



¿Quién se beneficia de la liberalización del comercio en el Uruguay?

UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO





¿Quién se beneficia de la liberalización del comercio en el Uruguay?

UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO



NOTA

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones siempre que se indique la fuente y se remita a la secretaría de la UNCTAD un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

Esta publicación se ha revisado externamente.

Esta es una traducción oficiosa al español del texto original en inglés.

**PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
UNCTAD/DITC/2014/4**

Copyright © Naciones Unidas 2015

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	V
RESUMEN EJECUTIVO	VI
INTRODUCCIÓN.....	X
1. PERFIL DEL PAÍS	1
1.1. PANORAMA GENERAL	2
1.2. ANÁLISIS DE TEMAS CONCRETOS	5
1.2.1. Crecimiento económico.....	5
1.2.2. Las inversiones.....	6
1.2.3. Transformación estructural	8
1.2.4. Mercado laboral, ingresos y salarios	11
1.2.5. Pobreza y distribución general de ingresos	13
2. LA SITUACIÓN DE GÉNERO	17
2.1. PANORAMA GENERAL	18
2.2. RESULTADOS ESPECÍFICOS RELACIONADOS CON EL GÉNERO	18
2.2.1. Salud y supervivencia	18
2.2.2. Logros educacionales	19
2.2.3. Empoderamiento político de las mujeres	20
2.2.4. Las mujeres en la economía y el empleo.....	21
2.2.4.1. Participación de la mujer en el mercado laboral	22
2.2.4.2. Perfil profesional de las mujeres.....	23
2.2.4.3. Salarios e ingresos de las mujeres	24
2.2.4.4. Informalidad.....	25
2.3. APORTACIONES EN CUESTIONES DE GÉNERO.....	26
2.3.1. Marco jurídico nacional e internacional para la igualdad de género	26
2.3.2. Instituciones y programas en favor de la igualdad de género	29
2.3.2.1. Modelo de Gestión de Calidad con Equidad de Género.....	30
3. POLÍTICA COMERCIAL Y DESEMPEÑO DEL COMERCIO	33
3.1. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL.....	34
3.1.1. Reducción de los obstáculos al comercio	34
3.1.2. Políticas Sectoriales	37
3.2. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO	37
3.2.1. El comercio de bienes	37
3.2.1.1. Las exportaciones.....	38
3.2.1.2. El destino de las exportaciones	41
3.2.1.3. Las importaciones	42
3.2.1.4. Procedencia de las importaciones	44
3.2.2. El comercio de servicios	45
4. LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO Y LA POBLACIÓN ACTIVA FEMENINA	51
4.1. LA AGRICULTURA Y GANADERÍA.....	53
4.2. EL SECTOR MANUFACTURERO.....	56
4.3. LOS SERVICIOS.....	58
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES POLÍTICAS	63
5.1. EL GÉNERO Y LOS SECTORES DE LA EXPORTACIÓN.....	65
5.1.1. La agricultura y las agroindustrias.....	65
5.1.2. Los servicios.....	69
5.1.3. El sector manufacturero y el género.....	70
5.2. OTRAS CUESTIONES	71
ANEXO 1	75

ANEXO 2	79
BIBLIOGRAFÍA	82

AGRADECIMIENTOS

Este estudio forma parte de las actividades de la UNCTAD en materia de comercio, género y desarrollo llevadas a cabo por la organización con arreglo al Mandato de Doha resultante del 13º periodo de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD XIII) celebrada en Doha (Qatar) del 21 al 26 de abril de 2012. La UNCTAD XIII confiere a la organización un mandato específico sobre cuestiones de género. En el párrafo 56 se insta a la UNCTAD a "continuar su labor en relación con la agricultura en el contexto de los productos básicos, para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer su producción agrícola y hacerla más sostenible y a conseguir seguridad alimentaria y capacidad de exportación. Esa tarea debe abordarse teniendo en cuenta las necesidades de los pequeños agricultores y el empoderamiento de las mujeres y los jóvenes" (apartado (i)). Además, "... la UNCTAD debe reforzar su labor sobre los vínculos entre la igualdad de género, el empoderamiento de la mujer y el comercio y el desarrollo, sin perjuicio para otros programas" (apartado (n)). El Mandato de Doha subraya el papel clave que desempeña la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer para "aprovechar el potencial de crecimiento y desarrollo incluyentes" (párrafo 51), y hace hincapié en que son esenciales para todos los países (párrafo 8).

La UNCTAD quiere contribuir al análisis de los vínculos entre la política comercial y la igualdad de géneros, y al debate internacional en torno a este tema analizando experiencias en países específicos. El presente estudio forma parte de una serie de estudios monográficos a cargo de la UNCTAD en siete países en desarrollo y países menos adelantados: Angola, Bután, Cabo Verde, Gambia, Lesoto, Ruanda y el Uruguay.

