, un 5% del YNBD (casi 1.000 millones de dólares por año) tuvo un destino sobre el que debemos interrogarnos; entre 1998 y 2004 la masa salarial se redujo en un 17% del YNBD, aproximadamente 2.200 millones de dólares. Sabemos que no mejoró los ingresos de asalariados ni fue transferido al exterior, en la medida que el ingreso nacional creció más que el producto bruto interno. ¿Por qué se interrumpe la cadena de efectos benéficos del crecimiento y la estabilización? ¿Hay que suponer la existencia de un impuesto “estabilizador”? Si uno de los fundamentos usuales de la estabilización de precios es proteger los ingresos fijos, no lo verifican estos resultados.

3.1.4 Empleo y estructura social

Los cambios en la estructura del empleo por actividad y categoría permiten algunas conclusiones sobre los cambios en las estructuras económica, social y política:

- a) La privatización de las actividades industriales y de transporte se reflejó en una importante reducción del empleo en el sector público; al mismo tiempo aumentó el empleo público en salud y educación. Son indicadores de un menor uso del empleo público como instrumento de las políticas “clientelísticas” y como uno de sus impactos se puede destacar la contribución al aumento de la productividad media de la economía.
- b) La creación de empleo asalariado en el sector privado permitió absorber y superar esta reducción, para constituirse en el principal componente del aumento del empleo.
- c) El empleo en la industria manufacturera presenta una importante reestructura por rama y por categoría. En textiles, vestimenta, curtiembres y calzado, así como en productos químicos y minerales no metálicos, la reducción es de casi 30.000 asalariados privados. En alimentos y bebidas, así como en metálicas básicas y maquinaria y equipo, aumentan 24.000 asalariados privados y 17.000 no asalariados.
- d) Se detectan aumentos importantes en tres grupos que en la situación latinoamericana se asocian a empleos de mala calidad y requerirían una investigación específica: el empleo no asalariado (patrones y trabajadores por cuenta propia con y sin local) en la construcción, el comercio y la industria manufacturera de alimentos y bebidas.
- e) También se registra un incremento importante en el empleo no asalariado en servicios financieros y a empresas, que puede ser el resultado de cambios en la organización del trabajo.
- f) Los cambios indican la reducción del proletariado industrial, que emergió y se desarrolló con la economía cerrada y la sustitución de importaciones desde la década de los cuarenta. Contribuyen a explicar la reducción de la tasa de afiliación sindical de los asalariados privados.⁶⁰

⁶⁰ Destacamos “contribuyen”, pero no son suficientes para explicar el fenómeno, en el que podrían converger otros factores como la persecución sindical o los errores de la dirección.

- g) El aumento del trabajo no asalariado señala la mayor importancia de un sector social de capas medias con problemas e intereses específicos y diferentes a los de los trabajadores asalariados. En parte responden a cambios en la organización del trabajo, legítimos y positivos tanto desde el punto de vista de la legislación vigente como de la productividad media de la economía. En parte son una estrategia de supervivencia de trabajadores que perdieron un empleo de mejor calidad y pierden ingresos y cobertura de la seguridad social. Por último, también existe un componente ilegítimo, en situaciones en las que se encubre una relación de dependencia, obligando a los trabajadores a formar una empresa unipersonal para reducir los costos laborales.
- h) Durante la recesión y la destrucción de empleo se refuerzan las tendencias de cambio de la estructura social percibidas en el período de crecimiento; en particular, la pérdida de importancia relativa del proletariado industrial. La mitad de los empleos se pierden en la industria manufacturera y el 37% del total son de asalariados de esa actividad.
- i) También aumenta la importancia del trabajo no asalariado, ya que a la reducción del número de asalariados de la actividad privada se suman, como única categoría ocupacional que creció aún durante la recesión, los trabajadores por cuenta propia sin local, en parte en actividades modernas y en parte como actividad de subsistencia. El aumento es ligeramente superior a la reducción del número de patrones.
- j) Por último cabe observar que estos cambios en las estructuras social y económica contribuyen a explicar los cambios en la estructura política y el triunfo de la Nueva Mayoría – Encuentro Progresista – Frente Amplio.⁶¹

3.2 Implicancias para las políticas y la investigación

Los diagnósticos condicionan el diseño de las políticas, por lo que del análisis previo se derivan implicancias para las políticas y se detectan interrogantes que requieren investigación.

3.2.1 Las implicancias para las políticas

En los períodos de recesión se deberá priorizar a los asalariados del sector privado, a los jefes de hogar, a los de mayor edad, a las mujeres y a las familias más pobres, lo que requiere desarrollar la cobertura del seguro de desempleo e implementar empleos transitorios. En segundo lugar, en el crecimiento las políticas de empleabilidad tendrán que tener en cuenta a los jóvenes y en particular a los que no están incorporados al sistema de enseñanza. Como señala Espino: “Para los que están fuera del sistema educativo, además de políticas orientadas a reinsertarlos en el sistema, parecerían importantes los esfuerzos orientados a mejorar las condiciones de empleabilidad, así como otros destinados a procurar formas de inclusión social” (2004:29).

⁶¹ “Contribuyen” en el mismo sentido que se indica en la nota anterior.

En las inevitables coyunturas recesivas, la caída del nivel de actividad genera aumento en el número de cesantes y dificulta la inserción de los que buscan su primer trabajo, aumentando la tasa de desempleo y el número de desempleados. Las políticas de largo plazo dirigidas a aumentar la generación de empleo estimulando la inversión no resuelven estas situaciones, que requieren otro tipo de acciones transitorias capaces de atender particularmente la situación de las familias de los cesantes. Para los cesantes – que tuvieron un trabajo, lo perdieron y buscan remplazarlo pero no lo consiguen– así como para sus familias, la situación es más difícil. Si la persona fue despedida, tiene más de cuarenta años y bajo nivel educativo, las posibilidades de reinserción son más difíciles y la duración del desempleo se prolonga. La gravedad de la situación aumenta si tiene familiares a su cargo, y aún más cuando se trata de una mujer con hijos. Cada una de estas situaciones debería tener una respuesta específica.

Durante los períodos de crecimiento cambia la composición de la demanda por calificaciones, quedando algunas obsoletas y requiriéndose otras nuevas; los desajustes se perciben por empresas, sectores o regiones. La probabilidad de perder el empleo es mayor para las mujeres y para las personas que pertenecen a los hogares de menores ingresos, los que a su vez tienen dificultades mayores al promedio de los desempleados para lograr un nuevo empleo. El crecimiento no es suficiente para reducir el desempleo; se requerirán políticas dirigidas a mejorar el nivel de empleo, que tienen que apoyarse en diagnósticos rigurosos y desagregados. Una política de formación profesional debe ser precedida por la determinación de la parte del desempleo que se explica por calificaciones inadecuadas. Un servicio de intermediación debe partir de saber qué parte de los desempleados no conoce la existencia de puestos vacantes a los que podría aspirar. Los estímulos a la contratación de jóvenes deberían apoyarse en la identificación de la importancia del costo del empleo de jóvenes como explicación de la demanda.

Cabe destacar como problemas de la estructura del desempleo durante los próximos años la reinserción de trabajadores asalariados cesantes de la industria manufacturera; el nivel de instrucción como condición de empleabilidad como lo muestra tanto la importancia creciente de los ocupados con mayor nivel así como de los cesantes con menor nivel educativo; la importancia de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo así como el mayor impacto de la cesantía durante la recesión

En el siglo veintiuno, el nuevo equilibrio entre regulación y flexibilización requerirá cambios en las legislaciones, así como la generación de escenarios de participación de los actores sociales, delimitando qué flexibilizar y cómo hacerlo. Algunos aspectos deberán ser regulados por la ley, que también podría facultar a los actores a pactar la flexibilización en algunas áreas. Uno de los aspectos clave es la redefinición del concepto de "despido por razones económicas" en condiciones de caída en el nivel de actividad de carácter coyuntural o de largo plazo. La información debería ser detallada y transparente, presentándose a órganos de carácter tripartito que permitieran el control por parte del Estado y los trabajadores.⁶² Las políticas flexibilizadoras que tienden a mejorar la capacidad de las empresas para enfrentar coyunturas adversas “deben ser definidas al nivel de la empresa para ser efectivas y requieren ser negociadas colectivamente entre los empleadores y los sindicatos para encontrar las mejores alternativas y que, al mismo tiempo, éstas sean creíbles para los trabajadores” (OIT

⁶² Se dispone de una variada experiencia en los países de la Unión Europea

2002 24:25). Entre estas políticas se destacan la introducción de remuneraciones variables, la asignación del tiempo de trabajo (anualización de la jornada, tiempo parcial) y la polivalencia.

Las políticas de empleo que se proponen comprimir los salarios o reducir los costos laborales por el deterioro de la calidad del empleo, no tienen como resultado una mejora en el nivel de empleo y, al mismo tiempo, desestimulan la inversión al ofrecer un camino alternativo para reducir los costos laborales. La política de empleo debe promover la inversión y el cambio tecnológico para aumentar la competitividad y mejorar la calidad del empleo, ayudando a las empresas retrasadas, que en general son Pymes, a participar de este proceso de cambio.

El nivel de empleo podría mejorar más rápido con un mayor ritmo de crecimiento del PIB al supuesto en el escenario optimista, lo que es posible pero poco probable. El desempleo se podría reducir en menos tiempo si la emigración supera a la estimada en el escenario pesimista, lo que es posible pero no deseable. Con un mismo ritmo de crecimiento del PIB, el nivel de empleo podría aumentar más rápido si crecen las actividades o se utilizan tecnologías más intensivas en mano de obra, es decir, las de menor productividad o mayor costo de mano de obra por unidad de producto, con el riesgo de perder competitividad y posiciones en los mercados en el mediano plazo.⁶³ Dadas estas restricciones contextuales, principalmente de demanda y requerimientos tecnológicos, la estrategia de crecimiento y las políticas de empleo pueden contribuir a mejorar el nivel y la calidad del empleo, contribuir a que el número de desempleados se acerque al mínimo y no al máximo, con programas compensatorios de las limitaciones que imponen los mercados de bienes y servicios de factores. Se trata de promover actividades que generen empleo privado y articulen la oferta con la demanda, o más precisamente, la producción de bienes y servicios para quienes los necesitan, sin pasar por el mercado. Como ejemplos de estas actividades se puede mencionar las cooperativas de vivienda por ayuda mutua, los programas de producción para autoconsumo (huertas familiares o comunitarias, envasado y conservación de alimentos) y los programas de servicios comunitarios.

Las políticas dirigidas a mejorar la calidad del empleo deben implementar un abordaje a partir de la actividad económica y la categoría ocupacional, para luego caracterizar a las empresas, a los trabajadores, sus condiciones de trabajo y niveles de ingresos. En primer lugar, en el servicio doméstico y en la construcción, por el predominio de trabajadores no registrados, altas tasas de subempleo y desempleo, y remuneraciones muy bajas. En segundo lugar, los trabajadores por cuenta propia, principalmente en el comercio minorista y la construcción, presentan la menor cobertura de la seguridad social y los menores ingresos. Tercero, el rediseño de la cobertura de la seguridad social en salud y desempleo. En todos los casos, será preciso evaluar la legislación vigente y promover su cumplimiento, no sólo por la acción del Estado como inspector, sino por la organización de los trabajadores afectados. Como es sabido, donde no hay sindicato la probabilidad de que las leyes no se cumplan es mayor y se manifiesta en la menor calidad del empleo

⁶³ El resultado se mide por las elasticidades producto/empleo desagregadas por sector de actividad (Baraibar y Comas 1999); en particular, se debería diferenciar entre actividades que producen bienes y servicios transables y no transables. Las primeras requieren un permanente cambio tecnológico que reduce la elasticidad producto/empleo, mientras que las segundas pueden cumplir un papel en la generación de empleo, admiten un menor ritmo de inversión, una mayor elasticidad producto/empleo y mayor capacidad de generar empleo por unidad de capital o de producto.

en el interior, en las pequeñas empresas y en parte de las formales. Es necesario incorporar al diálogo social a los actores que no están comprendidos en la relación salarial, ampliando la base social para lograr una mejor representación, promoviendo la superación de las dificultades de organización con programas de fortalecimiento, no sólo de los actores tradicionales. El primer objetivo de las políticas públicas puede ser contribuir a la organización y expresión independientes de los mismos, ayudando a su constitución como actores. Para los asalariados no registrados, los trabajadores por cuenta propia o del servicio doméstico, organizarse y tener representación ha resultado imposible hasta el momento. Para las empresas micro y pequeñas, negociar es difícil y caro, y cuando existen negociaciones sectoriales quedan representadas de hecho por las empresas grandes, sin que se manifiesten los matices de problemas e intereses, constituyendo un factor adicional de estímulo a la informalidad o al trabajo "en negro". ¿Cómo incorporar la representación de estos actores?

3.2.2 Implicancias para la investigación

Es posible identificar lagunas y debates no saldados, así como requerimientos de cambios en el sistema de información. Como punto de partida es necesario evaluar la información disponible y la viabilidad de utilizar las categorías revisadas, para realizar una elección fundada de definiciones operativas. Algunos aspectos justifican una investigación más profunda con la información disponible así como considerar cambios en la recolección de información, sin la cual no es posible establecer una opinión categórica sobre la magnitud del empleo de mala calidad. En particular:

- a. Las nuevas formas de contratación. Tanto en el sector público como en el privado se comienza a utilizar contratos de duración limitada o de tiempo parcial que pueden corresponder a empleos con restricciones que la ECH no registra por no incluir preguntas sobre estos temas en el formulario utilizado.
- b. El sobretrabajo en caso de ocupados durante más de 48 horas semanales (duración anormalmente prolongada) que perciben un salario mínimo legal o equivalente a lo necesario para la satisfacción de sus necesidades básicas, o por debajo de la línea de pobreza por 1.5 aproximadamente, teniendo en cuenta que por cada trabajador o pasivo con ingresos, hay una persona sin ingresos. Cabe observar que el salario mínimo nacional establecido por ley presenta limitaciones como punto de referencia de nivel de ingresos considerado adecuado por dos razones: se fija sin ninguna referencia a su poder de compra, y se utiliza para regular diversos componentes del gasto público que desvirtúan su función básica.⁶⁴ El informe del Comité de Expertos para la Décimo Sexta CIET de 1998 propone un concepto de "sobreempleo" (OIT 1998 45:46) diferente, como la situación de "personas que están dispuestas a trabajar menos (con la consiguiente reducción de salario), tener un empleo menos remunerado o que requiera menos competencias que su trabajo actual", como por ejemplo trabajadores a tiempo completo que aspiran a tiempo parcial o los que trabajan horas extra contra su voluntad.
- c. Aumenta la inestabilidad en el empleo o la probabilidad de perder el empleo. La estimación disponible es anterior a la recesión y su actualización permitiría tener un nuevo indicador de calidad del empleo (Regio y Amarante 2000).

⁶⁴ Los trabajadores con un ingreso menor al salario mínimo son 75.000 según E. Murro (Hoy por Hoy 09/07/04), sin referencia a la duración del trabajo.

- d. Con un enfoque más global se consideran otras formas de empleos inadecuados que “están vinculados con la seguridad y salud en el trabajo y las condiciones generales de trabajo. Entre dichos motivos se encuentran la estabilidad del trabajo, servicios de asistencia social, ordenación del tiempo de trabajo, seguridad y salud en el trabajo, duración del trayecto de cercanías, estrés, etc.” (OIT 1998:46).
- e. El papel de las empresas proveedoras (intermediarias) de mano de obra. La relación de dependencia se establece con la empresa intermediaria y no con la empresa en la que el trabajador desarrollará su trabajo. Por lo tanto no tiene acceso a las condiciones de trabajo de esta última o a formar parte de la organización sindical, aumentando la vulnerabilidad y la inestabilidad del empleo.
- f. En la investigación sobre el servicio doméstico se podría tener en cuenta la situación familiar de las trabajadoras y ver si las mujeres con hijos tienen la misma inserción o si está condicionada a viviendas con varios hogares. Se requiere caracterizar a las trabajadoras y sus condiciones de trabajo, el nivel de ingresos, el grado de dispersión y su relación con las características de las trabajadoras y de los hogares, su relación con el salario fijado administrativamente, la duración de la jornada y la cobertura de la legislación sobre seguridad social, el derecho a vacaciones y aguinaldo que fija la ley, el seguro por accidentes de trabajo, etc.
- g. En los trabajadores por cuenta propia habría que investigar sobre su condición anterior; si se verifica que eran cesantes, se alimenta la hipótesis de la ocupación como “refugio” o estrategia de supervivencia. Según sus calificaciones, se podría estimar su capacidad de reinserción en su trabajo anterior o en otro formal, en un contexto de aumento de la inversión y el crecimiento.
- h. La estimación de la magnitud del déficit de empleo decente, así como el rediseño de las estadísticas para que permitan elaborar los indicadores necesarios, es una tarea pendiente en Uruguay. Del conjunto de requisitos definidos para considerar a un empleo “decente” sólo es posible estimar con bastante aproximación la protección social. Con relación a “el ingreso suficiente para satisfacer las necesidades económicas y familiares básicas” se precisa una delimitación conceptual, el diseño de los indicadores adecuados para medirlo y la generación de las estadísticas que permitan construir los indicadores. Con relación al respeto a “los derechos y la representación” se observa una situación similar: se conoce la progresiva reducción de la tasas de afiliación sindical, la pérdida de importancia relativa de los trabajadores asalariados en el total de ocupados, y las formas abiertas o disfrazadas de persecución sindical; pero no existe una medida de estos fenómenos ni de la importancia de otras formas de participación de trabajadores no sindicalizados. Por último, también el requisito de asegurar “las condiciones laborales adecuadas” presenta insuficiencias de conocimiento similares a las dos anteriores.
- i. Se dispone de un modelo de desequilibrio que desagrega el desempleo para explicar el desempleo de segmentación para Montevideo (Urrestarazu 1997). Para conocer la evolución de la magnitud, la estructura y las condicionantes del desempleo de segmentación podría completarse el modelo con información sobre el interior urbano, actualizar la información para el período posterior a 1995 y considerar hipótesis alternativas sobre la evolución de la PEA y la productividad.