El presente estudio ha sido elaborado por un equipo de la UNCTAD liderado por Simonetta Zarrilli, Jefa de la Sección de Comercio, Género y Desarrollo, integrado por Luis Abugattas Majluf, Irene Musselli, Mariangela Linoci, Sheba Tejani y Elizabeth Jane Casabianca. Deseamos agradecer en particular los valiosos comentarios y sugerencias de Murray Gibbs, Diego Pieri, Soledad Salvador, Daniela Tellechea, Manuela Tortora y Marcel Vaillant. El trabajo ha sido coordinado globalmente por Simonetta Zarrilli.

La información contenida en el presente informe proviene de varias fuentes, incluidas entrevistas con partes interesadas clave en el país. A tal fin, en junio de 2014 se efectuó una misión de investigación en el Uruguay. Queremos dar un agradecimiento especial a Brígida Scaffo, Alicia Arbelbide Costas y Silvana Guerra, del Ministerio de Relaciones Exteriores, Beatriz Ramírez Abella, Diego Pieri y Daniela Tellechea, de INMUJERES, Ivonne Pandiani, Gabriela Rodríguez y María José González, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, María Inés Terra, del Ministerio de Economía y Finanzas, Embajador Julio Lacarte Muró, ex Ministro de Industria y Comercio del Uruguay y Asesor Honorario del Ministerio de Relaciones Exteriores del Uruguay, Daniela Payssé y Berta Sanseverino, del Parlamento Nacional, Alma Espino y Soledad Salvador, del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR), Teresa Aishemberg, Andrea Roth, Jimena Carminati, Katty Furest y María Laura Rodríguez, de la Unión de Exportadores del Uruguay, Cristina Arca, Isabel Espíndola y Diva Seluja, de la Administración Nacional de Usinas y Transmisiones Eléctricas (UTE), Roberto Fontes, de la Administración Nacional de Puertos (ANP), Alberto Brause y Sandra De León, de UPM, Analaura Martínez Haedo y Diego Roure, de Forestal Caja Bancaria, y Andreina Mc Cubbin, de Coca-Cola.

Queremos dar las gracias especialmente a INMUJERES, CIEDUR y la Unión de Exportadores del Uruguay por compartir datos pertinentes.

Quisiéramos asimismo agradecer el apoyo recibido por parte de la Embajadora Brígida Scaffo, Directora de las Organizaciones Económicas Internacionales en el Ministerio de Relaciones Exteriores del Uruguay, y a su equipo, y por parte de Francisco Pirez Gordillo, Embajador y Representante Permanente del Uruguay ante la Organización Mundial del Comercio y otras organizaciones económicas internacionales en Ginebra y su equipo.

El estudio ha sido financiado por el séptimo tramo de la Cuenta para el Desarrollo de las Naciones Unidas bajo el tema general "El apoyo a los progresos hacia el logro de los objetivos de desarrollo convenidos internacionalmente, mediante la colaboración a nivel mundial, regional y nacional."

RESUMEN EJECUTIVO

El Uruguay es un país pequeño de ingresos medios-altos con un perfil demográfico, económico y de bienestar social más cercano a los países desarrollados que a los países en desarrollo. La economía uruguaya, similar a la de otros países latinoamericanos, ha pasado de una estrategia introspectiva a una estrategia volcada al exterior que prioriza el mercado como mecanismo de asignación de recursos y las exportaciones como motor de crecimiento. En este estudio se examina cómo han influido la liberalización del mercado y los consiguientes cambios de la estructura productiva del Uruguay en el acceso de las mujeres al empleo. En el estudio se presenta un perfil económico del país y una visión de conjunto de la situación de la cuestión de género, el proceso de integración del comercio y el escenario comercial actual, antes de evaluar la repercusión del comercio por lo que respecta a los resultados relacionados con el género.

El Uruguay tiene un nivel bajo de pobreza, unos niveles elevados de esperanza de vida y alfabetización, y es además un país muy urbanizado con un alto índice de desarrollo humano. Tiene mucha menos desigualdad de ingresos que la media de los países en desarrollo y la distribución de ingresos más igualitaria de todos los países latinoamericanos. Las reformas comerciales, iniciadas por primera vez en 1974, se realizaron a un ritmo mucho más progresivo que en muchos otros países de la región, aunque en un contexto de crisis económicas recurrentes y elevadas presiones inflacionistas a largo plazo. Durante el periodo de reforma, el crecimiento de la economía uruguaya fue bastante volátil, con periodos de tasas de crecimiento relativamente altas y fuertes contracciones.