Bibliografía

- Alfie, I., 1991**, *El mercado laboral uruguayo y la integración regional*, en *Estudios*, julio/setiembre, pp. 105-115.
- Altimir O., 1979**, *La dimensión de la pobreza en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 27, Santiago de Chile.
- Allen, S.; Cassoni, A., y Labadie, G., 1994** *Reformas del mercado laboral ante la liberalización de la economía. El caso de Uruguay*, BID, Washington, Documento de Trabajo 177.
- **1996**, *Wages and employment after reunification in Uruguay*, Cuadernos de Economía, año 33, N° 99, pp. 277-293, agosto.
- Amadeo, E.; Camargo, J.; Gonzaga, G.; Martínez, D.; Reyes, A.; Szretter, H. y Tokman, V., 1997**, *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, OIT, Ginebra.
- Amadeo, E., y Horton, S., 1996**, “Labour Flexibility and Productivity: An Overview”, en Horton, S., y Amadeo, E. (eds.), *Labour productivity and flexibility*, World Bank, Washington.
- Amarante, V., 2000**, *La elasticidad producto–empleo de largo plazo en el Uruguay*, IECON, DT 06/00.
- Amarante, V., y Arim, R., 2004**, *Mercado laboral en Uruguay 1986–2002*, en www.oitchile.cl
- Aoyama, Y., y Castells, M., 2002**, *Estudio empírico de la sociedad de la información. Composición del empleo en los países del G7 de 1920 a 2000*, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 121, núm 1-2.
- Araujo Castor, N., y Augusto Comin, A., 1999**, *Competitiveness, Employment Protection and Innovative Bargaining Experiences in Contemporary Brazil*, OIT, inédito.
- Atkinson, A.B., 1996**, “Seeking to explain the distribution of income”, en Hills, J. (ed.), *New Inequalities. The changing distribution of income and wealth in the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- Azam, J. P., 1994**, “Recent Developments in the Developed Country Literature on Labor Markets and the Implications for Developing Countries,” en Horton, Kanbur, Mazumdar (eds.), *Labor Markets in an Era of Adjustment*, . Economic Development Institute of The World Bank, Washington.
- Azar, P.; Rodríguez, S., y Sanguinetti, C., 2001**, *Análisis sobre la duración del desempleo. Uruguay, 1986-1999*, Instituto de Economía.
- Banco Mundial (BM), 1995**, *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, Washington.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1998**, *Mercado de trabajo: entre la solidaridad y la lealtad*, Montevideo.

- **2003**, *Informe de progreso económico y social 2003. Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina*, Washington.
- Baraibar, M., y Comas, M., 1999**, *La elasticidad producto-empleo como instrumento de proyección del empleo de corto plazo en Uruguay*, trabajo de investigación monográfico, Universidad de la República, Uruguay.
- Bean, Ch., 1994**, “European Unemployment: a survey”, en *Journal of Economic Literature*, 32 (2).
- Bean, Ch.; Layard, R., y Nickell, S., 1986**, “The rise in unemployment: a multi-country study” en *Economica*, vol. 53, núm. 210.
- Bensusán, G., y Sánchez, L., 2003**, “La dimensión laboral en los procesos de integración: TLCAN – MERCOSUR”, en Fausto, A.; Pronko, M., y Yannoulas, S. *Políticas Públicas de Trabalho e Renda na América Latina e no Caribe*. FLACSO, São Paulo.
- Brezzo, L.A. y Vispo, E., 1988**, “Experiencia de la Concertación de Políticas de Ingresos en Uruguay”. *Política Económica y Actores Sociales*. PREALC, Santiago.
- Bucheli, M., et al., 1994**, “Recursos humanos en el proceso de ajuste: el caso uruguayo”, en *Revista de Economía*, Uruguay, vol. 1, núm. 1, pp. 87-154, mayo.
- Buxedas, M., et al., 1995**, *Las Mypes en el Uruguay. Desempeño y perspectivas*, CIEDUR, Montevideo.
- Buxedas, M.; Aguirre, R., y Espino, A., 1999**, *Exclusión social en el mercado de trabajo. El caso de Uruguay*. OIT-ETM, Santiago.
- Cacciamali, M. C., 1982**, *Um estudo sobre o sector informal urbano e formas de participação na produção*, tesis de doctorado presentada en la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de São Paulo.
- **2000**, *A informalidade na América Latina contemporânea: Argentina, Brasil e México*, III CLAST.
- **2002**, “Liberalización del comercio y desafíos para implementar los principios y derechos fundamentales del trabajo en América Latina”, en Cacciamali, Banko, C. & Kon, A., *Los desafíos de la política social en América Latina*, Caracas.
- Cappelletti, B., 2000**, *Actores sociales y formación en Argentina*, OIT CINTERFOR, Montevideo.
- **2003**, *Antecedentes de la Concertación Social en Argentina*, OIT – MTSS, Buenos Aires.
- Cappelletti, B; Lanari, M.E., y Rocca, E. (coords.), 2003**, *Exclusión social en el sistema de relaciones laborales. El caso argentino: 1990-02*, Buenos Aires.
- Cassoni, A., Labadie, G. y Allen, S., 1994**, *Reformas del mercado laboral ante la liberalización de la economía. El caso de Uruguay*, BID, Washington.
- Cassoni, A., 1997**, *A brief survey on the role of trade unions in labour markets*, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Documento núm. 6/97.

- **1999a**, *Labour demand before and after re-unionization*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Documento núm. 1/99.
- **1999b**, *The wage elasticity of labour demand in the Uruguayan manufacturing sector after re-unionisation: new evidence*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Documento núm. 15/99.
- **2001**, *Unemployment and precariousness of employment in Uruguay: who are the losers?*
- Círculo de Montevideo, 1998**, *Empleo, flexibilidad laboral y protección social*, Presidencia de la República Oriental del Uruguay-PNUD.
- Comisión de la Comunidad Europea (CCE), 1993**, *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Libro Blanco, Luxemburgo.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 1989**, *La situación del empleo en el Uruguay durante el período 1985-1988*, Montevideo, INL.
- **1990**, *La evolución del empleo. ¿Quiénes son los ocupados y los desocupados en el Uruguay?*, Montevideo.
- **1993**, *Los cambios recientes en el mercado de trabajo del Uruguay*, Montevideo.
- **1995**, *Panorama Social de América Latina*, anual, varios números, Santiago.
- **2002**, *Globalización y desarrollo*, Santiago. **Cozzano, B., y Pozzolo, M.L., 1996**, *Aporte para un debate sobre flexibilidad laboral*, UCUDAL-FOMIN, jun.
- Chacaltana, J., y García, N., 2001**, *Reforma laboral, Capacitación y Productividad*, DT 139, ETM-Países Andinos-OIT, Lima.
- de Brun, J., y Labadie, G., 1998**, *Rigidez salarial, precios relativos y ajuste estructural: Una interpretación del desempleo en Uruguay*, Seminario Mercado de Trabajo: Entre la solidaridad y la lealtad, Montevideo, Uruguay.
- DIEESE, 1999**, *O comportamento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90: 1993 – 1996*, São Paulo.
- **2000**, *Diálogo social sobre formação no Brasil*, OIT CINTERFOR, Montevideo.
- Dunlop, J. T., 1958**, *Industrial Relations Systems*, Nueva York.
- Espino, A., 2004**, *El desempleo en el Uruguay*, Instituto de Economía, DT 01/04.
- Fausto, A.; Pronko, M., y Yannoulas, S., 2003**, *Políticas Públicas de Trabalho e Renda na América Latina e no Caribe*, FLACSO, Brasil.
- Fernández, A., 1995**, *Técnicas y criterios de medición de variables*, MTSS-DINAE, Montevideo.
- Ferrari, G., 2000**, *Tamaño, estructura e ingresos del Sector Informal Urbano en Uruguay, 1987-1997*, monografía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- Fields, G., 1999**, *Distribution and Development: A Summary of the Evidence for the Developing World*, Seminario de Economía Social LACEA DE/FCCSS, Montevideo.

- 2003, “El trabajo decente y las políticas de desarrollo”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2, pp. 263-288.
- Forteza, A., y Rama, M., 2000**, *Labor market “rigidity” and the success of economic reform across more than one hundred countries*, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Documento núm. 6/00, Montevideo.
- François, Ch., 1977**, *Introducción a la prospectiva*, Pleamar, Buenos Aires.
- Freeman, R. (ed.), 1994**, *Working under different rules*, Rusell Sage Foundation, Nueva York.
- Freeman, R., y Katz, L., 1994**, “Rising wage inequality: the United States vs. other advanced countries” en Freeman, R. (ed.), 1994, *op. cit.*
- Ganuzza, E.; Paes de Barros, R.; Taylor, L., y Vos, R. (eds.), 2001**, *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Eudeba-PNUD-CEPAL, Buenos Aires.
- García, N., 1993**, *Ajuste, reformas y mercado laboral. Costa Rica (1980 -1990) Chile (1973 – 1992) México (1981 – 1991)*, PREALC, Santiago.
- 2002 *Productividad, competitividad y empleo: un enfoque estratégico*, en www.consortio.org/CIES
- García de Soria, X., Rivas, M.F., y Taboada, M. 1999** *Oferta laboral de las mujeres. Un estudio empírico para Uruguay año 1997* Monografía, FCCEEyA.
- González Sierra, Y., 1993**, *Continuidad y cambio en el Movimiento Sindical Uruguayo. Una perspectiva histórica de su problemática actual*. CIEDUR, Montevideo.
- Grosskoff, R., y Melgar, A., 1990**, “Sector Informal Urbano: ingreso, empleo y demanda de su producción. El caso uruguayo”, en J. Mezzerá (coord.), *Ventas informales. Relaciones con el Sector Moderno*, PREALC, Santiago.
- Iacona, J., y Pérez, S., 2000**, *La conflictividad laboral en el inicio y en el epílogo del gobierno de Menem. Fotografías en movimiento de un tiempo vertiginoso*, III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Buenos Aires.
- Instituto de Economía, 1969**, *El proceso económico del Uruguay*, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE), 1993**, *Metodología y diseño muestral de la Encuesta Continua de Hogares*, INE, Montevideo.
- 1998, *VII Censo General de Población III de Hogares y V de Vivienda*, INE, Montevideo.
- 1999. *Proyecciones de población urbana por edad y sexo*, INE, Montevideo.
- 2001, *Encuesta Continua de Hogares*, INE, Montevideo.
- 2002, *Encuesta Continua de Hogares*, INE, Montevideo.
- 2004a, *Encuesta Continua de Hogares, Principales resultados*, INE, Montevideo.
- 2004b, *Estimaciones de pobreza por el método del ingreso. Año 2003*, en www.ine.gub

- **2005a**, *Encuesta Continua de Hogares. Principales resultados. Año 2004*, en www.ine.gub
- **2005b**, *Estimaciones de pobreza por el método del ingreso. Año 2004*, en www.ine.gub
- INE–CELADE, 2001**, *Proyecciones de población por edad y por sexo*. en www.ine.gub
- Kay, G., 1975**, *Development and underdevelopment*, Londres.
- Kochan, T., & Katz, H., 1988**, *Collective bargaining and industrial relations*, Irwin.
- Kuznets, S., 1955**, “Economic growth and income inequality”, *American Economic Review*, mar., pp. 1-28.
- Lanari, M. E., 2003**, *La política de empleo en los países del MERCOSUR, 1990 – 2003. El caso de Argentina*, OIT, Buenos Aires.
- Lanzilotta, B.; Llambí, C., y Mordecki, G., 2003**, *La influencia regional sobre la economía uruguaya. Un análisis de los últimos veinte años*, IECON, Serie Documentos de Trabajo.
- Layard, R.; Nickell, S., y Jackman, R., 1991**, *Unemployment*, Oxford University Press.
- Leney, T.; Coles, M.; Grollman, Ph., y Vilu, R., 2004**, *Manual de escenarios*, CEDEFOP, Luxemburgo.
- Lewis, W. A., 1954**, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School of Economic and Social Studies; también en *El Trimestre Económico*, núm. 108, octubre de 1961, FCE, México.
- **1970**, “Resumen: Causas de desempleo en los países en vías de desarrollo y algunos temas de investigación”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 81, núm. 5, mayo, pp. 619-627.
- Llambí, M. C., 1999**, *Magnitud, composición y evolución del empleo precario. Uruguay, 1991–1997*.
- Llambí, M. C., y Arim, R., 1999**, *El empleo precario: impacto en los niveles de ingresos y un modelo explicativo*, Instituto de Economía, FCCEEyA, Serie Avances de Investigación núm. 13/99.
- Maloney, W., 1998a**, *Are Labor Markets in Developing Countries Dualistic?*, The World Bank.
- **1998b**, *The Structure of Labor Markets in Developing Countries*, The World Bank, PRWP 1940.
- **2003**, *Informality Revisited*, The World Bank, PRWP 2965.
- Mao Tsé – Tung, 1965**, *Cuatro tesis filosóficas*, Beijing.
- Marchal, A., 1961**, *Estructuras y sistemas económicos* Ariel, Barcelona.
- Melgar, A., 1987**, “El mercado de trabajo y la distribución de ingresos”, en *I. de Economía - FESUR, Uruguay 1987*, tomo II, pp. 459-492, Montevideo.

- Méndez, E., 1983**, *Ocupación en el Uruguay, 1963-1981*, monografía de la FCCEEyA.
- Mesa-Lago, C., 1978**, “Social Security and extreme poverty in Latin America”, en *Journal of Development Economics*, vol. 12, pp. 83-110.
- Meller, P., 1978**, *Enfoques sobre demanda de trabajo: relevancia para América Latina*, Santiago.
- Mezzer, J., 1978**, *Mercados laborales y medición del sector informal*, Santiago, Chile.
- **1990**, “Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal: Segmentación y relaciones económicas”, en J. Mezzer (coord.), *Ventas informales. Relaciones con el Sector Moderno*, PREALC, Santiago, Chile.
- Mila, O., 1994**, “Convenios colectivos en empresas del estado uruguayo” *Revista de Relasur*, núm. 3, Montevideo.
- Montero, C., 2000**, *La privatización de las relaciones laborales*, III Congreso ALAST
- Morawetz, D., 1974**, “Employment implications of industrialization in developing countries”, en *The Economic Journal*, septiembre.
- Naranja, M., y Pérez, A., 2002**, *La flexibilidad salarial en el Uruguay 1986-1999*, Instituto de Economía, Serie Documentos de Trabajo núm. 1/02, Montevideo.
- Nickell, S., 1990**, “Unemployment: A Survey”, en *Economic Journal*, junio, pp.391-439.
- **1997**, “Dynamic models of labour demand”, *Handbook of labour economics*, part. II., cap. 9, pp. 473-521.
- Notaro, J., 1981**, *Controversias e interrogantes en la literatura sobre empleo en América Latina*, México.
- **1995**, *El empleo en el Uruguay. Diagnóstico y lineamientos de políticas*, en www.bcu.gub.uy, Jornadas de Economía, 1995.
- **1999**, *Ocupación y masa salarial en el Uruguay. 1984-1998*, Instituto de Economía, FCCEEyA, Serie Documentos de Trabajo núm. 7/99. En [www.iecon.ccee.edu.uy](http://www.iecon.ccee.edu.uy/Publicaciones/Instituto%20de%20Economía/Documentos%20de%20Trabajo) /Publicaciones/Instituto de Economía/Documentos de Trabajo.
- y **Hintermeister, A., 1989**, *Política económica y sectores populares*. CIEDUR, Montevideo.
- Novick, M., 2001**, *Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los 90*, Buenos Aires.
- Novick, M., y Tomada, C., 2001**, *Reforma laboral y crisis de la identidad sindical en la Argentina*, CENDES, Caracas.
- Noya, N.; Pereira, M., y Prieto, G., 2003**, *Crecimiento y capital humano en Uruguay: 1940 – 1999*, Jornadas del BCU, www.bcu.gub.uy, Estudios Jornadas 2003.
- OIT, 1948**, *Resolution concerning statistics of multiple employment, underemployment and inadequate employment, with special reference to agriculture*, Sexta Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, Ginebra.

- **1998a**, *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*, Santiago.
- **1998b**, *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999. Empleabilidad y mundialización. Papel fundamental de la formación*, Ginebra.
- **1999a**, *A Thematic Evaluation of the Urban Informal Sector: ILO Actions and Perspectives*, Evaluation Unit, Ginebra.
- **1999b**, *Trabajo decente y protección para todos: Prioridad de las Américas*, Lima.
- **2001a**, *OIT informa. Panorama Laboral 2001. América Latina y el Caribe*, Lima.
- **2001b**, *De la informalidad a la modernidad*, Chile.
- **2001c**, *Reducir el déficit de trabajo decente: un desafío global*, Memoria del Director General, Conferencia Internacional del Trabajo, 89ª Reunión.
- **2002**, *Informe sobre el empleo en el mundo 2001: la vida en el trabajo en la economía de la información*, Ginebra.
- **2003a**, *Informe General. Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, Ginebra.
- **2003b**, *Panorama Laboral*, OIT Lima.
- **2003c**, *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, OIT, Santiago.
- **2004**, *Panorama laboral 2004. América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- **2005**, *Informe sobre el empleo en el mundo 2004 – 2005*, Ginebra.
- Ozaki, M., 1996**, “Relaciones laborales y organización del trabajo”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 115, núm. 1, OIT, Ginebra,
- **2003**, *Negotiating Job Protection in the Age of globalization*, ILO, Geneva.
- Pacheco, G., 1998**, *Importaciones de bienes de capital. Avances para una mejor estimación de la formación bruta de capital fijo*, XII Jornadas de Economía, BCU.
- Pagés, C., Ruiz – Tagle, C., Fernández, A., Bucheli, M., Furtado, M., Rodríguez, J.M., Cassoni, A., y Martínez, H. 2004** *Diagnóstico del Mercado de Trabajo en Uruguay* BID
- Pérez del Castillo S., 1994**, *La flexibilidad laboral: una perspectiva internacional comparada*, CERES, Montevideo.
- Phelps, E., 1992**, “A Review of Unemployment”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXX, septiembre, pp. 1476-1490.
- Pinto, A., 1965**, “Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano”, en *El Trimestre Económico*, 32 (125), enero-marzo.

- 1970, “Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina”, en ILPES, *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile.
- Polachek, S., 2003**, *What can we learn about the decline in U.S. Union membership from international data?*, IZA Discussion Papers www.d.repec.org.
- Porter, M., 1995**, *Competitive Advantage*, Simon and Schuster, Nueva York.
- Portes, A., 1983**, “The informal sector: Definition, controversy and relation to national development”, en *The John Hopkins University, 1982 Review*, 71 (1), pp. 151-714.
- 2000, “La economía informal y sus paradojas”, en Carpio, J.; Klein, E., y Novacovsky, I., *Informalidad y exclusión social*, FCE Siempre OIT, Buenos Aires.
- Porto, L., 2002**, *Uruguay 2002. Para entender la crisis bancaria*, EBO.
- PREALC, 1974**, *Políticas de empleo en América Latina*, Santiago.
- 1976, *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas*, Santiago.
- 1978, *Sector Informal. Funcionamiento y políticas*, Santiago.
- 1987, *Ajuste y Deuda Social. Un enfoque estructural*. Santiago.
- 1990, *Deuda Social: Esquema de diagnóstico y de recuperación*, Santiago.
- 1993, *Deuda Social. Desafío de la equidad*, Santiago.
- Quijano, A., 1970**, *Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en A. Latina*, Lima.
- 1971, *Polo marginal y mano de obra marginalizada*, CEPAL, Santiago
- 1998, “‘Marginalidad’ e ‘Informalidad’ en debate”, cap. 2 de *La economía popular y sus caminos en América Latina*, Mosca Azul, Lima.
- Rama, M., 1988**, “¿Qué es el pleno empleo? Una cuantificación de la desocupación voluntaria, de desequilibrio y de segmentación”, en *SUMA*, 4, pp. 43-68, Montevideo, CINVE.
- 2004, *Globalization and workers in Developing Countries*, World Bank.
- Ramos, C. A., 2003**, *La política de empleo en los países del Mercosur, 1990 – 2003. El caso de Brasil*, OIT, Buenos Aires.
- Ranis, G., 2004**, *Arthur Lewis Contribution to Development Thinking and Policy*, en “The Lewis Model After 50 Years”, encuentro realizado el 6 y 7 de julio en la Universidad de Manchester.
- Reggio, I., y Amarante, V., 2000**, *El desempleo en el Uruguay 1995 – 1997*, Instituto de Economía, FCCEEyA, Serie Documentos de Trabajo núm. 01/00.
- Rifkin, J., 1996**, *El fin del trabajo*, Paidós Ibérica, España.

- Robinson, J., 1939**, “La Teoría de la Ocupación”, en *Ensayos de economía postkeynesiana*, 1959, FCE, México.
- Rodgers, G., y Reinecke, G., 1998**, “La calidad del empleo: Perspectivas y ejemplos de Chile y Brasil”, en OIT, *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*, 1998, Santiago.
- Rodríguez Collazo, S., 1998**, *Modelización y desestacionalización de la tasa de desempleo en Montevideo*.
- **2000a**, *Variaciones cíclicas de la oferta de trabajo en el Uruguay*, AI 3/00.
- **2000b**, “Proyección de la tasa de desempleo urbano para el año 2000”, en Amarante *et al.*, *El desempleo en el Uruguay en 1998 y perspectivas para el 2000*, AI 1/00.
- **2001**, *Oferta y demanda de trabajo. Predicciones de corto plazo*, AI 4/01.
- **2005**, *¿Cuánto debe crecer el producto para que el desempleo se reduzca? Una revisión del cumplimiento de la ley de Okun para Uruguay*, IECON.
- Rossi, M., y Tansini, R., 1989**, “Un modelo de desequilibrio para el mercado de trabajo del Uruguay”, en *Uruguay 89*, pp. 325-334, Montevideo, F.CC.EE/IE-FESUR.
- Sen, A., 1981**, “Issues in the measurement of poverty”, en *Scandinavian Journal of Economics*.
- **1992**, *Inequality Reexamined*, Rusell Sage Foundation, Nueva York.
- **1997**, *On economic inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- Sladogna, M., 2000**, *Los temas actuales de la negociación: el empleo, la flexibilización del tiempo de trabajo y la formación profesional. Un ejemplo a partir del Sector Automotriz argentino*, Buenos Aires.
- Sneessens, H., y Drèze, J., 1986**, “A discussion of Belgian unemployment, combining traditional concepts and disequilibrium econometrics”, en *Economia*, vol. 53, 210 suppl.
- Souza, P. R., 1977**, *La segmentación del mercado de trabajo urbano y las disparidades de salario en economías subdesarrolladas*, PREALC, Santiago.
- **1978**, *Salario e mão de obra excedente*, UNICAMP, São Paulo.
- **1986**, *El Sector Informal: evaluación crítica después de diez años*, Seminario sobre Economía no Registrada, Buenos Aires.
- Souza, P.R., y Tokman, V., 1975**, *El Sector Informal Urbano*, PREALC, Santiago.
- **1978**, “Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas” en PREALC, *Sector Informal. Funcionamiento y políticas*, Santiago.
- Stallings, B., y Peres, W., 2000**, *Growth, Employment and Equity: the Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, Brooking Institution Press y ECLAC, primavera.
- Stiglitz, J., 1987**, *Sobre ética y economía*, Madrid.

- 2002, *El malestar de la globalización*, Madrid.
- 2003, *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus, Buenos Aires,
- Szarfman, E., 2004**, “Mujeres y jóvenes, los más débiles del mercado laboral”, *El Observador*, 2 de agosto.
- Tansini, R., y Zejan, M., 1990**, “Una modelización del sector manufacturero con factores cuasi fijos”, en *SUMA* 5, núm. 8, pp.81-103, abril, Montevideo.
- Thurow, L., 1984**, *The case of industrial policies*.
- Tokman, V., 1978**, “Las relaciones entre los sectores informal y formal”, *Revista de la CEPAL*, núm. 5.
- 1980, *Dinámica de los mercados de trabajo y distribución del ingreso en América Latina*, PREALC, Santiago.
- 1994, *Generación de empleo en un nuevo contexto estructural*, OIT, Santiago.
- 2000, “El sector informal posreforma económica”, en Carpio, J.; Klein, E., y Novacovsky, I., *Informalidad y exclusión social*, FCE Siempre OIT, Buenos Aires.
- (dir.), 2001, *De la informalidad a la modernidad*, OIT, Santiago.
- 2004, *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Fondo de Cultura Económica, Santiago.
- Tokman, V., y Martínez, D., (eds), 1999a**, *Productividad y empleo en la apertura económica*, Lima.
- 1999b, *Flexibilización en el margen. La reforma del contrato de trabajo*, Lima.
- 1999c, *Inseguridad laboral y competitividad: modalidades de contratación*, Lima.
- Touraine, A., 1987**, *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*, PREALC, Santiago, Chile.
- Tulchin, J., y Garland, A., (eds.), 2000**, *Social Development in Latin America: The Politics of Reform*, W. Wilson Center, Washington.
- Urrestarazu, M., 1997**, *Desempleo de segmentación en Montevideo. 1981-1995*, trabajo monográfico, FCCEEyA, UDELAR.
- Vaillant, M., y Terra, M.I., 2000**, *Comercio, fronteras políticas y geografía: un enfoque regional de la integración económica*, Montevideo.
- Vega, M. L., 2001**, *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, OIT, Lima.
- Vigorito, A. (coord.); Amarante, V.; Arim R., y Notaro, J., 1999**, *Matrices de empleo y remuneraciones. Uruguay 1990 – 1997*, Instituto de Economía, Serie Avances de Investigación 11/99, Montevideo.

Vigorito, A. (coord.); Amarante, V.; Arim, R.; Lanzilotta, B.; Machado, A.; Rodríguez, S., y Salazar, A., 2002, Informe final. Matrices de empleo y remuneraciones por categorías de ocupación y ramas de actividad económica. 1996-2000, Convenio BCU-IECON, Montevideo.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO A.1
NIVEL DE ACTIVIDAD, INFLACION Y SECTOR EXTERNO
1984/2004

Años	PBI Tasa de Crecim.	YNBD Tasa de Crecim.	IBF/PBI en % Val. Corr.	IBF Privada Maq. y Eq. Tasa de Crecim.	IPC Var. porcent. Prom.	DF/PBI en % Val. corr. (1)	Variación de RIN del BCU (2)	D. Externa Neta/PBI en % (3)
1984	(1,1)	(2,8)	10,9	(29,8)	55,3	(9,8)	81,4	61,4
1985	1,5	0,0	9,6	0,0	72,2	(6,3)	(10,2)	61,7
1986	8,9	15,4	9,9	20,6	76,4	(5,2)	393,7	44,9
1987	7,9	10,8	11,4	52,8	63,6	(4,0)	198,0	38,0
1988	0,0	0,9	11,9	13,6	62,2	(4,8)	(41,4)	41,7
1989	1,3	0,6	11,6	(2,4)	80,4	(6,6)	20,0	40,6
1990	0,9	(0,8)	12,1	3,6	112,5	(3,6)	100,8	35,1
1991	3,2	5,4	13,4	11,1	102,0	0,0	(271,4)	24,3
1992	7,9	9,3	14,2	43,8	68,1	0,5	120,3	20,5
1993	3,0	4,5	14,8	5,4	54,1	(1,5)	255,0	17,3
1994	6,3	6,6	14,5	(1,7)	44,7	(2,8)	227,8	17,9
1995	(1,3)	(0,2)	13,5	24,8	42,2	(1,6)	338,3	16,8
1996	5,6	6,6	14,0	20,4	28,3	(1,5)	107,2	15,1
1997	5,0	5,2	14,5	16,9	19,8	(1,4)	190,7	13,5
1998	4,5	5,7	15,2	10,5	10,8	(0,9)	365,3	13,0
1999	(2,8)	(4,2)	14,5	(22,0)	5,7	(3,9)	13,5	25,5
2000	(1,4)	(2,6)	13,2	(16,7)	4,8	(4,1)	166,8	30,0
2001	(3,4)	(5,5)	12,5	(7,7)	4,4	(4,2)	302,2	35,5
2002	(11,0)	(9,2)	9,0	(45,1)	14,0	(4,2)	(2.323,1)	65,7
2003*	2,3	1,0	9,7	(15,7)	19,4	(3,2)	1.380,2	73,7
2004*	12,3	12,6	11,4	85,7	9,2	(2,0)	454,3	63,6

* Datos preliminares. Entre paréntesis, variaciones negativas

FUENTE: IECON Equipo de Coyuntura Económica, con datos de INE y BCU

NOTAS:

- (1) Resultado Fiscal Consolidado,
- (2) Millones de U\$S. Desde 2004, solo variación de activos
- (3) Del Sector Público, en dólares corrientes

CUADRO A.2
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, OCUPADOS Y DESOCUPADOS 1983 - 2004
Tasas y miles de personas, por región.

	PET, MILES			TASAS DE ACTIVIDAD			PEA, MILES			TASAS DE EMPLEO			OCUPADOS, MILES			TASA DE DESEMPLEO			DESOCUPADOS, MILES		
	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto	Total	Monte	Resto
	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano	Urbano	video	Urbano
Localidades de 900 habitantes y mas																					
1983	1960,9	1020,1	940,8	54,1	57,2	50,7	1060,5	583,5	477,0	46,5	48,5	44,3	911,7	494,9	416,9	14,4	15,3	13,4	153,2	89,3	63,9
1984	1982,6	1027,2	955,4	54,9	58,2	51,4	1088,9	597,8	491,1	47,4	49,9	44,7	938,6	512,1	426,6	13,4	13,9	12,9	146,1	82,8	63,3
1985(1)	2004,4	1034,4	970,0	55,6	58,4	52,6	1114,3	604,1	510,2	48,7	50,8	46,5	976,8	525,7	451,1	12,8	13,3	12,3	143,1	80,3	62,8
1986	2025,9	1039,5	986,4	56,2	58,5	53,8	1138,8	608,1	530,7	50,6	52,2	48,8	1024,3	542,9	481,4	10,0	10,7	9,3	114,4	65,1	49,4
1987	2049,2	1044,9	1004,3	57,9	60,2	55,6	1187,4	629,0	558,4	52,6	54,6	50,6	1079,0	570,8	508,2	9,1	9,3	8,9	108,2	58,5	49,7
1988	2073,7	1050,6	1023,2	57,4	59,3	55,4	1189,8	623,0	566,8	52,4	53,9	50,9	1087,2	566,4	520,8	8,7	9,1	8,2	103,2	56,7	46,5
1989	2098,9	1056,3	1042,6	57,7	59,6	55,7	1210,3	629,5	580,7	53,1	54,5	51,6	1114,2	576,1	538,1	8,0	8,5	7,4	96,5	53,5	43,0
1990	2123,9	1061,9	1062,1	57,0	59,6	54,4	1210,6	632,9	577,8	52,0	53,8	50,3	1105,5	571,3	534,2	8,5	9,2	7,7	102,7	58,2	44,5
1991	2149,4	1067,5	1082,0	57,3	59,6	55,1	1232,4	636,2	596,2	52,2	54,2	50,2	1121,7	578,6	543,2	8,9	8,9	8,8	109,1	56,6	52,5
1992	2175,7	1073,2	1102,6	57,4	59,5	55,4	1249,3	638,5	610,8	52,2	54,1	50,4	1135,7	580,0	555,7	9,0	9,0	9,0	112,4	57,5	55,0
1993	2202,1	1078,8	1123,3	56,6	59,0	54,3	1246,6	636,6	610,0	51,8	54,0	49,8	1142,0	582,5	559,4	8,3	8,4	8,2	103,5	53,5	50,0
1994	2228,1	1084,2	1143,8	58,1	60,5	55,8	1294,2	656,0	638,3	52,7	55,0	50,6	1175,1	596,3	578,8	9,2	9,2	9,2	119,1	60,3	58,7
1995	2252,9	1089,4	1163,5	59,0	62,1	56,1	1329,2	676,5	652,7	53,0	55,4	50,7	1193,4	603,5	589,9	10,3	10,8	9,7	136,4	73,1	63,3
1996	2276,1	1094,1	1182,0	58,1	61,6	54,8	1321,7	674,0	647,8	51,1	54,0	48,5	1164,1	590,8	573,3	11,9	12,3	11,4	156,7	82,9	73,8
1997	2298,3	1098,6	1199,8	57,7	60,2	55,4	1326,0	661,3	664,7	51,1	53,2	49,1	1173,5	584,4	589,1	11,4	11,6	11,3	151,8	76,7	75,1
1998	2321,0	1103,9	1217,1	60,1	61,6	58,8	1395,7	680,0	715,7	53,8	55,3	52,3	1247,0	610,5	636,5	10,4	10,1	10,7	145,3	68,7	76,6
Localidades de 5000 habitantes y mas																					
1996	1990,5	1094,1	896,4	60,6	61,6	59,3	1205,5	674,0	531,6	53,3	54,0	52,5	1061,0	590,8	470,2	12,0	12,3	11,6	144,6	82,9	61,7
1997	2010,0	1098,6	911,4	60,2	60,2	60,2	1210,0	661,4	548,7	53,2	53,2	53,2	1069,3	584,5	484,9	11,7	11,6	11,8	141,5	76,7	64,7
1998	2029,0	1103,9	925,1	60,4	61,4	59,3	1227,5	680,1	547,4	54,3	55,1	53,4	1103,7	610,8	492,9	10,1	10,2	9,9	123,7	69,4	54,3
1999	2048,0	1105,6	942,4	59,3	61,4	57,2	1219,8	681,3	538,4	52,6	54,1	51,1	1082,1	601,3	480,8	11,3	11,8	10,7	138,1	80,6	57,5
2000	2067,5	1100,4	967,1	59,6	61,3	57,8	1235,3	676,6	558,7	51,5	52,8	50,1	1067,6	583,2	484,4	13,6	13,9	13,3	167,9	93,8	74,2
2001	2087,4	1103,0	984,4	60,6	62,6	58,5	1269,4	692,7	576,8	51,4	53,0	49,7	1076,2	586,0	490,2	15,3	15,5	15,0	193,9	107,1	86,8
2002	2107,5	1105,7	1001,9	59,1	61,2	56,9	1249,5	678,8	570,7	49,1	50,8	47,3	1038,3	563,6	474,6	17,0	17,0	16,9	212,0	115,6	96,4
2003	2127,8	1108,3	1019,5	58,1	59,6	56,5	1240,5	663,2	577,4	48,3	49,7	46,9	1032,0	552,9	479,2	16,9	16,7	17,0	209,1	110,7	98,4
2003(2)	2101,0	1070,5	1030,5	58,1	59,6	56,5	1221,2	638,6	582,5	48,3	49,7	46,9	1015,3	532,0	483,2	16,9	16,7	17,0	205,8	106,6	99,2
2004(2)	2115,7	1069,8	1045,9	58,5	59,8	57,1	1237,7	639,7	597,2	50,8	52,0	49,6	1074,8	556,3	518,8	13,1	12,9	13,2	162,1	82,5	78,8

(1) Interior Urbano estimado

(2) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

Fuente: INE-Encuesta Continua de Hogares. Ver Anexo Metodológico.