La economía uruguaya ha crecido de manera sostenida desde la crisis de 1999-2002, con un promedio de crecimiento real del PIB del 5,4 por ciento anual durante el periodo 2003-2010. Tradicionalmente el sector de los servicios ha sido el sector líder por su contribución a la economía uruguaya. En 2011, los servicios representaron más del 70 por ciento del PIB. La principal transformación estructural que ha tenido lugar es el fuerte descenso de la contribución del sector manufacturero al valor añadido total. El Uruguay ha experimentado un proceso de desindustrialización en el que la contribución del sector manufacturero descendió, pasando del 23 por

ciento en 1978 al 15 por ciento en 2011 en términos constantes, junto con una disminución del empleo en este sector. El análisis de la composición del empleo por sectores durante el periodo 1997-2011 pone de manifiesto que la mayoría de los empleos se han creado en actividades poco productivas, típicamente asociadas a unos salarios más bajos. El periodo de reforma del comercio de 1974 a 2011 estuvo asociado también con un marcado descenso de los ingresos de la población, aunque la brecha entre géneros disminuyó. No obstante, al contrario que en la mayoría de países latinoamericanos, donde se ha creado empleo principalmente en el sector informal, el grueso de puestos de trabajo creados en el Uruguay ofrecía empleos asalariados en el sector privado, con un componente moderado y relativamente estable de trabajadores no registrados.

El Uruguay destaca en la región como un ejemplo contundente de desarrollo humano alto y mentalidad progresista, y su planteamiento de las cuestiones relativas a la igualdad de género es un buen reflejo de ello. El Uruguay es un ejemplo en términos de igualdad de género en el ámbito de la educación y la salud, y el país también va muy bien por lo que respecta a la participación económica de hombres y mujeres, aunque se debe avanzar para garantizar un mayor empoderamiento político de las mujeres. Se ha alcanzado la igualdad de géneros en la educación básica (alfabetización y educación primaria) e incluso existe una brecha de género en favor de las niñas y las mujeres en la educación secundaria y terciaria. A pesar del alto nivel educativo conseguido por las niñas y las mujeres uruguayas, la segregación educativa sigue siendo un problema: las ciencias y la tecnología siguen siendo campos dominados por los varones, mientras que los estudios artísticos y sociales están dominados por las mujeres. Este fenómeno se refleja en la segregación del mercado laboral. Las mujeres uruguayas se siguen enfrentando a un "techo de vidrio". Las mujeres afrouruguayas viven en unas condiciones especialmente adversas que reflejan la discriminación por razones de género y raza.

En reconocimiento de la necesidad de equilibrar la situación entre hombres y mujeres, en 2005 se aprobó la legislación en materia de igualdad de oportunidades, y más recientemente en materia de permiso de maternidad, acoso sexual en el lugar de trabajo,

violencia contra las mujeres, trabajo doméstico, jubilación y cuotas en las listas de partidos políticos. Oportunidades en sectores y empleos reservados en el pasado a los hombres se están abriendo ahora a las mujeres, y tanto el sector público como el privado están introduciendo algunos cambios en sus políticas de contratación y desarrollo profesional para cumplir con la legislación en materia de igualdad de género.

El Uruguay tiene una de las tasas de participación de la mujer en el empleo más altas de la región. Esta tasa ha crecido de manera constante a lo largo de los tres últimos decenios impulsada por el descenso de las tasas de fertilidad, el envejecimiento progresivo de la población y el nivel de instrucción de las mujeres, aunque también hay pruebas de que el desempleo de los miembros varones de las familias y la disminución de ingresos durante el periodo de reforma empujaron a más mujeres al mercado laboral. Se han producido dos cambios principales en la distribución del empleo de la población activa femenina: la contracción significativa del sector manufacturero como empleador de mujeres y la expansión del empleo en el sector de los servicios. Las actividades primarias, en particular la agricultura, han absorbido pocas mujeres trabajadoras desde principios del decenio de 1990, mientras que el sector público sigue siendo un empleador muy importante para las mujeres, representando el 58,2 por ciento del total de la población activa femenina. A pesar de que las diferencias salariales entre hombres y mujeres han ido disminuyendo a lo largo del tiempo, las mujeres tienen unos ingresos mensuales medios muchos más bajos que los hombres, porque tienden a trabajar de manera desproporcionada en sectores con menos productividad y sueldos más bajos.

Como resultado final de un largo proceso de reforma de la política comercial, actualmente el Uruguay dispone de un régimen comercial abierto, con un arancel medio simple de nación más favorecida (MFN) del 9,4 por ciento, un arancel MFN ponderado en función de los intercambios comerciales del 7,3 por ciento y una dispersión arancelaria baja. El proceso de liberalización tuvo tres fases: de 1974 a 1978 se redujeron algunos aranceles y se fomentó la exportación de productos no tradicionales; de 1979 a 1990 los aranceles aduaneros y otros aranceles de importación se redujeron significativa pero gradualmente, mientras que se suprimieron las subvenciones a la exportación en favor de un sistema de desgravaciones fiscales indirecto en 1982, y se prosiguió con la liberalización

del comercio con respecto al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el decenio de 1990; y desde el año 2000, se registra una estabilidad significativa de la política comercial, siendo una mayor liberalización del comercio dentro del MERCOSUR el principal punto de la agenda política.