CUADRO A.3
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA SEGÚN LOCALIZACIÓN Y SEXO. 1984-2004

	TASAS DE ACTIVIDAD									MILES DE PERSONAS								
	Total Urbano			Montevideo			R.Urbano			Total Urbano			Montevideo			R.Urbano		
	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M
Localidades de 900 habitantes y mas																		
1983	54,1	s.i	s.i.	57,2	74,3	43,3	50,7			1060,5			583,5	342,1428	241,3544	477,0		
1984	54,9	s.i.	s.i.	58,2	74,9	44,7	51,4	72,9	35,3	1088,9	666,4	422,5	597,8	347,2489	250,5815	491,1	319,1777	171,8979
1985*	55,6	s.i.	s.i.	58,4	75,0	45,0	52,6	73,9	36,3	1114,3	680,4	434,0	604,1	350,3	253,8	510,2	330,1	180,1
1986	56,2	74,1	41,2	58,5	75,1	45,1	53,8	72,9	37,3	1138,8	691,0	447,8	608,1	352,6	255,5	530,7	338,5	192,2
1987	57,9	75,1	42,8	60,2	76,8	46,8	55,6	73,8	39,5	1187,4	713,0	474,4	629,0	362,6	266,5	558,4	350,5	207,9
1988	57,4	74,3	42,7	59,3	75,4	46,2	55,4	73,5	39,7	1189,8	713,0	476,8	623,0	358,4	264,6	566,8	354,7	212,1
1989	57,7	74,4	43,7	59,6	75,2	47,1	55,7	73,7	39,9	1210,3	721,9	488,4	629,5	358,9	270,6	580,7	363,0	217,7
1990	57,0	73,2	43,5	59,6	74,5	47,4	54,4	72,0	39,4	1210,6	718,5	492,2	632,9	358,5	274,4	577,8	360,0	217,7
1991	57,3	73,3	43,8	59,6	74,3	47,5	55,1	72,4	39,7	1232,4	731,1	501,3	636,2	359,7	276,5	596,2	371,4	224,8
1992	57,4	72,6	44,7	59,5	73,3	48,4	55,4	71,8	40,8	1249,3	731,5	517,8	638,5	356,1	282,5	610,8	375,5	235,3
1993	56,6	71,8	44,0	59,0	72,7	48,1	54,3	71,0	39,7	1246,6	732,2	514,4	636,6	354,8	281,8	610,0	377,5	232,5
1994	58,1	72,9	45,2	60,5	74,7	48,8	55,8	71,7	41,8	1294,2	756,5	537,7	656,0	367,8	288,2	638,3	388,8	249,5
1995	59,0	73,5	46,5	62,1	75,8	51,1	56,1	72,0	42,2	1329,2	771,1	558,1	676,5	374,2	302,3	652,7	396,9	255,8
1996	58,1	71,4	46,5	61,6	73,4	52,0	54,8	70,4	41,4	1321,7	758,2	563,5	674,0	364,6	309,4	647,8	393,6	254,2
1997	57,7	71,2	45,9	60,2	72,6	50,0	55,4	70,5	42,2	1326,0	764,3	561,7	661,3	362,7	298,7	664,7	401,6	263,1
1998	60,1	73,3	48,9	61,6	73,4	51,5	58,8	73,3	46,6	1395,7	792,9	602,7	680,0	370,0	310,0	715,7	422,7	293,0
Localidades de 5000 habitantes y mas																		
1998	60,4	73,5	49,3	61,4	73,5	51,5	59,3	73,4	46,8	1227,5	689,0	538,5	680,1	372,4	307,7	547,4	316,6	230,8
1999	59,3	72,0	48,6	61,4	73,1	51,9	57,2	70,9	45,0	1219,8	683,1	536,7	681,3	371,0	310,3	538,4	312,0	226,3
2000	59,6	71,9	49,1	61,3	72,1	52,5	57,8	71,6	45,5	1235,3	688,0	547,2	676,6	362,4	314,2	558,7	325,6	233,1
2001	60,6	72,2	50,9	62,6	72,3	54,8	58,5	72,1	46,6	1269,4	698,0	571,4	692,7	364,2	328,5	576,8	333,9	242,9
2002	59,1	70,7	49,4	61,2	71,4	53,0	56,9	70,0	45,4	1249,5	691,1	558,4	678,8	360,8	318,0	570,7	330,3	240,4
2003	58,1	69,0	48,9	59,6	69,2	51,9	56,5	68,8	45,7	1240,5	682,0	558,5	663,2	351,0	312,2	577,4	331,0	246,4
2003(1)	58,1	69,0	48,9	59,6	69,2	51,9	56,5	68,8	45,7	1221,2	671,9	549,2	638,6	338,0	300,6	582,5	333,9	248,6
2004(1)	58,5	70,0	48,7	59,8	69,9	51,5	57,1	70,1	45,6	1237,7	686,6	551,0	639,7	340,5	299,3	597,2	346,2	251,0

* Resto Urbano estimado

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

FUENTE: INE - E. de Hogares

CUADRO A.4
Ocupados por Categoría según Sector. 1984.
Miles de personas

Sector de Actividad CIU Rev.2		Empleado privado	Empleado público	Resto	Total
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y					
A,B,C	Canteras	0,7	1,2	30,7	32,5
D	Industria Manufacturera	141,7	8,8	41,3	191,0
	Alimentos, Bebidas y Tabaco	44,8	2,8	0,5	48,0
	Textiles , Vestimenta y Cuero	40,5	0,0	26,9	67,1
	Papel e Imprentas	10,2	0,5	0,6	11,3
	Químicos, Minerales No Metalicos	20,7	5,2	1,6	27,5
	Metálicas básicas, Maq. y equipo y Otras	17,9	0,4	5,8	24,0
	Madera y Muebles	7,4	0,0	5,9	13,2
E	Electricidad, Gas y Agua	0,0	14,6	0,0	14,9
F	Construcción	29,3	7,2	16,4	52,8
G	Comercio	73,2	1,5	73,0	147,1
	Comercio, Mantenim. Y Repar. Vehic. Autom. Y Motoc.				
	Comercio Al Por Mayor y a Comision	18,7	0,0	7,4	26,0
	Comercio Por Menor	54,5	1,5	65,5	121,1
H	Hoteles Y Restoranes	12,6	1,4	6,8	20,7
I	Transporte y Comunicaciones	26,4	28,6	12,3	67,4
	Transporte Y Almacenamiento	26,4	16,9	12,1	55,4
	Correo Y Telecomunicaciones	0,0	11,6	0,2	12,0
J	Servicios Financieros y a Empresas	25,6	10,0	11,3	46,8
L	Administracion Publica Y Defensa	1,2	92,5	0,0	94,9
	Servicios	145,4	69,5	54,7	269,6
M,N	Sociales y comunales	35,9	55,9	9,8	102,1
O	Saneamiento y similares	0,0	2,8	0,4	3,2
	Esparcimiento y culturales	11,4	9,5	4,7	25,6
P	Personales y de los hogares	98,1	1,3	39,8	138,6
Q	Organizaciones internacionales	0,8	0,0	0,0	0,8
Total		456,8	235,3	246,5	938,6

Fuente: Estimaciones propias con información de la ECH del INE

Nota: Ocupación principal. Localidades de 900 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales

CUADRO A.5
Ocupados por Categoría según Sector. 1998.
Miles de personas

Sector de Actividad CIU Rev.2		Empleado privado	Empleado público	Resto	Total
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y					
A,B,C	Canteras	48,1	1,2	26,0	75,3
D	Industria Manufacturera	138,9	3,7	61,8	204,4
	Alimenticios, Bebidas y Tabaco	54,7	0,7	10,7	66,0
	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	26,0	0,1	20,6	46,6
	Papel y sus prod., Imprentas y Editoriales	11,0	0,0	2,4	13,4
	Químicos, Minerales no Metalicos	6,5	0,4	4,2	11,2
	Metálicas básicas, Maq. y equipo	31,7	2,6	13,1	47,4
	Madera y Muebles	9,0	0,0	10,8	19,8
E	Electricidad, Gas y Agua.	0,3	13,8	0,0	14,2
F	Construcción	51,4	3,8	41,2	96,4
G	Comercio	123,0	0,1	111,1	234,1
	Comercio, Mantenim. Y Repar. Vehic. Autom. Y Motoc.	21,1	0,0	14,7	35,8
	Comercio Al Por Mayor y a Comision	32,4	0,0	17,4	49,8
	Comercio Por Menor	69,5	0,0	78,9	148,5
H	Hoteles Y Restoranes	25,6	0,6	9,7	35,9
I	Transporte y Comunicaciones	48,6	12,1	16,6	77,3
	Transporte Y Almacenamiento	43,1	3,9	16,0	63,0
	Correo Y Telecomunicaciones	5,6	8,2	0,6	14,3
J	Servicios Financieros y a Empresas	48,1	9,2	28,1	85,4
L	Administracion Publica Y Defensa	0,9	92,2	0,4	93,5
	Servicios	206,2	71,5	50,2	327,8
M,N	Sociales y Comunales (Enseñanza, Salud y Asociaciones)	71,7	62,2	21,0	154,8
O	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	1,4	2,8	0,2	4,4
	Diversion, Esparcimiento, Culturales	16,5	6,1	10,3	32,9
P	Personales y de los hogares	115,1	0,3	18,6	134,0
Q	Org. Internacionales y Actividades no bien Especificadas	1,5	0,0	0,1	1,6
Total		692,6	208,2	345,1	1245,9

Fuente: Estimaciones propias con información de la ECH del INE

Nota: Ocupación principal. Localidades de 900 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales

CUADRO A.6
Ocupados por Categoría según Sector. 1998.
Miles de personas

		Total	Privados	Públicos	Patrón	Cuenta	Cuenta	Otros(1)
Sector de Actividad CIU Rev.2		Propia s/l Propia c/l						
	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca,							
A,B,C	Minas y Canteras	45,6	26,4	0,5	5,4	3,2	8,1	2,1
D	Industria Manufacturera	181,8	126,1	3,5	9,5	5,0	35,3	2,3
15	Alimentos y Bebidas	55,1	46,7	0,4	3,3	0,5	3,5	0,7
17,18,19	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	43,1	25,1	0,1	0,9	0,5	16,2	0,4
20	Madera, Corcho(Excep.Muebles)	8,9	4,2	0,0	0,5	1,1	3,0	0,2
21,22	Papel E Imprentas	12,9	10,6	0,0	1,1	0,1	1,1	0,1
24	Productos Quimicos	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25,26	Caucho, Plástico y Otros Minerales No Metálicos	8,2	5,3	0,4	0,5	0,1	1,6	0,2
28	Prod.Metal.,Maquinarias y Equipo	25,8	16,6	0,3	1,9	1,7	5,0	0,3
36	Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	9,3	3,5	0,0	0,6	0,9	4,0	0,3
16,23,27,29 a 35,37	Resto Industria Manufacturera	18,2	13,8	2,3	0,7	0,1	1,0	0,2
E 40,41	Electricidad, Gas y Agua.	10,9	0,3	10,5	0,0	0,0	0,0	0,0
F	Construcción	84,0	43,8	3,2	2,7	31,1	2,7	0,6
G	Comercio	211,6	113,5	0,1	17,6	15,3	55,4	9,7
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	32,0	19,1	0,0	2,8	1,9	7,4	0,8
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	46,6	30,2	0,0	5,4	2,1	7,1	1,7
52	Comercio al por Menor	133,0	64,1	0,0	9,4	11,2	41,0	7,2
H	Hoteles y Restaurantes	32,0	24,1	0,6	1,9	0,3	3,9	1,2
I	Transporte y Comunicaciones	70,0	45,3	9,3	2,9	2,4	7,8	2,3
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	57,7	39,8	3,0	2,7	2,3	7,6	2,3
64	Correo y Telecomunicaciones	12,3	5,4	6,3	0,3	0,1	0,2	0,0
J 65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	24,1	14,4	8,2	0,1	0,7	0,7	0,0
K	Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	61,3	34,5	0,2	3,9	7,8	13,9	0,9
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	6,8	4,3	0,1	1,0	0,1	1,0	0,2
72	Informatica y Actividades Conexas	3,5	2,2	0,0	0,2	0,3	0,7	0,0
74	Serv. A Empresas(Except.Alq.Ma.q.yEq)	51,1	28,0	0,0	2,7	7,4	12,1	0,7
75	Adm.Publica y Defensa	82,0	0,7	80,9	0,0	0,2	0,1	0,1
	Otros Servicios	297,0	187,6	63,1	4,8	12,1	25,1	4,3
M 80	Enseñanza	60,8	16,9	37,7	0,7	0,5	4,5	0,3
N 85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	74,3	45,9	16,9	1,7	1,9	6,7	1,2
O 90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	3,9	1,0	2,7	0,0	0,1	0,0	0,1
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	7,3	5,2	0,0	0,0	0,0	0,8	1,2
92	Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	30,5	15,9	5,5	1,3	3,0	3,8	1,0
93	Otras Actividades De Servicios	16,8	5,2	0,3	1,0	3,7	6,4	0,2
P 95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	103,4	97,5	0,0	0,0	2,8	2,8	0,2
	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien							
Q 99 y 00	Especificadas	1,6	1,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
	TOTAL	1.101,7	618,1	180,0	48,9	78,1	153,0	23,5

Fuente: Estimaciones propias con información de la ECH del INE

Notas: Ocupación principal. Localidades de 5000 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales

(1) Incluye Trabajadores no Remunerados, Cooperativistas y Sin Información

CUADRO A.7
Ocupados por Categoría según Sector. 2003.
Miles de personas

		Total	Privados	Públicos	Patrón	Cuenta	Cuenta	Otros(1)
Sector de Actividad CIU Rev.2		Propia s/1 Propia c/1						
A,B,C	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	46,4	27,7	0,0	5,6	2,8	8,1	2,2
D	Industria Manufacturera	133,5	89,7	1,8	3,9	5,6	31,8	0,7
15	Alimentos y Bebidas	46,4	39,3	0,0	2,1	0,7	3,7	0,7
17,18,19	Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	31,2	15,6	0,0	0,6	1,9	13,0	0,0
20	Madera, Corcho (Excep. Muebles)	5,0	2,6	0,0	0,0	0,7	1,7	0,0
21,22	Papel e Imprentas	6,9	6,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0
24	Productos Químicos	7,6	7,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25,26	Caucho, Plástico y Otros Minerales No Metálicos	6,8	5,8	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0
28	Prod. Metal., Maquinarias y Equipo	10,6	6,0	0,0	0,6	0,5	3,6	0,0
36	Muebles e Ind. Manufacturera N.C.P	10,5	2,4	0,0	0,0	1,8	6,3	0,0
16,23,27,29 a 35,37	Resto Industria Manufacturera	8,5	4,4	1,8	0,6	0,0	1,7	0,0
E 40,41	Electricidad, Gas y Agua.	9,4	0,6	8,8	0,0	0,0	0,0	0,0
F	Construcción	67,3	25,2	1,4	1,9	34,2	4,6	0,0
G	Comercio	197,4	99,7	0,0	10,4	21,0	58,9	7,3
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	28,3	15,3	0,0	1,4	2,2	9,4	0,0
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	34,9	22,9	0,0	2,4	2,6	6,1	0,9
52	Comercio al por Menor	134,2	61,5	0,0	6,6	16,2	43,4	6,4
H	Hoteles y Restaurantes	22,5	16,5	0,0	1,7	0,0	3,7	0,6
I	Transporte y Comunicaciones	59,3	37,4	8,5	2,5	2,3	7,9	0,6
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	49,8	34,5	1,9	2,5	2,3	7,9	0,6
64	Correo y Telecomunicaciones	9,5	2,9	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0
J 65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	18,7	11,0	6,4	0,0	0,6	0,6	0,0
K	Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	68,0	35,5	0,0	3,3	13,0	16,2	0,0
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	4,6	2,7	0,0	0,8	0,0	1,1	0,0
72	Informatica y Actividades Conexas	6,1	3,0	0,0	0,0	0,9	2,2	0,0
74	Serv. A Empresas (Except. Alq. Maq. y Eq)	57,2	29,8	0,0	2,5	12,1	12,8	0,0
75	Adm. Publica y Defensa	88,8	0,8	88,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Otros Servicios	287,7	182,8	64,4	2,4	17,0	21,0	0,0
M 80	Enseñanza	60,3	15,8	39,1	0,0	0,9	4,5	0,0
N 85	Acts. Relacionadas Con Salud Humana	75,0	44,8	20,0	1,2	2,7	6,3	0,0
O 90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	3,3	1,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0
91	Asocs. Comerciales, Profes., Laborales	5,7	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
92	Servs. Diversion, Esparcim, Culturales	26,1	14,8	3,1	0,6	3,5	4,1	0,0
93	Otras Actividades De Servicios	17,6	5,1	0,0	0,6	5,8	6,1	0,0
P 95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	99,8	95,6	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0
Q 99 y 00	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien Especificadas	13,9	1,0	3,0	3,0	1,9	1,3	3,6
	TOTAL	1.012,7	528,1	182,3	34,6	98,5	154,3	15,0

(1) No remunerados, cooperativistas y sin información.