El Uruguay ha experimentado una profunda transformación en su estructura productiva, los modelos comerciales y la especialización en bienes primarios, principalmente bienes agrícolas y de la ganadería. Esta transformación se ha profundizado desde 1990. En 2012, aproximadamente el 65 por ciento de las exportaciones totales eran productos básicos, un aumento significativo respecto a principios del decenio de 1990, cuando estos productos representaban aproximadamente un 40 por ciento de las exportaciones totales. Además, las exportaciones se concentran sobre todo en unos pocos capítulos del Sistema Armonizado (SA): cinco capítulos representan el 60,8 por ciento de las exportaciones totales y la concentración es también alta en lo que respecta a las empresas de exportación, pues las cinco principales empresas representan casi el 18 por ciento de las exportaciones totales del país. Históricamente, la mayoría de las exportaciones del Uruguay se destinaba a la Argentina y el Brasil, pero a partir de 2001-2013 se produjo un notable descenso del MERCOSUR como destino de las exportaciones, mientras que la proporción de las exportaciones del Uruguay al resto del mundo se duplicó. En 2013 la República Popular China se convirtió en el principal socio exportador del país. El comercio de servicios ha puesto de manifiesto un dinamismo significativo en el Uruguay, con un superávit sostenido en la balanza del comercio de servicios. Las exportaciones de otros servicios concretos han aumentado rápidamente y el país tiene el potencial de posicionarse como un proveedor de servicios globales, aprovechando su población activa altamente cualificada. En conjunto, el turismo representó en torno al 60 por ciento de las exportaciones de servicios totales en 2013. Las importaciones tuvieron una tasa media de crecimiento anual mayor que las exportaciones y su comportamiento pone de manifiesto una alta sensibilidad al ciclo económico del país.

Con el fin de evaluar el impacto de la liberalización del mercado en la población activa femenina, el presente informe destaca, en primer lugar, que el grueso del empleo femenino en el Uruguay tradicionalmente se

situaba en el sector de productos no comerciales. Por este motivo, las mujeres estaban en buena medida protegidas de la repercusión de los cambios en la política comercial. En segundo lugar, el volumen de mano de obra en el sector comercial era bastante bajo en el país debido a su especialización en la exportación, y disminuyó durante el periodo de reforma, a pesar de que ha experimentado un notable aumento en los últimos años.

En general, los datos parecen sugerir que las consecuencias comerciales en la composición estructural de la economía uruguaya no han sido especialmente favorables para las mujeres. La expansión del sector agrícola no se ha traducido en más oportunidades de trabajo para las mujeres, y el crecimiento del sector de los servicios no ha aumentado suficientemente el acceso de la mujer a unos empleos más cualificados y mejor remunerados. La política comercial y la desregulación de los mercados internos han consolidado la amplia vocación exportadora de la agricultura uruguaya, favoreciendo algunas tendencias que han repercutido en la población activa rural femenina. No obstante, si observamos el número de mujeres que ejercen actividades agrícolas, parece que el Uruguay no ha sido totalmente capaz de reubicar a las mujeres en las actividades agrícolas de reciente creación, aunque han surgido oportunidades de empleo para las mujeres en los sectores de la horticultura y la elaboración de alimentos. Además, dado que la agricultura extensiva es un sector mayoritariamente masculino, la mejora de la productividad en la agricultura extensiva ha beneficiado principalmente a la población activa masculina.

La integración del comercio ha tenido también una repercusión negativa considerable en el empleo en el sector manufacturero y ha influido en la disminución de los salarios relativos y la dispersión salarial en el sector, en claro detrimento de los trabajadores no cualificados. Sectorialmente, el empleo en el sector textil, las prendas de vestir y el cuero, sectores mayoritariamente femeninos, experimentó una fuerte contracción. No obstante, la industria de la transformación de alimentos, en la que muchos subsectores son también mayoritariamente femeninos, creó algunos empleos nuevos. La pérdida de empleos en el sector manufacturero fue parcialmente compensada por la expansión del sector de los servicios originada por la mayor apertura

comercial del Uruguay. La demanda de mano de obra aumentó en aquellos sectores que contrataron mujeres tanto en sectores comerciales (como el turismo y los servicios de información y comunicación) como en sectores no comerciales (como los servicios sociales y personales). No obstante, la distribución del empleo de la mujer en los diferentes subsectores no ha cambiado sustancialmente a lo largo de los años: trabajan principalmente en el comercio mayorista y minorista, en hoteles y restaurantes y, sobre todo, en los servicios sociales, como la educación, la sanidad y los servicios domésticos. De hecho, la proporción de mujeres empleadas en el sector de los servicios financieros ha disminuido a lo largo del tiempo, quizás debido a un aumento de la concentración en el sector.

Este informe concluye que el crecimiento de la economía y el empleo impulsado por el comercio no es suficiente en sí mismo para superar las brechas de género. Se necesitan unas medidas políticas específicas para reducir la segmentación de la mujer en sectores particulares de la economía y aumentar su acceso a puestos cualificados en el sector de los servicios.

Por ejemplo, en la agricultura, la diversificación en nuevos cultivos de exportación, como la soja y la horticultura, podría generar nuevas oportunidades para las mujeres, y la mejora de la capacidad de las mujeres para ejercer sus derechos a la tierra y la capacitación, y los servicios de extensión podrían ayudar a las agricultoras a aumentar la productividad y la facturación, y participar en cadenas de valor globales.

En el sector de los servicios, entre las medidas que se pueden tomar se incluye la capacitación de las mujeres en el sector del turismo para que asuman puestos directivos y alentar a las mujeres y las niñas en las esferas de la educación técnica para aumentar su participación en actividades más cualificadas de las zonas francas.

Por último, en las manufactureras, el sector alimentario podría ser un área de interés por su ventaja comparativa en el contexto uruguayo y, concretamente, el desarrollo de las exportaciones de productos lácteos podría crear más empleos para las mujeres. Los productos textiles técnicos son también un ámbito que parece prometedor para una expansión que podría generar un rendimiento más alto y crear empleos para las

mujeres. El impacto positivo de los instrumentos existentes en la población activa femenina, como el programa de certificación de gestión de calidad con el modelo de equidad de género, se vería potenciado con un compromiso claro por parte del Gobierno para seguir mejorando la puesta en práctica de estos instrumentos y asociarlos con recompensas para las empresas certificadas.

Asimismo, se podrían tratar algunas cuestiones institucionales y legales para incrementar las oportunidades de las mujeres. Si se concediera al Instituto Nacional de las Mujeres un estatuto ministerial se le otorgaría a este organismo un mayor prestigio internacional y autoridad para supervisar la aplicación de las políticas y la legislación en materia de igualdad de género y empoderamiento de las mujeres; eliminar la redacción condescendiente hacia las mujeres empleada en el Código Penal sería una

de las primeras tareas del nuevo Gobierno; y también podría resultar beneficioso replantear una serie de características del mercado laboral como la rigidez del mercado de trabajo, la cobertura y el monto de los salarios mínimos, la protección jurídica de los trabajadores, y los planes para los desempleados de larga duración. Se podrían considerar asimismo medidas concretas encaminadas a resolver las dificultades que afrontan las mujeres uruguayas, en particular en el mercado laboral, en consonancia con la firme decisión del Uruguay de eliminar todas las formas de discriminación. Por último, el presente informe recomienda aumentar la participación de las mujeres en puestos ministeriales y parlamentarios, y sindicatos para resaltar la importancia de las cuestiones relativas a la igualdad de género en la agenda política, aumentar la sensibilización nacional sobre los retos y los obstáculos que afrontan las mujeres y mejorar el prestigio de la mano de obra femenina.

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene por objeto evaluar las implicaciones de la transformación productiva del Uruguay, la liberalización del comercio y la integración del comercio regional de las mujeres, especialmente por lo que respecta a su acceso al empleo. A pesar de que las mujeres desempeñan numerosas funciones en la sociedad, el presente informe se centra en su función como trabajadoras.

En el informe se insta al lector a que tenga en cuenta las complejidades del vínculo entre comercio y género, así como las numerosas, y en ocasiones escondidas, conexiones con los microcomponentes y los macrocomponentes de los procesos económicos y de desarrollo. En el estudio también se destaca que el marco jurídico del Uruguay, así como las normas sociales y los estereotipos, contribuyen a la función que desempeñan las mujeres en el mercado laboral y la sociedad. El enfoque a largo plazo del estudio, que abarca tres decenios de reformas económicas y sociales, sienta las bases para anticipar la función que podría desempeñar la población activa femenina en el Uruguay en los próximos decenios. El estudio demuestra también que los cambios sociales se suelen producir a un ritmo relativamente lento.

La estructura del informe es la siguiente: el Capítulo 1 comprende un panorama del país y se centra en la reforma económica, la transformación estructural y los flujos de inversión que han tenido una repercusión directa o indirecta en el bienestar general de la población y, en particular, en los tipos de empleos disponibles para las mujeres. En el Capítulo 2 se presenta la situación de género en el Uruguay teniéndose en cuenta tanto los resultados específicos relacionados con el género (la posición relativa de hombres y mujeres en aspectos clave de la vida social) como las políticas y las instituciones sociales pertinentes (variables de "aportaciones" o "medios"). En el Capítulo 3 se analizan las diferentes etapas del proceso uruguayo de liberalización e integración del comercio y su impacto global en la economía. En el Capítulo 4 se adopta un enfoque sectorial para examinar el impacto de la política comercial del Uruguay en la población activa femenina. En el Capítulo 5 se presentan algunas recomendaciones políticas para aumentar la participación de las mujeres en la economía y, en particular, en los sectores de la exportación en plena expansión. En el capítulo final se tratan algunas cuestiones transversales para fomentar el empoderamiento de las mujeres en todos los aspectos de sus vidas.