Fuente: Estimaciones propias con información de la ECH del INE

Nota: Ocupación principal. Localidades de 5000 habitantes y mas. Montevideo incluye zonas rurales Corregido por emigración. Ver Anexo Metodológico

CUADRO A.8

Resumen de los principales indicadores de calidad del empleo urbano 1998 - 2004
En porcentaje sobre el total de ocupados

Ocupados	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Sin problemas de empleo	72,1	71,8	70,0	59,5	57,3	55,4	55,3
Sector Formal	50,4	49,7	49,5	45,2	43,6	42,5	43,5
Sector Informal*	21,7	22,1	20,5	14,2	13,7	13,0	11,8
Con problemas de empleo	20,3	20,3	20,5	40,5	42,7	44,6	44,7
Sector Formal	13,0	12,8	12,4	8,9	9,4	9,8	10,3
Subempleados	2,2	2,5	3,2	3,2	4,0	3,5	2,9
No registrados	9,7	9,2	8,9	4,5	4,2	4,7	5,8
Subempleados y No registrados	1,1	1,1	1,3	1,2	1,2	1,6	1,6
Sector Informal*	7,3	7,5	7,1	31,6	33,3	34,7	34,4
Subempleados	1,1	1,2	1,6	1,3	1,6	1,5	1,1
No registrados	5,4	5,4	5,6	20,8	20,1	20,6	23,1
Subempleados y No registrados	0,8	0,8	0,9	9,5	11,6	12,6	10,2
Servicio Doméstico	7,6	7,9	9,5	9,3	9,9	9,9	9,0
Total SIU(1)	29,0	29,4	27,6	36,5	37,1	37,8	37,2
Total Subempleados(2)	8,9	9,7	11,9	15,3	18,4	19,3	15,8
Total No Registrados(2)	36,6	37,0	36,6	36,0	37,1	39,5	40,7
Total Subempleados y No Registrados	1,9	1,9	2,2	10,7	12,8	14,2	11,8
Subutilización total	12,1	14,0	18,0	21,3	23,9	24,1	19,1
Desempleo equivalente (3)	1,7	2,7	4,4	6,0	6,9	7,2	6,0
Ocupados (4)	1.103,7	1.074,7	1.059,6	1.065,0	1.024,4	1.014,8	1.074,8
Cobertura Seg. Soc.							
Jubilación (5)	75,3	76,2	75,3	73,2	71,4	73,0	s.i.
Salud (6)	78,5	79,2	77,8	76,3	63,0	s.i.	s.i.
Desempleo (6)	15,6	18,3	17,1	17,3	18,5	11,5	s.i.

* Desde 2001 incluye a los ocupados en el servicio doméstico.

Fuente: INE - ECH, localidades de 5.000 habitantes y más. Ver Anexo Metodológico

Notas:

(1) No se incluye a los ocupados en el servicio doméstico.

(2) Incluyen los que tienen uno o los dos problemas, por lo que la suma duplica a los que tienen los dos problemas.

(3) (1- Hs trabajadas por subempleados/40) por % de subempleados en la PEA.

(4) En miles, en localidades de 900 habitantes y más. Cifras del INE para 1998 y 2004; ajustadas con una hipótesis de emigración los demás años (Ver Anexo Metodológico)

(5) En todas las instituciones, excluyendo trabajadores rurales dispersos y sus cónyuges.

(6) Como porcentaje del total de cotizantes del BPS

CUADRO A.9
DESOCUPACION POR LOCALIZACION Y SEXO

Tasas

	TOTAL URBANO			MONTEVIDEO			I.URBANO *		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Centros poblados de 900 habitantes y mas									
1983	14,4	12,7	21,6	15,3	s.i.	s.i.	13,4	s.i.	s.i.
1984	13,4	11,4	18,4	13,9	10,5	18,8	12,9	10,9	16,4
1985	12,8	9,6	16,0	13,3	10,1	17,4	12,3	s.i.	s.i.
1986	10,0	7,8	12,7	10,7	8,2	14,2	9,3	8,5	11,2
1987	9,1	6,4	12,7	9,3	6,8	12,6	8,9	6,9	12,7
1988	8,7	6,2	11,9	9,1	6,7	12,2	8,2	6,5	11,5
1989	8,0	6,1	10,7	8,5	6,5	11,2	7,4	5,7	10,2
1990	8,5	6,8	10,9	9,2	7,3	11,8	7,7	6,4	9,8
1991	8,9	7,0	11,5	8,9	7,1	11,3	8,8	7,0	11,8
1992	9,0	6,9	11,9	9,0	6,7	11,8	9,0	7,1	12,0
1993	8,3	6,5	10,9	8,4	6,3	11,0	8,2	6,6	10,7
1994	9,2	7,1	12,1	9,2	6,9	12,0	9,2	7,2	12,1
1995	10,3	8,0	13,4	10,8	8,4	13,7	9,7	7,6	12,9
1996	11,9	9,8	14,6	12,3	10,5	14,5	11,4	9,1	14,7
1997	11,4	9,0	14,8	11,6	9,2	14,5	11,3	8,8	15,0
1998	10,4	8,1	13,7	10,1	8,0	12,6	10,7	8,1	14,4
Centros poblados de 5000 habitantes y mas									
1998	10,1	7,8	13,1	10,2	8,1	12,7	9,9	7,5	13,4
1999	11,3	8,7	14,6	11,8	9,2	14,8	10,7	8,1	14,3
2000	13,6	10,9	17,0	13,9	10,9	17,2	13,3	10,8	16,7
2001	15,3	11,5	19,7	15,5	11,5	19,7	15,0	11,5	19,8
2002	17,0	13,5	21,2	17,0	14,0	20,3	16,9	12,9	22,3
2003	16,9	13,5	20,8	16,7	14,0	19,6	17,0	13,0	22,4
2004	13,1	10,2	16,5	12,9	10,8	15,3	13,2	9,7	18,1

* Resto Urbano 1985, estimado

FUENTE: ECH del INE.

La tasa de desocupación se calcula como el cociente entre el número de desocupados y la PEA.

CUADRO A.10
DESOCUPACION POR LOCALIZACION Y SEXO
Miles de personas

	TOTAL URBANO			MONTEVIDEO			I.URBANO *		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Centros poblados de 900 habitantes y mas									
1983	153,2	77,8	75,4	89,3	s.i.	s.i.	63,9	s.i.	s.i.
1984	146,1	76,0	77,7	82,8	36,5	47,1	63,3	34,8	28,2
1985	143,1	65,3	69,4	80,3	35,4	44,2	62,8	s.i.	s.i.
1986	114,4	53,9	56,9	65,1	28,9	36,3	49,4	28,8	21,5
1987	108,2	45,6	60,3	58,5	24,7	33,6	49,7	24,2	26,4
1988	103,2	44,2	56,7	56,7	24,0	32,3	46,5	23,1	24,4
1989	96,5	44,0	52,3	53,5	23,3	30,3	43,0	20,7	22,2
1990	102,7	48,9	53,6	58,2	26,2	32,4	44,5	23,0	21,3
1991	109,1	51,2	57,7	56,6	25,5	31,2	52,5	26,0	26,5
1992	112,4	50,5	61,6	57,5	23,9	33,3	55,0	26,7	28,2
1993	103,5	47,4	56,1	53,5	22,4	31,0	50,0	24,9	24,9
1994	119,1	53,8	65,3	60,3	25,4	34,6	58,7	28,0	30,2
1995	136,4	61,8	74,6	73,1	31,4	41,4	63,3	30,2	33,0
1996	156,7	74,3	82,4	82,9	38,3	44,9	73,8	35,8	37,4
1997	151,8	68,9	83,0	76,7	33,4	43,3	75,1	35,3	39,5
1998	145,3	64,2	82,3	68,7	29,5	39,1	76,6	34,1	42,3
Centros poblados de 5000 habitantes y mas									
1998	123,7	53,5	70,4	69,4	30,0	39,2	54,3	23,7	30,9
1999	138,1	59,3	78,2	80,6	34,2	45,9	57,5	25,3	32,3
2000	167,9	74,7	92,9	93,8	39,4	54,0	74,2	35,2	39,0
2001	193,9	80,4	112,8	107,1	42,0	64,6	86,8	38,4	48,2
2002	212,0	93,3	118,4	115,6	50,6	64,6	96,4	42,8	53,6
2003	209,1	92,1	116,3	110,7	49,2	61,1	98,4	43,0	55,1
2003(1)	205,8	90,8	114,4	106,6	47,4	58,8	99,2	43,4	55,6
2004(1)	162,1	70,0	90,9	82,5	36,8	45,8	78,8	33,6	45,4

FUENTE: Cuadros A.2. y A.9.

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (Ver Anexo Metodológico)

**CUADRO A.11
DESEMPLEO POR CARACTERISTICAS**

Tasas

	Tasa	DesProp. dichos *	B.Trab. 1ªVez	Hogar		Edad		Sexo	
				Jefe	Otro	<24	25 y +	H	M
Centros poblados de 900 habitantes y mas									
1983	14,4	11,4	3,0	3,1	11,3	7,2	7,2	7,3	7,1
1984	13,4	10,0	3,4	2,7	10,7	6,6	6,8	6,3	7,1
1985	12,8	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
1986	10,0	7,2	2,9	2,0	8,1	5,2	4,9	4,6	5,5
1987	9,1	6,2	2,9	1,5	7,6	4,8	4,3	4,0	5,1
1988	8,7	6,1	2,5	1,4	7,2	4,6	3,9	3,8	4,8
1989	8,0	5,7	2,3	1,2	6,8	4,4	3,5	3,6	4,4
1990	8,5	6,2	2,3	1,3	7,1	4,6	3,9	4,0	4,5
1991	8,9	6,4	2,5	1,3	7,6	4,9	3,9	4,1	4,7
1992	9,0	6,6	2,4	1,2	7,8	4,9	4,1	4,0	5,0
1993	8,3	5,9	2,4	1,0	7,3	4,9	3,4	3,7	4,6
1994	9,2	6,7	2,5	1,2	8,0	5,3	3,9	4,0	5,2
1995	10,3	8,0	2,3	1,5	8,8	5,4	4,9	4,6	5,7
1996	11,9	9,3	2,5	2,0	9,9	6,0	5,9	5,5	6,4
1997	11,4	8,4	3,1	1,8	9,6	5,8	5,7	5,1	6,3
1998	10,4	8,2	1,9	1,8	8,3	5,1	5,0	4,4	5,7
Centros poblados de 5000 habitantes y mas									
1998	10,1	8,2	1,9	1,8	8,3	5,1	5,0	4,4	5,7
1999	11,3	9,1	2,2	2,0	9,3	5,3	6,0	4,8	6,4
2000	13,6	10,8	2,8	2,5	11,1	6,3	7,3	6,0	7,6
2001	15,3	12,5	2,8	2,8	12,5	6,9	8,4	6,3	9,0
2002	17,0	14,1	2,9	3,5	13,5	7,0	10,0	7,4	9,6
2003	16,9	13,8	3,1	3,4	13,4	6,7	10,2	7,3	9,5
2003(1)	16,9	13,8	3,1	3,4	13,4	6,7	10,2	7,3	9,5
2004(1)	13,1	10,6	2,5	2,4	10,7	5,8	7,3	5,6	7,5

* Incluye trabajadores en el Seguro de Desempleo.

FUENTE: Estimaciones propias de PET con tasas de la Encuesta de Hogares del INE para 1984-1997, y datos de la ECH del INE los años siguientes

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

CUADRO A.12
DESEMPLEO POR CARACTERISTICAS
Miles de personas

	Total Urbano	DesProp. dichos *	B.Trab. 1ªVez	Hogar		Edad		Sexo	
				Jefe	Otro	<24	25 y +	H	M
Centros poblados de 900 habitantes y mas									
1983	153,2	121,3	31,9	33,2	120,0	76,4	76,8	77,8	75,4
1984	146,1	108,7	37,5	29,9	116,2	72,2	73,9	68,7	77,4
1985	143,1	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
1986	114,4	82,0	33,0	22,8	92,2	59,2	55,8	52,4	62,6
1987	108,2	73,6	34,4	17,8	90,2	57,0	51,1	47,5	60,6
1988	103,2	72,6	29,7	16,7	85,7	54,7	46,4	45,2	57,1
1989	96,5	68,6	27,9	14,5	82,0	53,7	42,8	43,3	53,1
1990	102,7	74,8	28,0	16,2	86,5	55,7	47,0	48,2	54,5
1991	109,1	78,5	30,6	15,4	93,7	60,7	48,4	50,8	58,3
1992	112,4	82,0	30,4	15,0	97,4	61,5	51,0	49,6	62,8
1993	103,5	73,7	29,8	12,5	91,0	60,7	42,8	46,0	57,5
1994	119,1	86,7	32,4	15,5	103,5	68,6	50,5	52,4	66,7
1995	136,4	105,8	30,6	20,0	116,4	71,8	64,6	61,1	75,2
1996	156,7	123,1	33,7	26,5	130,3	79,3	77,4	72,7	84,0
1997	151,8	110,7	41,1	24,5	127,3	76,3	75,6	67,6	84,2
1998	145,3	114,4	26,5	25,1	115,8	71,2	69,8	61,4	79,6
Centros poblados de 5000 habitantes y mas									
1998	123,7	100,7	23,3	22,1	101,9	62,6	61,4	54,0	70,0
1999	138,1	111,2	26,4	24,4	113,2	64,5	73,1	59,0	78,7
2000	167,9	133,4	34,3	31,0	136,6	78,1	89,7	74,5	93,3
2001	193,9	158,4	35,4	35,6	158,2	87,1	106,8	79,5	114,3
2002	212,0	176,0	36,0	43,3	168,6	87,1	124,8	92,4	119,6
2003	209,1	170,7	38,4	42,4	166,7	82,9	126,3	90,9	118,2
2003(1)	205,8	168,1	37,8	41,7	164,2	81,6	124,3	89,5	116,4
2004(1)	162,1	131,2	30,9	29,7	132,4	71,8	90,4	69,3	92,8

* Incluye trabajadores en el Seguro de Desempleo.

FUENTE: Cuadros A.2. y A.11.

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

CUADRO A.13
INDICADORES DE INGRESOS REALES, 1984/2004

Variación porcentual anual

Años	Salario medio	Salario privado	Salario público	Pasividades	Ingreso Medio del Hogar (1)	MSalarial en YNBD (2)
1984	-9,2	-5,0	-12,9	s/i	-16,8	100,0
1985	14,1	14,8	14,0	s/i	s/i	s/i
1986	6,8	8,0	4,8	14,2	s/i	118,9
1987	4,7	7,9	0,5	10,8	15,5	106,5
1988	1,5	2,2	0,5	5,0	13,2	116,1
1989	-0,4	1,9	-3,6	-3,8	1,0	112,5
1990	-7,3	-6,0	-9,2	4,2	-3,6	106,5
1991	3,8	6,1	0,3	14,9	12,8	111,4
1992	2,2	4,0	-0,7	13,2	6,9	111,5
1993	4,8	3,3	7,4	2,2	-3,0	112,7
1994	0,9	1,1	0,6	5,4	6,6	112,7
1995	-2,9	-3,0	-2,6	-0,6	-2,9	110,0
1996	0,6	0,1	2,9	1,9	-1,6	102,8
1997	0,2	-0,2	1,2	2,0	4,5	101,3
1998	1,8	1,2	3,1	s/i	11,1	96,1
1999	1,6	0,9	3,1	3,4	-0,5	97,7
2000	-1,3	-1,2	-1,5	-1,1	-4,0	97,4
2001	-0,3	-0,9	0,9	-1,1	-5,4	103,0
2002	-10,7	-10,9	-10,5	-8,3	-13,6	90,1
2003	-14,4	-12,8	-11,6	-13,4	-14,7	79,2
2004	-0,1	-1,5	2,6	-2,6	2,4	78,6

FUENTES: INE, BCU y BPS.

(1) Con valor locativo.