I



Perfil del País

1. PERFIL DEL PAÍS

1.1. PANORAMA GENERAL

El Uruguay es un pequeño país de renta media alta con una población de 3,39 millones de habitantes, de los cuales el 52 por ciento son mujeres. En 2012, el PIB era de 49.900 millones de dólares EE. UU. y el PIB per cápita se situó en 14.700 dólares EE. UU. en términos reales. También en 2012, el Uruguay tuvo el tercer mayor producto nacional bruto (PNB) per cápita en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) de América Latina alcanzando los 13.580 dólares EE. UU., solo por detrás de la Argentina y Chile, y aproximadamente un 80 por ciento mayor que la media de todos los países de renta media.¹ Por lo que respecta a sus tierras y su clima, el Uruguay puede considerarse un país rico en recursos, lo que históricamente ha determinado el carácter predominantemente agrario de su economía.

El Uruguay posee unas características que no son comunes a la mayoría de los países en desarrollo. La tasa de crecimiento de la población a largo plazo ha sido bastante baja: durante el periodo 2004-2011 la tasa media de crecimiento anual de la población fue solo del 0,19 por ciento. Es también un país altamente urbanizado, en el que más del 95 por ciento de la población vive en centros urbanos (INE 2011). El perfil demográfico del Uruguay se parece más al de un país desarrollado que al de un país en desarrollo y numerosos indicadores sociales reflejan este hecho. La tasa de alfabetización es del 98 por ciento, la esperanza de vida al nacer es de 77 años y la estructura de edad de la población muestra un proceso progresivo de envejecimiento cercano al de los países desarrollados.² Además, la estructura de la economía uruguaya en términos de contribución sectorial de diferentes actividades económicas al PIB es atípica para un país con su nivel de rentas. En el Uruguay, los servicios, incluida la construcción, representaron en 2011 algo más del 70 por ciento del PIB y emplearon aproximadamente al 80 por ciento de la población activa total; unos niveles comparables a los de los países desarrollados. Por último, el Uruguay es un país con escasa población activa, que sufre escaseces de mano de obra durante los periodos de elevado crecimiento económico (Perazzo, 2008).

El Uruguay también contrasta con otros países en desarrollo por lo que respecta al desarrollo de un

Estado de bienestar. El país tiene una larga tradición de un buen sistema de seguridad social, que incluye prestaciones por desempleo y prestaciones de servicios básicos como la educación, la sanidad y servicios públicos a gran escala. En comparación con otros países en desarrollo, los índices de pobreza son considerablemente bajos y similares, o incluso más bajos, que los de numerosos países desarrollados. Los índices de pobreza per cápita por lo que respecta a la línea internacional de pobreza de 1,25 dólares EE. UU. PPA son del 0,2 por ciento; y solo el 1,18 por ciento de la población vive con menos de 2 dólares EE. UU. PPA al día.³ Según el Índice de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (IDH)⁴, el Uruguay está clasificado como un país de "desarrollo humano alto." El IDH del Uruguay en 2012 fue de 0,792, ocupando el 51º puesto de los 186 países examinados (PNUD 2013). Por último, el Uruguay presenta una desigualdad de ingresos significativamente menor que el promedio de los países en desarrollo y tiene la distribución de las rentas más equitativa de todos los países de Latinoamérica. El índice de Gini para todo el país en 2011 fue de 0,401, lo que supone una mejora con respecto al 0,446 en 2006. Para localidades con 5.000 o más habitantes (de las cuales existen datos disponibles desde 2002) el índice Gini es incluso más bajo y disminuyó, pasando del 0,435 en 2002 al 0,398 en 2011 (INE 2012a). El sistema de bienestar se considera una importante herramienta para paliar la pobreza y conseguir una distribución de ingresos más equitativa (Gradin y Rossi 2001; Marinakis *et al.* 2005).

Desde mediados del decenio de 2000, el Uruguay ha desplegado esfuerzos especiales para combatir la desigualdad y mejorar el bienestar. Ha puesto en práctica una estrategia encaminada a garantizar la igualdad de género y combatir todas las formas de discriminación (por razones de raza, etnia, religión, orientación sexual, etc.), pasando algunas de las funciones no reproductivas (y los gastos relacionados con ella) de la familia al Estado, y garantizando que los segmentos más desfavorecidos de la población (como los afrodescendientes) reciben el apoyo necesario para integrarse con éxito en la sociedad.