(2) Producto de los índices del número de ocupados, las horas trabajadas y los salarios nominales, dividido el YNBD a precios corrientes. Hasta 1997, centros con 900 habitantes y más; desde 1998, 5.000 y más. Años 2003 y 2004 corregidos por emigración (Ver Anexo Metodológico)

CUADRO A.14
INDICE DE MASA SALARIAL

	INDICE DE MAGNITUD DE TRABAJO			INDICE DE SALARIOS REALES			INDICE DE MASA SALARIAL (1)			Indice Salarios Nominales	Indice M.Salarial Nominal (2)
	Privado	Público	Total	Privado	Público	Total	Privado	Público	Total		
Localidades de 900 habitantes y mas											
1984	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1985											
1986	108,5	107,2	108,1	124,5	120,5	122,4	135,1	129,1	132,4	372,0	402,1
1987	117,6	111,8	115,7	134,6	121,0	128,3	158,3	135,3	148,4	637,4	737,3
1988	116,8	110,8	114,8	137,0	121,2	129,8	160,0	134,4	149,0	1.045,9	1.200,8
1989	123,6	110,4	119,3	140,2	117,1	129,6	173,3	129,3	154,6	1.885,4	2.249,0
1990	126,9	108,8	120,9	130,3	105,2	118,9	165,3	114,5	143,8	3.674,7	4.444,5
1991	134,6	102,3	124,0	139,8	106,7	124,8	188,2	109,1	154,8	7.790,1	9.661,9
1992	142,2	96,6	127,3	145,1	105,3	127,1	206,3	101,7	161,7	13.364,4	17.009,0
1993	133,3	91,6	119,6	149,8	113,6	133,4	199,6	104,0	159,5	21.611,3	25.849,2
1994	139,3	90,6	123,3	151,2	114,2	134,5	210,6	103,5	165,8	31.540,6	38.899,5
1995	136,0	92,1	121,6	146,5	111,3	130,6	199,3	102,5	158,8	43.562,9	52.978,6
1996	133,0	86,0	117,6	147,1	115,4	132,4	195,6	99,2	155,6	56.332,0	66.234,2
1997	138,2	85,1	120,8	146,8	116,8	132,7	202,8	99,4	160,3	67.673,3	81.725,0
1998	152,3	84,1	131,2	148,6	120,4	135,1	226,2	101,3	177,2	76.337,1	100.126,9
Localidades de 5000 habitantes y mas											
1996	121,2	78,4	107,2	147,1	115,4	132,4	178,3	90,4	141,8	56.332,0	60.366,5
1997	125,9	77,5	110,0	146,8	116,8	132,7	184,8	90,6	146,0	67.673,3	74.467,9
1998	134,8	74,4	116,1	148,6	120,4	135,1	200,2	89,7	156,8	76.337,1	88.620,7
1999	128,5	74,2	111,3	149,9	124,2	137,3	192,7	92,1	152,8	81.927,3	91.221,5
2000	126,4	75,6	110,0	148,1	122,3	135,5	187,2	92,4	149,0	84.708,4	93.174,0
2001	130,8	78,9	112,9	146,8	123,4	135,1	192,0	97,4	152,4	88.153,4	99.487,3
2002	119,1	80,1	104,8	130,8	110,4	120,6	155,7	88,5	126,4	89.051,0	93.298,1
2003	116,9	80,5	102,8	114,0	97,2	105,7	133,3	78,2	108,7	94.794,7	97.493,0
2003(1)	114,7	79,0	100,9	114,0	97,2	105,7	130,8	76,7	106,6	94.794,7	95.665,5
2004(1)	124,7	82,3	110,8	112,3	99,7	104,6	140,0	82,1	115,9	103.326,2	114.463,2

(1) Índice de Magnitud de Trabajo por Índice de Salarios Reales.

(2) Índice de Magnitud de Trabajo por Índice de Salarios Nominales

(3) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

FUENTE: Estimaciones propias con datos de la ECH del INE.

CUADRO A.15
INDICE DE MAGNITUD DE TRABAJO

	ASALARIADOS						HORAS TRABAJADAS						INDICES DE		
	Miles de personas			Indices base 84			Promedio Semanal			Indices base 84			MAGNITUD DE TRABAJO (1)		
	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total
Localidades de 900 habitantes y mas															
1984	456,3	235,3	691,6	100,0	100,0	100,0	40,9	38,7	40,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1985															
1986	476,4	243,8	720,1	104,4	103,6	104,1	42,5	40,0	41,7	104,0	103,5	103,8	108,5	107,2	108,1
1987	507,6	248,4	755,9	111,2	105,6	109,3	43,2	41,0	42,5	105,7	105,9	105,8	117,6	111,8	115,7
1988	516,4	247,3	763,7	113,2	105,1	110,4	42,2	40,8	41,7	103,2	105,4	104,0	116,8	110,8	114,8
1989	540,3	244,6	784,9	118,4	104,0	113,5	42,7	41,1	42,2	104,4	106,2	105,1	123,6	110,4	119,3
1990	555,9	242,2	798,1	121,8	103,0	115,4	42,6	40,9	42,1	104,2	105,7	104,8	126,9	108,8	120,9
1991	588,4	234,7	823,1	128,9	99,7	119,0	42,7	39,7	41,8	104,4	102,6	104,2	134,6	102,3	124,0
1992	613,0	216,2	829,2	134,3	91,9	119,9	43,3	40,7	42,6	105,9	105,2	106,2	142,2	96,6	127,3
1993	606,8	224,1	830,9	133,0	95,3	120,1	41,0	37,2	40,0	100,2	96,1	99,6	133,3	91,6	119,6
1994	624,9	219,5	844,4	136,9	93,3	122,1	41,6	37,6	40,6	101,7	97,2	101,0	139,3	90,6	123,3
1995	633,1	226,6	859,7	138,7	96,3	124,3	40,1	37,0	39,3	98,0	95,6	97,8	136,0	92,1	121,6
1996	620,5	215,7	836,2	136,0	91,7	120,9	40,0	36,3	39,0	97,8	93,8	97,2	133,0	86,0	117,6
1997	639,9	207,7	847,6	140,2	88,3	122,6	40,3	37,3	39,6	98,5	96,4	98,5	138,2	85,1	120,8
1998	705,1	203,2	908,3	154,5	86,3	131,3	40,3	37,7	40,1	98,5	97,4	99,9	152,3	84,1	131,2
Localidades de 5000 habitantes y mas															
1996	565,6	196,6	762,1	123,9	83,5	110,2	40,0	36,3	39,0	97,8	93,8	97,2	121,2	78,4	107,2
1997	583,1	189,3	772,3	127,8	80,4	111,7	40,3	37,3	39,6	98,5	96,4	98,5	125,9	77,5	110,0
1998	624,1	179,8	803,9	136,8	76,4	116,2	40,3	37,7	40,1	98,5	97,4	99,9	134,8	74,4	116,1
1999	606,0	177,5	783,4	132,8	75,4	113,3	39,6	38,1	39,5	96,8	98,4	98,3	128,5	74,2	111,3
2000	594,7	182,6	777,2	130,3	77,6	112,4	39,7	37,7	39,3	97,0	97,4	97,9	126,4	75,6	110,0
2001	588,7	178,4	767,2	129,0	75,8	110,9	41,5	40,3	40,9	101,4	104,1	101,7	130,8	78,9	112,9
2002	542,7	185,5	728,2	118,9	78,9	105,3	41,0	39,3	40,0	100,1	101,6	99,5	119,1	80,1	104,8
2003	538,8	185,9	724,6	118,1	79,0	104,8	40,5	39,4	39,4	99,0	101,9	98,2	116,9	80,5	102,8
2003(1)	530,0	182,9	712,9	116,2	77,7	103,1	40,5	39,4	39,4	99,0	101,9	98,2	115,0	79,2	101,2
2004(1)	567,5	190,2	757,7	124,4	80,9	109,6	41,0	39,4	40,6	100,2	101,8	101,1	124,7	82,3	110,8

FUENTE: ECH del INE y Cuentas Nacionales del BCU.

(1) Indice de asalariados por indice de horas trabajadas.

CUADRO A.16
ASALARIADOS PUBLICOS Y PRIVADOS. 1984 - 2003
En miles de personas y porcentajes sobre el total de ocupados

	Total de Ocupados en miles	Porcentaje sobre el total de Ocupados		Asalariados, miles de personas	
		Privados	Públicos	Privados	Públicos
Localidades de 900 habitantes y mas					
1984	938,6	48,6	25,1	456,3	235,3
1985	976,8	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
1986	1024,3	46,5	23,8	476,4	243,8
1987	1079,0	47,0	23,0	507,6	248,4
1988	1087,2	47,5	22,7	516,4	247,3
1989	1114,2	48,5	22,0	540,3	244,6
1990	1105,5	50,3	21,9	555,9	242,2
1991	1121,7	52,5	20,9	588,4	234,7
1992	1135,7	54,0	19,0	613,0	216,2
1993	1142,0	53,1	19,6	606,8	224,1
1994	1175,1	53,2	18,7	624,9	219,5
1995	1193,4	53,0	19,0	633,1	226,6
1996	1164,1	53,3	18,5	620,5	215,7
1997	1173,5	54,5	17,7	639,9	207,7
1998	1247,0	56,5	16,3	705,1	203,2
Localidades de 5000 habitantes y mas					
1996	1061,0	53,3	18,5	565,6	196,6
1997	1069,3	54,5	17,7	583,1	189,3
1998	1103,7	56,5	16,3	624,1	179,8
1999	1082,1	56,0	16,4	606,0	177,5
2000	1067,6	55,7	17,1	594,7	182,6
2001	1076,2	54,7	16,6	588,7	178,4
2002	1038,3	52,3	17,9	542,7	185,5
2003	1032,0	52,2	18,0	538,8	185,9
2003(1)	1015,3	52,2	18,0	530,0	182,9
2004(1)	1074,8	52,8	17,7	567,5	190,2

FUENTE: ECH del INE

(1) Corregido por emigración. 2004 por INE y 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

CUADRO A.17
INGRESOS POR OCUPADO . POR CATEGORÍA SEGÚN SECTOR. 1998
A precios de 2003

Sector	CIU rev.3	Total	Privado	Público	Patrón	C.Prop S/L	C.Prop C/L	Otros
A,B,C	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	8.343	6.706	9.389	23.088	4.860	7.220	239
D	Industria Manufacturera	9.546	9.635	14.869	23.659	4.552	5.970	3.897
40,41	Electricidad, Gas y Agua.	14.973	8.572	15.116			28.332	
45	Industria De La Construccion	7.719	8.150	9.083	22.709	5.394	11.979	2.731
50	Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	9.672	8.232		26.603	5.828	9.028	0
51	Comercio Al Por Mayor y A Comision	12.316	9.662	8.972	30.168	8.207	14.014	728
52	Comercio al por Menor	7.459	6.723	4.816	19.395	4.673	7.921	192
55	Hoteles y Restoranes	8.832	7.951	6.986	24.228	4.427	9.724	940
60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	12.401	11.720	12.158	31.362	4.836	11.648	12.554
64	Correo y Telecomunicaciones	11.668	9.275	13.418	19.720	13.632	9.730	
65,66,67	Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	23.889	21.730	28.078	33.349	13.267	28.862	
70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	14.693	11.890	11.907	21.566	3.613	23.730	0
72	Informatica y Actividades Conexas	15.900	15.120		24.830	25.909	12.028	0
74	Serv.A Empresas(Except.Alq.Maq.yEq)	11.537	7.781	11.868	39.423	6.404	17.730	2.713
75	Adm.Publica y Defensa	11.060	7.927	11.099		12.226	16.377	0
80	Enseñanza	7.875	8.896	7.312	15.789	6.637	8.133	28
85	Acts.Relacionadas Con Salud Humana	12.209	12.984	7.740	35.912	8.008	14.939	3.530
90	Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	8.576	6.024	10.104		1.889		0
91	Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	7.747	9.923		7.870	3.148	5.876	0
92	Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	9.045	8.162	12.564	22.834	6.597	7.252	665
93	Otras Actividades De Servicios	7.060	6.568	15.482	17.144	4.907	6.843	3.685
95	Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	3.777	3.847	4.533		3.132	2.281	0
TOTAL		9.497	8.633	11.146	25.022	5.562	9.223	2.163

FUENTE: ECH del INE

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos

(1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

CUADRO A.18
INGRESOS POR OCUPADO . POR CATEGORÍA SEGÚN SECTOR. 2003
En pesos corrientes.

Sector	CIU rev.3	Total (1)	Privado	Público	Patrón	C.Prop S/L	C.Prop C/L
	A,B,C Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	7.210	5.078	0	19.216	3.348	7.410
	15 Alimentos y Bebidas	6.065	5.850	0	15.367	2.838	3.356
	17,18,19 Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	4.375	5.819	0	18.224	2.909	2.140
	20 Madera,Corcho(Excep.Muebles)	4.255	4.386	0	0	2.759	3.976
	21,22 Papel E Imprentas	7.024	6.775	0	0	0	7.609
	24 Productos Quimicos	13.849	12.499	0	0	0	0
	25,26 Caucho, Plástico y Otros Minerales No Metálicos	5.310	5.040	0	0	0	3.145
	28 Prod.Metal.,Maquinarias y Equipo	5.792	5.514	0	12.201	4.036	5.497
	36 Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	4.034	4.183	0	0	2.148	4.018
16,23,27,29 a 35,37	Resto Industria Manufacturera	0	0	0	0	0	0
	40,41 Electricidad, Gas y Agua.	12.233	9.924	12.388	0	0	0
	F. 45 Industria De La Construccion	4.727	5.563	5.320	19.781	3.157	4.640
	G. 50 Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	5.998	5.872	0	13.588	3.951	5.602
	G. 51 Comercio Al Por Mayor y A Comision	9.858	8.802	0	26.438	5.098	9.327
	G. 52 Comercio al por Menor	4.748	4.687	0	13.261	2.047	4.513
	H. 55 Hoteles y Restoranes	5.943	6.040	0	11.827	0	3.272
I. 60,61,62,63	Transporte y Almacenamiento	8.416	8.154	10.151	20.045	2.328	7.116
	I. 64 Correo y Telecomunicaciones	9.598	8.918	9.390	0	0	0
	J. 65,66,67 Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	20.033	18.859	21.042	0	7.337	11.938
K. 70,71 y 73	Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	11.062	8.016	0	14.646	0	16.577
	K. 72 Informatica y Actividades Conexas	13.537	11.732	0	0	14.123	11.978
	K. 74 Serv.A Empresas(Except. Alq.Maq.yEq)	8.350	5.584	0	28.321	4.443	14.372
	L. 75 Adm.Publica y Defensa	9.088	7.803	9.108	0	0	0
	M. 80 Enseñanza	6.958	7.596	6.949	0	5.274	4.463
	N. 85 Acts.Relacionadas Con Salud Humana	7.798	8.163	6.203	20.853	3.062	9.304
	O. 90 Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	5.251	4.482	5.559	0	0	0
	O. 91 Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	6.539	6.607	0	0	0	0
	O. 92 Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	5.599	4.981	8.727	15.079	3.258	5.753
	O. 93 Otras Actividades De Servicios	3.971	5.011	0	10.007	2.456	3.769
	P. 95 Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	3.064	3.138	0	0	1.420	0
99 y 00	Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien Especificadas	0	0	0	0	0	0
	Total	6.820	6.146	8.902	19.083	3.215	6.072

FUENTE: ECH del INE

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos

(1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

CUADRO A.19
DISPERSIÓN DE INGRESOS COMO PORCENTAJE DEL INGRESO MEDIO. 1998

Por ocupado y por categoría, según sector.