Como la mayoría de países latinoamericanos, el Uruguay ha experimentado una transición dual durante los dos últimos decenios y medio. Ha hecho una transición hacia la consolidación de la democracia y el establecimiento de una economía abierta impulsada

por el mercado y dirigida por el sector privado. Un rasgo característico del Uruguay en el contexto de América Latina es su larga tradición de vida democrática, que solo fue interrumpida durante el periodo 1974-1985. Tras este periodo autoritario, el Uruguay hizo avances impresionantes en la consolidación de la democracia y fue testigo de suaves transiciones de gobiernos elegidos democráticamente. Asimismo, el sistema político ha absorbido adecuadamente la emergencia de nuevas fuerzas políticas que transformaron radicalmente el sistema bipartidista tradicional. Una de estas nuevas fuerzas políticas accedió al poder en 2005.⁵ Existe un efectivo sistema de representación y organización de intereses, y el Uruguay es un país con una fuerte sociedad civil. Existe un apoyo sostenido y fuerte de la democracia por parte de la población, así como un nivel de satisfacción relativamente alto con el funcionamiento del sistema político y el Estado. Con el paso de los años, el Uruguay ha demostrado el más alto nivel de apoyo a la democracia de todos los países latinoamericanos (Latinobarómetro 2011). El Uruguay ocupa el 4.º lugar de los 129 países en transición y en desarrollo en términos de democracia y gestión en el Índice de Transformación Bertelsmann 2014.⁶

La estrategia de desarrollo del Uruguay, similar a la de la mayoría de países latinoamericanos, ha evolucionado de una estrategia introspectiva a una estrategia orientada al exterior que prioriza el mercado como mecanismo de asignación de recursos y las exportaciones como motor de crecimiento. Tras la Gran Depresión en el decenio de 1930, el Uruguay puso en marcha una estrategia de desarrollo de sustitución de las importaciones, avanzando con contundencia hacia la protección del mercado nacional y el apoyo a nuevas ramas de producción. La estrategia de desarrollo incluía también una fuerte presencia del Estado en los servicios básicos y otros sectores productivos. A partir del decenio de 1970, el Uruguay, junto con Chile, estaba a la vanguardia de reformas económicas en América Latina encaminadas a dismantelar la antigua política de sustitución de las importaciones y poner en práctica una estrategia de desarrollo orientada al exterior. Como resultado de las reformas, la economía uruguaya experimentó un importante proceso de apertura. Desde el inicio de las reformas, el comercio total (exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB, medido en dólares corrientes de los Estados Unidos) ha aumentado, y se ha estabilizado en torno al 55 por

ciento desde 2005.⁷ No obstante, medido en precios constantes, el índice de apertura pasó de un 40 por ciento, aproximadamente en 1976 a casi el 85 por ciento en 1998 (Casacuberta y Vaillant, 2002). Desde entonces, ha fluctuado en torno a ese nivel con una ligera tendencia al alza.

Las reformas económicas en el Uruguay, incluida la reforma del comercio, ponen de manifiesto algunas peculiaridades relevantes para valorar su repercusión general en el bienestar y sus efectos en el mercado laboral. El Gobierno militar puso en marcha las reformas en 1974. Las reformas incluían una rápida aplicación de la liberalización financiera, la apertura de las cuentas de capital y la liberalización del mercado. Un aspecto importante del proceso de reforma en el Uruguay es que la liberalización mediante reducciones arancelarias y la supresión de barreras no arancelarias se ha producido durante casi 30 años, aunque a diferentes velocidades en diferentes ámbitos de la reforma del comercio y durante periodos de tiempo específicos. El Uruguay ha sido clasificado como un "reformador progresivo" a diferencia de otros países latinoamericanos, que llevaron a cabo reformas de tipo "big-bang" (Lora 1997). Cabe destacar que, a pesar de los cambios políticos en el país, no se han producido modificaciones significativas o reversiones de la orientación general de las reformas.⁸ Es importante destacar que la repercusión de la reforma del comercio se ha producido en un largo periodo de tiempo, durante el cual se han materializado de forma progresiva los costos del ajuste y los beneficios. Por tanto, el impacto de la reforma del comercio en el Uruguay en la población activa femenina debe evaluarse a lo largo de un extenso periodo de tiempo.

El efecto de la liberalización del comercio llega principalmente a través del mercado laboral –incluidas las repercusiones positivas o negativas en el empleo, los salarios y la productividad– y la redistribución de la población activa en diferentes actividades. En el caso del Uruguay, las reformas económicas no han aumentado de forma significativa la flexibilidad del mercado laboral. Anteriormente, el país tenía el mercado laboral más rígido de América Latina (Fortaleza y Rama, 2003) y recientemente no se han producido cambios importantes. Por el contrario, los hechos observados demuestran que los cambios recientes introducidos en el marco normativo del mercado de trabajo y el sistema de seguridad social pueden haber aumentado la rigidez del mercado (FMI 2011).

Por último, otra característica importante del proceso de reforma económica en el Uruguay es que se produjo en un contexto de crisis económicas recurrentes y fuertes presiones inflacionistas a largo plazo. Desde el inicio de las reformas, el Uruguay se ha visto afectado por perturbaciones externas globales y regionales, que han tenido una repercusión importante en términos de producción y empleo.