Sector	CIU rev.3	Total	Privado	Público	Patrón	C.Prop S/L	C.Prop C/L	Otros (1)
	A,B,C Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura, Pesca, Minas y Canteras	87,8	70,6	98,9	243,1	51,2	76,0	2,5
	15 y 16 Alimentos, Bebidas y Tabacos	100,5	97,7	86,6	210,5	47,3	61,2	0,0
	17,18,19 Textiles, Prendas De Vestir, Curtiembres y Calzado	72,3	84,6	49,7	287,8	21,6	43,2	48,0
	20 Madera,Corcho(Excep.Muebles)	67,3	64,5		154,3	53,6	63,9	45,4
	21,22 Papel e Imprentas	132,6	121,9		274,6	35,3	112,7	55,7
	23 a 26 Químicos, Caucho, Plástico y otros Min. No Metálicos	135,7	131,8	174,4	254,1	16,3	75,5	87,1
	36 Muebles e Ind.Manufactureras N.C.P	79,3	66,6		279,7	34,0	72,0	33,5
	27 a 35 y 37 (28) Resto Industria Manufacturera	115,1	106,3	117,3	291,9	61,6	99,9	60,2
	40,41 Electricidad, Gas y Agua.	157,7	90,3	159,2			298,3	
	45 Industria De La Construccion	81,3	85,8	95,6	239,1	56,8	126,1	28,8
	50 Automotores. Comercio, Mantenim y Combustible al por Menor	101,8	86,7		280,1	61,4	95,1	0,0
	51 Comercio Al Por Mayor y A Comision	129,7	101,7	94,5	317,6	86,4	147,6	7,7
	52 Comercio al por Menor	78,5	70,8	50,7	204,2	49,2	83,4	2,0
	55 Hoteles y Restoranes	93,0	83,7	73,6	255,1	46,6	102,4	9,9
	60,61,62,63 Transporte y Almacenamiento	130,6	123,4	128,0	330,2	50,9	122,6	132,2
	64 Correo y Telecomunicaciones	122,9	97,7	141,3	207,6	143,5	102,4	
	65,66,67 Establecimientos Financieros, Seguros y Pensiones	251,5	228,8	295,6	351,1	139,7	303,9	
	70,71 y 73 Inmobiliarias, Alquiler De Maq., I+D	154,7	125,2	125,4	227,1	38,0	249,9	0,0
	72 Informatica y Actividades Conexas	167,4	159,2		261,4	272,8	126,6	0,0
	74 Serv.A Empresas(Except.Alq.Maq.yEq)	121,5	81,9	125,0	415,1	67,4	186,7	28,6
	75 Adm.Publica y Defensa	116,4	83,5	116,9		128,7	172,4	0,0
	80 Enseñanza	82,9	93,7	77,0	166,2	69,9	85,6	0,3
	85 Acts.Relacionadas Con Salud Humana	128,5	136,7	81,5	378,1	84,3	157,3	37,2
	90 Eliminacion Desperdicios y Saneamiento	90,3	63,4	106,4		19,9		0,0
	91 Asocs.Comerciales,Profes.,Laborales	81,6	104,5		82,9	33,1	61,9	0,0
	92 Servs.Diversion, Esparcim, Culturales	95,2	85,9	132,3	240,4	69,5	76,4	7,0
	93 Otras Actividades De Servicios	74,3	69,2	163,0	180,5	51,7	72,0	38,8
	95 Hog. Priv. Con Serv. Domestico (Lim, Jard, Etc.)	39,8	40,5	47,7		33,0	24,0	0,0
	99 y 00 Org. Extraterritoriales y Actividades No Bien Especificadas	222,6	229,5			95,1	166,6	
	TOTAL	100,0	90,9	117,4	263,5	58,6	97,1	22,8

FUENTE: ECH del INE

Localidades de más de 5000 habitantes. Ingresos mensuales líquidos, de la ocupación principal. Incluye aguinaldo, salario vacacional y todo tipo de ingresos

(1) incluye miembro del hogar no remunerado, miembro de cooperativas de producción y sin información

CUADRO A.20
POBREZA EXTREMA Y POBREZA 2000-2004
 Según unidad de referencia. En porcentajes

	Pobreza Extrema			Pobreza		
	Total	Mvdeo.	R.Urbano	Total	Mvdeo.	R.Urbano
Hogares						
2000	0,7	0,7	0,8	11,0	10,8	11,1
2001	0,7	0,6	0,8	11,7	11,5	12,0
2002	1,0	1,1	1,0	15,3	15,0	15,7
2003	1,6	1,8	1,3	21,0	20,5	21,5
2004	2,0	2,4	1,8	21,9	21,9	21,9
Personas						
2000	1,5	1,3	1,7	17,8	17,7	17,9
2001	1,3	1,1	1,5	18,8	18,4	19,2
2002	1,9	2,1	1,8	23,6	22,9	24,4
2003	2,8	3,3	2,2	30,9	29,9	31,8
2004	4,0	4,7	3,3	31,2	31,7	32,5

FUENTE: ECH del INE

Cuadro A.21
PEA y Desempleados según nivel de instrucción 1994 - 2004
Total Urbano en porcentaje, miles de personas y tasa de crecimiento

1994		Primaria y sin instr	Secundaria	Técnica	Terciaria (1)	Total
Desempleados	%	29,3	45,5	16,3	8,9	100,0
	miles	30,6	47,5	17,0	9,3	104,5
PEA	%	35,8	36,4	13,7	14,1	100,0
	miles	406,3	413,1	155,5	160,0	1.135,0
Tasa		7,5	11,5	11,0	5,8	9,2
2004		Primaria y sin instr	Secundaria	Técnica	Terciaria (1)	Total
Desempleados	%	24,6	45,7	15,7	14,0	100,0
	miles	39,7	74,0	25,5	22,6	161,8
PEA	%	26,1	39,1	16,0	18,8	100,0
	miles	323,0	484,2	197,9	232,6	1.237,7
Tasa		12,3	15,3	12,9	9,7	13,1
Tasas medias acumulativas de crecimiento						
		Primaria y sin instr	Secundaria	Técnica	Terciaria (1)	Total
Desempleados		2,6	4,5	4,1	9,3	4,5
PEA		-2,3	1,6	2,4	3,8	0,9

FUENTE: ECH del INE. Localidades de 5000 habitantes y mas
 Para 1994 estimaciones de Amarante y Arim 2004
 (1) Incluye Universidad, Magisterio, Profesores y Escuela Militar

CUADRO A.22
MASA SALARIAL EN EL INGRESO NACIONAL BRUTO DISPONIBLE
1998-2004
Corregido por emigración (*)

A. ASALARIADOS PUBLICOS Y PRIVADOS. 1996 - 2004
En miles de personas y porcentajes sobre el total de ocupados

	Total de Ocupados en miles	Porcentaje sobre el total de Ocupados		Asalariados, miles de personas	
		Privados	Públicos	Privados	Públicos
1996	1061,0	53,3	18,5	565,6	196,6
1997	1069,3	54,5	17,7	583,1	189,3
1998	1103,7	56,5	16,3	624,1	179,8
1999	1059,6	56,0	16,4	593,4	173,8
2000	1065,0	55,7	17,1	593,2	182,1
2001	1024,4	54,7	16,6	560,4	169,8
2002	1014,8	52,3	17,9	530,4	181,3
2003	1032,0	52,2	18,0	538,8	185,9
2004	1074,8	52,8	17,7	567,5	190,2

* 2004 por INE y 1999 a 2003 estimación propia (ver Anexo Metodológico)

FUENTE: Estimaciones propias con datos de la ECH del INE.

Localidades de 5000 habitantes y mas

CUADRO A.22

MASA SALARIAL EN EL INGRESO NACIONAL BRUTO DISPONIBLE. 1998-2004

Corregido por emigración (*)

B. INDICE DE MAGNITUD DE TRABAJO

	ASALARIADOS						HORAS TRABAJADAS						INDICES DE MAGNITUD DE TRABAJO (1)			
	Miles de personas			Indices base 84			Promedio Semanal			Indices base 84			Privado	Publico	Total	
	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total	Privado	Publico	Total				
Localidades de 900 habitantes y mas																
1984	456,3	235,3	691,6	100,0	100,0	100,0	40,9	38,7	40,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Localidades de 5000 habitantes y mas																
1996	565,6	196,6	762,1	123,9	83,5	110,2	40,0	36,3	39,0	97,8	93,8	97,2	121,2	78,4	107,2	107,2
1997	583,1	189,3	772,3	127,8	80,4	111,7	40,3	37,3	39,6	98,5	96,4	98,5	125,9	77,5	110,0	110,0
1998	624,1	179,8	803,9	136,8	76,4	116,2	40,3	37,7	40,1	98,5	97,4	99,9	134,8	74,4	116,1	116,1
1999	593,4	173,8	767,2	130,0	73,9	110,9	39,6	38,1	39,5	96,8	98,4	98,3	125,9	72,7	109,0	109,0
2000	593,2	182,1	775,3	130,0	77,4	112,1	39,7	37,7	39,3	97,0	97,4	97,9	126,1	75,4	109,7	109,7
2001	560,4	169,8	730,2	122,8	72,2	105,6	41,5	40,3	40,9	101,4	104,1	101,7	124,5	75,1	107,4	107,4
2002	530,4	181,3	711,8	116,2	77,1	102,9	41,0	39,3	40,0	100,1	101,6	99,5	116,4	78,3	102,4	102,4
2003	538,8	185,9	724,6	118,1	79,0	104,8	40,5	39,4	39,4	99,0	101,9	98,2	116,9	80,5	102,8	102,8
2004	567,5	190,2	757,7	124,4	80,9	109,6	41,0	39,4	40,6	100,2	101,8	101,1	124,7	82,3	110,8	110,8

FUENTE: Estimaciones propias con datos de la ECH del INE.

(1) Indice de asalariados por indice de horas trabajadas.

C. INDICE DE MASA SALARIAL

	INDICE DE MAGNITUD DE TRABAJO			INDICE DE SALARIOS REALES			INDICE DE M. SALARIAL REAL (1)			Indice Salarios Nom.	Indice M.Salarial Nom. (2)
	Privado	Público	Total	Privado	Público	Total	Privado	Público	Total		
1996	121,2	78,4	107,2	147,1	115,4	132,4	178,3	90,4	141,8	56.332,0	60.366,5
1997	125,9	77,5	110,0	146,8	116,8	132,7	184,8	90,6	146,0	67.673,3	74.467,9
1998	134,8	74,4	116,1	148,6	120,4	135,1	200,2	89,7	156,8	76.337,1	88.620,7
1999	125,9	72,7	109,0	149,9	124,2	137,3	188,7	90,2	149,6	81.927,3	89.324,8
2000	126,1	75,4	109,7	148,1	122,3	135,5	186,8	92,2	148,6	84.708,4	92.945,8
2001	124,5	75,1	107,4	146,8	123,4	135,1	182,8	92,7	145,1	88.153,4	94.695,6
2002	116,4	78,3	102,4	130,8	110,4	120,6	152,2	86,5	123,5	89.051,0	91.190,8
2003	116,9	80,5	102,8	114,0	97,2	105,7	133,3	78,2	108,7	94.794,7	97.493,0
2004	124,7	82,3	110,8	112,3	99,7	104,6	140,0	82,1	115,9	103.326,2	114.463,2

(1) Indice de Magnitud de Trabajo por Indice de Salarios Reales.

(2) Indice de Magnitud de Trabajo por Indice de Salarios Nominales

Localidades de 5000 habitantes y mas

CUADRO A.23**Población en edad de trabajar (PET) por área según condición de actividad.**

Miles de personas.

Período	PET			Activos			Ocupados			Desocupados		
	Total	Mvdeo.	I. Urbano	Total	Mvdeo.	I. Urbano	Total	Mvdeo.	I. Urbano	Total	Mvdeo.	I. Urbano
Ene.-Mar.02	2.100,0	1.104,7	995,3	1.268,0	684,0	584,0	1.080,4	582,1	498,3	187,6	101,9	85,7
Abr.-Jun.02	2.105,0	1.105,3	999,7	1.251,1	686,7	564,4	1.055,7	578,5	477,2	195,4	108,3	87,1
Jul.-Set.02	2.110,1	1.106,0	1.004,1	1.231,9	672,1	559,8	998,4	544,3	454,1	233,5	127,8	105,7
Oct.-Dic.02	2.115,2	1.106,6	1.008,5	1.236,9	665,1	571,8	1.007,2	541,5	465,7	229,8	123,7	106,1
Ene.-Mar.03	2.095,1	1.094,2	1.000,9	1.225,8	653,2	572,5	998,9	528,5	470,4	227,9	125,4	102,5
Abr.-Jun.03	2.098,8	1.094,1	1.004,7	1.209,3	647,7	561,6	998,3	536,1	462,2	210,8	111,4	99,4
Jul.-Set.03	2.102,4	1.093,9	1.008,4	1.210,4	648,7	561,7	1.016,0	549,2	466,9	193,6	99,3	94,4
Oct.-Dic.03	2.106,1	1.093,8	1.012,2	1.241,7	660,7	581,0	1.050,0	561,1	488,9	191,6	99,8	91,8
Ene.-Mar.04	2.109,7	1.093,7	1.016,0	1.240,3	655,1	585,2	1.068,8	572,0	496,8	171,6	83,9	87,8
Abr.-Jun.04	2.113,7	1.093,7	1.020,0	1.233,2	651,9	581,4	1.071,0	560,0	511,0	161,6	91,3	70,3
Jul.-Set.04	2.117,1	1.093,5	1.023,6	1.238,5	656,1	582,4	1.074,4	570,8	503,6	163,9	85,3	78,6
Oct.-Dic.04	2.120,8	1.093,3	1.027,4	1.236,1	650,5	585,6	1.086,6	572,9	513,7	149,4	77,4	72,0
Ene.-Mar.05	2.125,8	1.074,9	1.050,9	1.232,0	628,8	603,2	1.083,2	551,4	531,8	149,1	77,3	71,8
Abr.-Jun.05	2.130,8	1.077,4	1.053,4	1.249,8	633,5	616,2	1.095,3	557,0	538,3	153,7	76,0	77,6

FUENTE: ECH de INE

Localidades de 5000 habitantes y mas

Corregido por emigración (Ver Anexo Metodológico)

CUADRO A.24**POBLACION OCUPADA, POR SECTOR DE ACTIVIDAD**

Miles de personas

	Total	D,E	F	G,H	I	J,K	L	M	N	O,Q	P	A,B,C
Ene.-Mar.03	998,9	142,3	64,2	230,9	61,9	87,5	87,1	57,9	68,9	55,1	99,7	43,6
Abr.-Jun.03	998,3	142,1	66,2	213,6	59,5	91,1	87,4	63,7	86,7	51,9	97,4	39,1
Jul.-Set.03	1.016,0	154,0	65,0	209,9	59,1	92,5	92,7	61,6	72,5	57,1	99,7	51,4
Oct.-Dic.03	1.050,0	156,0	73,7	233,3	58,8	89,2	88,6	61,6	75,3	55,3	104,8	53,3
Ene.-Mar.04	1.068,8	152,8	78,8	227,5	60,5	98,1	80,9	70,1	82,1	62,9	102,3	54,5
Abr.-Jun.04	1.071,0	158,5	67,6	244,9	65,2	91,2	86,4	67,7	77,5	58,5	98,8	55,2
Jul.-Set.04	1.074,4	164,6	73,7	235,3	58,6	89,0	93,6	67,0	80,7	66,0	90,9	53,5
Oct.-Dic.04	1.086,6	162,9	63,2	244,8	64,9	91,9	103,0	60,1	85,7	61,1	94,7	54,9
Ene.-Mar.05	1.083,2	165,3	69,7	252,1	57,6	110,0	77,4	57,5	80,5	66,1	93,5	54,6
Abr.-Jun.05	1.095,3	167,9	76,9	261,8	57,2	96,0	88,1	62,0	72,7	59,7	98,7	49,8

FUENTE: ECH de INE

Localidades de 5000 habitantes y mas

Corregido por emigración (Ver Anexo Metodológico)

Anexo metodológico

La principal fuente de información es la Encuesta Continua de Hogares (ECH) del Instituto Nacional de Estadística (INE, ex Dirección General de Estadística y Censos), relevada desde 1968. Durante la mayor parte del período proporcionó tasas y estructuras porcentuales, de modo que debió estimarse el número de personas activas, ocupadas o desocupadas.

Se presentan con detalle los principales procedimientos de estimación utilizados, para facilitar la evaluación de la calidad de los resultados. Se explican las limitaciones percibidas con el fin de abrir una discusión que permita mejorar los procedimientos. Se pretende cumplir así con los requisitos de transparencia del trabajo académico. Muchas veces, las conclusiones no resultan de información evaluada o de indicadores adecuados.

Algunos análisis utilizan magnitudes sin explicar el origen; por ejemplo, ocupación en la industria manufacturera que varía entre 125 mil personas en 1981 y 130 mil en 1987 (Alfie 1991); análisis que utilizan series de empleo que no se explican (Rossi y Tansini 1989) y concluyen que la “hipótesis de equilibrio no es la adecuada para representar al mercado de trabajo en el período considerado, dado que éste operó en un régimen de desequilibrio. El modelo releva el efecto positivo sobre el salario real que tuvo la reinstauración democrática. Durante todo el período el mercado operó con exceso de oferta de mano de obra”.

Se pueden señalar otros antecedentes que utilizan como indicadores cifras y no tasas, explicitando los procedimientos de estimación. Como trabajo pionero en el análisis de los problemas de empleo cabe mencionar el trabajo monográfico de Estela Méndez (1983). En los trabajos de CEPAL (CEPAL 1989b, 1990 y 1993) se presenta una detallada metodología que permite discutir las cifras utilizadas; toman como dato exógeno a la Encuesta de Hogares una proyección propia de la población de 14 años y más, por edad y sexo, con las tasas intercensales entre 1975 y 1985. Una segunda diferencia con el procedimiento de nuestro trabajo es que se calculan magnitudes semestrales. Sin embargo, los resultados son similares a nuestras estimaciones.

1. Cobertura y muestra de la ECH

El tamaño muestral de la ECH es de aproximadamente 20.000 hogares y 60.000 individuos. El marco muestral de la ECH proviene de los Censos de Hogares, Población y Viviendas (CHPV).⁶⁵ Los conceptos y definiciones utilizadas en la ECH están basados en las recomendaciones emanadas de las Conferencias de Estadísticos del Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La Encuesta se ocupa solamente de los hogares particulares y no incluye los hogares colectivos, “personas que comparten el alojamiento y la alimentación por razones de trabajo, estudio, disciplina, salud u otras”.

Hasta 1997 los resultados eran representativos de la población residente en el departamento de Montevideo y en localidades urbanas de 900 o más habitantes del Interior del país. Desde 1998, los resultados son representativos de la población residente en el departamento de Montevideo y

⁶⁵ En 1998 se definió la unidad geográfica de Gran Montevideo y en esta zona se incluye en la muestra el total de Montevideo y un conjunto de localidades definidas como periferia de Montevideo. Estas localidades pertenecen a los departamentos de Canelones y San José y están incluidas debido a que están conurbadas con Montevideo, independientemente de su tamaño. Estos cambios en la muestra de la capital del país y su periferia reflejan modificaciones en los tamaños relativos de las distintas localidades así como el surgimiento de nuevos barrios en el período intercensal.

en localidades urbanas de 5000 o más habitantes del Interior del país. Durante los últimos años el tamaño efectivo de la muestra es de algo más de 18.000 viviendas, de las cuales 10.000 corresponden a Montevideo.⁶⁶

Hasta 1997 la encuesta proporcionaba tasas y porcentajes, como la población en edad de trabajar (PET - 14 años y más) o la población económicamente activa (PEA), la tasa de empleo o de desempleo, etc.; no existía una estimación de PET oficial. Desde 1998 la ECH proporciona también las cifras, el número de ocupados y desocupados, etc. Para estimar el número de ocupados y desocupados era imprescindible utilizar información exógena a la Encuesta. Existen tres posibilidades con proyecciones de CELADE - DGEC, según se tome la población total, la población en edad de trabajar o la población económicamente activa. También se podrían tomar las relaciones del Censo de 1985 de PET y PEA en la población y suponerlas constantes.

Se eligió la proyección de población en edad de trabajar, por sexo, para Montevideo e interior urbano. Con las tasas de la Encuesta para cada localización y por sexo, se calculó la PEA, los ocupados y los desocupados, con las diversas desagregaciones que permite la Encuesta. Los totales urbanos se calculan por suma de los valores obtenidos para Montevideo e interior urbano. Cuando en cada localización la suma de hombres más mujeres presenta alguna diferencia con el total, se toma como válido el total y se ajustan los componentes. Dado que las muestras de la Encuesta de Hogares toman como universos a Montevideo y el interior urbano, se consideró que la información con este nivel de agregación es la que tiene menor error.

Las proyecciones de población son a junio de cada año y se encuentran muy cerca de los valores del censo de 1996. El total que da el censo es un 1.8% menor al de la proyección que utilizamos y resulta de un 0.3 % superior en el interior y un 4.7% menor en Montevideo.

2. Corrección por emigración de las cifras de población en edad de trabajar (PET), población económicamente activa (PEA), ocupados y desocupados, 1999-2003.

Las cifras del INE para el período 1997-2003 se apoyan en las proyecciones de población de INE – CELADE para el período 1996-2010 (ver www.ine.gub.uy)

Los resultados de la Primera Fase del Censo de Población y Vivienda del año 2004 mostraron que la población total del país es de 105.000 personas menos que la proyectada, lo que significa un 3.1%. El INE corrigió los indicadores del mercado de trabajo en su documento *Encuesta Continua de Hogares. Principales resultados 2004* (ver www.ine.gub.uy) así como en las cifras trimestrales correspondientes a enero-marzo de 2005. Las correcciones se limitan al último año y al último trimestre, por lo que para hacer comparables las cifras de los años anteriores así como de los trimestres de 2004 es necesario definir criterios para estimar el impacto de la emigración en esos períodos.

En primer lugar, suponemos que la emigración acompañó la recesión y, por lo tanto, se concentra en los seis años que van de 1999 a 2004; en este período suponemos la misma tasa media acumulativa anual. Con las cifras del INE para 1998 y para 2004 se calcula una tasa media acumulativa anual de crecimiento de la PET que es de 0.69982. Para el año 2005 se supone que se retoma la tasa del período previo a la recesión, 1994-1998, que fue de 0.9% anual. Con estas tasas

⁶⁶ Instituto Nacional de Estadística (INE). 1993. Metodología y diseño muestral de la Encuesta Continua de Hogares. INE, Montevideo.

se corrige la PET y se aplican las mismas tasas de actividad, empleo y desempleo de las ECH del período. Cabe recordar que durante todo el período se utiliza la nueva muestra diseñada utilizando los resultados del Censo de 1997 y que la cobertura de la muestra es para localidades con 5.000 o más habitantes. Para calcular los valores trimestrales de 2003 a 2005, el incremento del año se considera lineal por trimestre

Cuadro AM.1

Estimación de la PET y el número de ocupados

Corregido por emigración

Año	PET (miles)	T.O.(%)(1)	Ocupados(miles)
1998(1)	2029.0	54.4	1103.7
1999	2043.2	52.6	1074.7
2000	2057.5	51.5	1059.6
2001	2071.9	51.4	1065.0
2002	2086.4	49.1	1024.4
2003	2101.1	48.3	1014.8
2004(1)	2115.7	50.8	1074.8
2005	2135.9		

(1) Cifras de la ECH del INE

3. Estimaciones de las cifras de Población en Edad de Trabajar (PET), Población Económicamente Activa (PEA), Ocupados y Desocupados, 1984 - 1997

Los cambios incorporados en 1998 en la muestra y en el procedimiento de relevamiento de la ECH del INE impiden la comparación de los resultados con los de 1997 y anteriores. Se aprecian dos diferencias, la Población Urbana en Edad de Trabajar sobre la que se aplican las tasas de la ECH y su desagregación para Montevideo e Interior Urbano. Los cambios en los procedimientos de medida pueden explicar parte del aumento de 2.6% en la tasa de actividad en 1998, sin antecedentes en los quince años previos (el máximo aumento fue en 1987 con 1.7%) y de 3.1% en la tasa de ocupación, que tampoco tiene ningún antecedente en el período, a pesar que algunos años registraron aumentos más importantes del nivel de actividad económica que el año 1998.

Desde la primera ECH en 1968, hasta abril de 1980, se puso énfasis en la determinación de las tasas de desocupación. A partir de mayo de ese año se modificó el contenido de la Encuesta agregándosele los objetivos de estimar el nivel de ingresos de los hogares⁶⁷. En informes posteriores se plantean como objetivos el conocimiento de las condiciones de vida o a las “características generales de la población y en especial del nivel de actividad de las personas así como de los ingresos de los hogares”⁶⁸ (INE 1994). Es considerada una encuesta que “proporciona buenas estimaciones mensuales de las tasas de desempleo y semestrales del ingreso medio y su distribución” (INE 1984).

Su alcance geográfico ha variado: “Inicialmente, el relevamiento sólo cubrió el departamento de Montevideo. A partir de 1981 se extendió a todas las áreas urbanas del país y en ese único año se

⁶⁷ DGEC. *Encuesta Nacional de Hogares. Año 1983, 1988 y 1989* DGEC, Montevideo.

Ver también DGEC-CELADE. 1989. *Uruguay: Estimaciones y proyecciones de la población urbana y rural por sexo y edad. 1975-2025*. DGEC, Montevideo.; 1990. *Uruguay : estimaciones y proyecciones de la población económicamente activa por área, sexo y grupos de edades. 1975 – 2025*. DGEC Montevideo.

⁶⁸ INE, 1994, *Encuesta Continua de Hogares. Principales resultados Año 1993*. INE, Montevideo.

investigó el área rural en un Proyecto auspiciado por las Naciones Unidas” (INE 1993). La delimitación de áreas urbanas es la utilizada en los tres últimos Censos y “se basa en los criterios establecidos por la Ley No. 10.723 del 21 de abril de 1946, que ha sido denominada Ley de Centros Poblados” (INE 1998b). Para ello se establecen las superficies máximas de los predios en zonas urbanas, los servicios, etc.; los Censos incluyen en la delimitación las áreas suburbanas y el área rural se establece por exclusión. La PET rural de Montevideo era 40.200 personas según el Censo de 1985 y 28.000 personas según el de 1996. Según las mismas fuentes, la PET rural del Interior era el 12,5% del total de la PET en 1985 y el 9,1% en 1996.

En la ECH se diseñan dos muestras independientes, una para el departamento de Montevideo y otra para el resto de las áreas urbanas del país (DGEC 1984). La muestra de Montevideo se estratificó desde julio de 1981, según la importancia relativa del ingreso de los hogares en el Censo de 1975. En 1982 se rediseñó la muestra estratificándola según el tipo de ocupación, “teniendo en cuenta la alta correlación que existe entre el nivel de ingresos de los hogares y el tipo de ocupación de sus integrantes.” (INE 1993). En 1988 se tomó como marco el Censo de 1985 y en 1989 se sustituyó “el segmento censal como unidad de muestreo de la primer etapa, por la zona (manzana), que es la unidad que se venía usando para la muestra del resto del país urbano” (DGEC 1990). El tamaño de la muestra varió entre 785 y 800 hogares por mes.

La muestra para el Interior Urbano cubrió inicialmente sólo las capitales departamentales y desde 1982 incorporó las poblaciones de 900 habitantes y más según el Censo de 1975. Se diferencian inicialmente seis regiones y luego 18 grupos que coinciden con los departamentos. En cada región o grupo se diseñan dos muestras, una para áreas urbanas de 900 a 5.000 habitantes y otra para las de más de 5.000. Desde 1987 se toma como marco el Censo de 1985. El tamaño de la muestra para las localidades mayores aumenta desde 9.600 viviendas en 1982 hasta 11.767 en 1990 mientras que para las localidades menores fluctúa entre 2.481 en 1982, 1.187 en 1988 y 2.250 en 1990. Los estimadores se mantienen sin cambios desde 1980 hasta 1988 (DGEC 1989).

A partir de enero de 1998 “la muestra para realizar la Encuesta Continua de Hogares se selecciona de un marco actualizado mediante los resultados del Censo de 1996, responde a un nuevo diseño y se representa las localidades urbanas de 5000 o más habitantes” (INE 1998a)⁶⁹. Se incorpora una nueva región llamada “Gran Montevideo” o quinto estrato de Montevideo y un nuevo procedimiento de sustitución de hogares en los que no se encuentra una persona que responda a la encuesta. La muestra “autoponderada” hasta 1997 pasa a ser “ponderada” y aumenta la importancia relativa de algunos barrios de Montevideo (por los conjuntos habitacionales construidos en el período intercensal por ejemplo), de este en el total urbano y de su periferia en el Interior Urbano. Se encuestan mensualmente 735 viviendas en Montevideo, 192 en la periferia y 537 en el resto urbano.

Con las estimaciones y proyecciones de la PET para el total del país urbano (INE-CELADE 1999), es posible estimar una desagregación para Montevideo e Interior Urbano en el período 1983 – 1997, utilizando los siguientes criterios:

- a. Se toma la serie de PET urbana (INE – CELADE 1999).
- b. Se supone que la PET urbana en 1996 mantiene la composición Montevideo – Interior Urbano del Censo de 1996. Significa suponer que el Censo tuvo errores y omisiones parecidos en ambas localizaciones.

⁶⁹ **1998a.** *Comunicado de Prensa. Encuesta continua de Hogares. Enero – marzo 1998*; **1998b.** *VII Censo General de Población III de Hogares y V de Vivienda*

- c. Se calculan los cocientes de las tasas de variación anuales de la PET de Montevideo e Interior Urbano, y las de la PET Urbana, para el período intercensal. Se supone que dichas relaciones se mantienen en el período 1997 – 2000 y se calculan las tasas de PET para Montevideo e Interior Urbano
- d. Con esas tasas se calculan las nuevas series de PET para Montevideo e Interior Urbano para el período 1983 – 2000 .
- e. Esta estimación de PET es la cuarta posible, como alternativa a usar el porcentaje de PET que proporciona la Encuesta, la proyección DGEC – CELADE o una estimación con las tasas intercensales por localización y sexo.
- f. Una quinta estimación podría suponer que las tendencias de cambio registradas son más lentas al principio del período y más rápidas hacia el final, de modo que se podrían utilizar distintas tasas en el mismo período.

Cuadro AM.2
Estimación de la PET para Montevideo e Interior Urbano
Miles de personas

	Total Urbano	<i>Monte video</i>	Interior Urbano
1983	1960,9	1020,1	940,8
1984	1982,6	1027,2	955,4
1985	2004,4	1034,4	970,0
1986	2025,9	1039,5	986,4
1987	2049,2	1044,9	1004,3
1988	2073,7	1050,6	1023,2
1989	2098,9	1056,3	1042,6
1990	2123,9	1061,9	1062,1
1991	2149,4	1067,5	1082,0
1992	2175,7	1073,2	1102,6
1993	2202,1	1078,8	1123,3
1994	2228,1	1084,2	1143,8
1995	2252,9	1089,4	1163,5
1996	2276,1	1094,1	1182,0
1997	2298,3	1098,6	1199,8
1998	2320,0	1102,9	1217,2

Fuente: PET urbana estimada por INE-CELADE para 1985-2000 y estimada para 1983 y 1984 con la tasa de crecimiento de INE-CELADE (1989). Desagregación para Montevideo e Interior Urbano de M. Baraibar y M. Comas, 1999, *La elasticidad producto – empleo como instrumento de proyección de corto plazo en Uruguay* Monografía de la Licenciatura en Economía de la FCCEEyA de la UDELAR.

Con las tasas de la Encuesta de Hogares para cada localización, se puede calcular la PEA, los ocupados y los desocupados. Con las estructuras porcentuales de la ECH se calculan las diversas desagregaciones que permite la información. Los totales urbanos se calculan sumando los valores obtenidos para Montevideo e Interior Urbano.

CUADRO AM.3
 PET, MONTEVIDEO MAS RESTO URBANO.
 En miles y tasa media acumulativa anual intercensal.

	TOTAL			MONTEVIDEO (1)			RESTO URBANO		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Censo 1985 (a)	1.973,17	913,80	1.059,40	1.018,30	461,30	557,00	954,87	452,50	502,40
Ajuste 1985 (b)	1.966,18	910,56	1.055,65	1.014,69	459,67	555,03	951,49	450,90	500,62
Censo 1996 (22/V)	2.226,20	1.039,68	1.186,47	1.070,08	487,77	582,31	1.156,07	551,91	604,16
TASA INTERCENSAL (2)	1,15	1,23	1,08	0,47	0,53	0,42	1,82	1,89	1,76
TASA 39 DIAS (c)	0,12	0,13	0,11	0,05	0,06	0,04	0,19	0,20	0,19
1996 al 30/VI (d)	2.228,93	1.041,04	1.187,83	1.070,61	488,05	582,57	1.158,32	553,02	605,29

(1) Incluye población rural.

(2) La diferencia entre los censos son diez años y siete meses. Por lo tanto se usa una raíz 10.5833.

(a) Cifras finales del censo del 23 de Octubre de 1985.

(b) Cifras ajustadas por el INE con la diferenciación Rural-Urbana del censo de 1996. La población urbana se redujo 0.3541918 por ciento. Ese porcentaje se aplica a todos los componentes.

(c) Para estimar los valores al 30 de Junio se ajustan los del censo en proporción a los días. Son 39 días en 365, por lo tanto las tasas intercensales se multiplican por 0.10685

(d) Datos del censo por 1 mas la tasa de 39 días.

CUADRO AM.4
 Tasas acumulativas anuales de crecimiento de PET.
 Estimaciones propias.

Período	Total	Total Urbano		Total	Montevideo		Total	R.Urbano	
		Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
1996/85	1,27	1,33	1,21	0,59	0,63	0,56	1,95	2,00	1,90
2000/1996 (1)	1,07	1,23	0,95	0,52	0,60	0,45	1,63	1,84	1,46

(1) Las tasas proyectadas por el INE para la PET por sexo (total, 0,762; hombres, 0,777 y mujeres, 0,748) se estiman para el Total Urbano suponiendo constante la relación entre el crecimiento de la PET urbana y la PET total del período intercensal. Las tasas de PET por sexo para Montevideo e Interior Urbano se estiman suponiendo constante su relación con las tasas urbanas por sexo del período intercensal.

4. La masa salarial

El concepto (categoría o variable) masa salarial se define como el total de ingresos de obreros y empleados, los que se definen operativamente de acuerdo al INE como “personas que trabajan en relación de dependencia, percibiendo remuneraciones en dinero o en especie, en el sector público o privado.” El indicador para medir la evolución de la masa salarial se construye multiplicando el índice medio de salarios reales (IMS) por un índice de magnitud de trabajo. Este último es el resultado del índice del número de asalariados ocupados multiplicado por el índice de horas semanales trabajadas (ver Anexo Estadístico, Cuadro A.4). El número de asalariados resulta de utilizar las tasas de empleo y la composición porcentual por categoría ocupacional de la Encuesta Continua de Hogares del INE, y la PET estimada. Es necesario tener en cuenta las horas trabajadas dado que el índice de salarios supone una duración del trabajo constante⁷⁰, de modo que el salario real que mide el índice puede generar mayores o menores ingresos al trabajador según el número de horas trabajadas. No existen cifras oficiales desde 1993 sobre la masa salarial.

⁷⁰ “En el cálculo del IMS intervienen dos índices parciales: el Índice de Salarios y Compensaciones y el Índice de Beneficios Sociales. Este último mide la evolución de los pagos que los trabajadores reciben de la Seguridad Social. El Índice de Salarios y Compensaciones se refiere a los pagos que el trabajador recibe de su empleador y se basa en el concepto de ganancia líquida por unidad de tiempo “ (Glejberman 1994).

Cabe explicitar dos supuestos. En primer lugar, el IMS no cubre a todos los asalariados privados y nuestra estimación supone que el salario de los no comprendidos en él evoluciona del mismo modo que el de los comprendidos. Segundo, el IMS no incluye remuneraciones variables, como comisiones o pagos mayores por horas extra, que por lo tanto tampoco se tienen en cuenta en nuestra estimación. El primer supuesto lleva a una sobrestimación y el segundo a una subestimación. Un indicador más afinado debería diferenciar la evolución de los salarios de los obreros y empleados privados que realizan tareas agropecuarias (son el 4% del total de asalariados en 1997), los de empresas informales y los trabajadores del servicio doméstico (9% del total de asalariados en 1997). Otra forma posible de ajustar la estimación es cambiar la ponderación de los asalariados privados y públicos en el IMS cada año, según el número de ocupados o la magnitud del trabajo asalariado de cada sector. Como resultado la masa salarial aumentaría menos en los últimos años, durante los cuales el salario real aumenta más en el sector público pero es acompañado por una menor importancia relativa en la magnitud del trabajo.