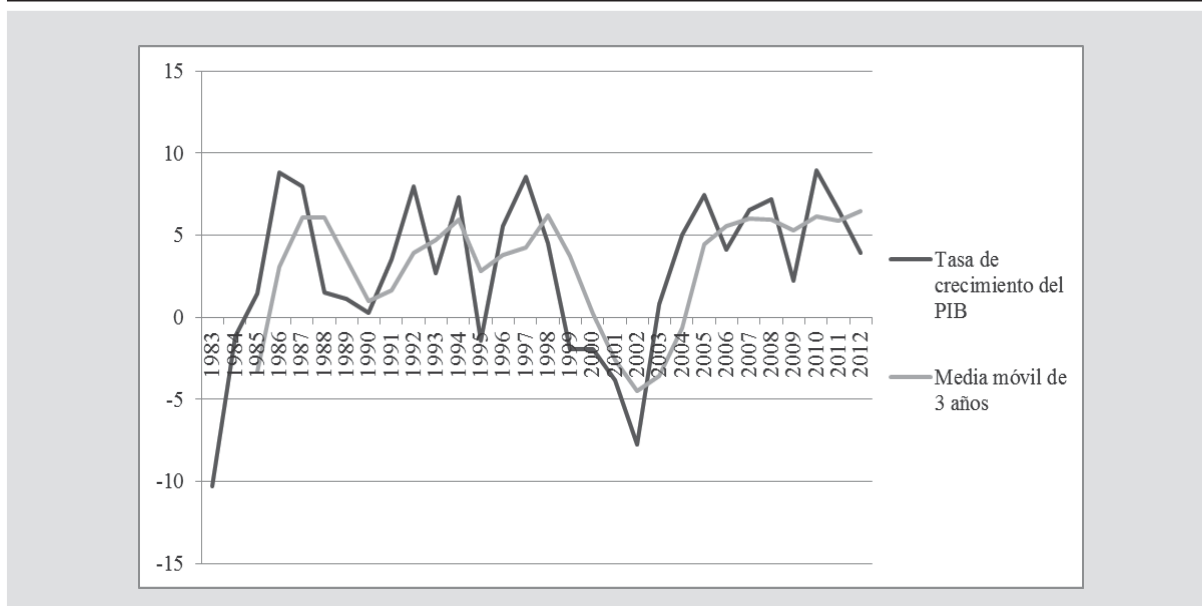
Las crisis económicas graves generan diferentes tipos de efectos en los sectores de bienes comerciales y no comerciales de la economía, con repercusiones duraderas en la estructura productiva del país: muchas empresas no pueden sobrevivir a una profunda contracción de la demanda y se ven forzadas a abandonar el mercado. Esto genera la pérdida de conocimientos ya acumulados, empleos y capital, no siempre fáciles de recuperar después de la crisis. Durante la crisis de 1999-2003 en el Uruguay, las empresas menos productivas abandonaron el mercado y se produjeron más salidas que entradas de empresas en la economía, aunque esto no demuestra necesariamente que las empresas existentes no hubieran sobrevivido a la apertura de la economía (Casacuberta y Gandelman, 2009a). Asimismo, una crisis tiene efectos persistentes en el mercado laboral: el desempleo prolongado puede disuadir a las personas de permanecer o entrar en el mercado laboral (Pages, 2005). En el caso del Uruguay, se constató que el efecto del trabajador desalentado afectó particularmente a la población activa femenina, con implicaciones en la evolución de los salarios en este segmento de población (Bucheli y Rodríguez-Villamil, 2011). Además, un elevado nivel de emigración de uruguayos jóvenes y formados está asociado con crisis económicas recurrentes.

Los efectos de las crisis económicas graves, así como las presiones inflacionistas, también se materializan a través del impacto de la estabilización y otras medidas adoptadas para afrontar la variación de los precios relativos. Por ejemplo, el Gobierno uruguayo aplicó en el decenio de 1990 políticas de estabilización basadas en la gestión de los tipos de cambio, lo que dio lugar a una apreciación de la moneda nacional con efectos importantes en la competitividad internacional de la producción nacional. El largo periodo de reformas económicas fue testigo de importantes cambios en la gestión de los tipos de cambio de un sistema de paridad deslizante a una mayor flexibilidad. Con el tiempo, el Uruguay también tuvo algunos periodos

de considerable apreciación de la moneda nacional y otros periodos de depreciación. Hausmann *et al.* (2005) destacan que la política de tipos de cambio no ha contribuido al desarrollo a largo plazo del país.

El Uruguay no ha sido capaz de dominar las presiones inflacionistas. Desde 2005, el índice de inflación media anual ha sido del 7,2 por ciento. La inflación tiene un efecto significativo en los indicadores sociales del país, con un efecto diferenciado en diferentes segmentos de la población (Coleman *et al.*, 2010). Además, paralelamente a la reactivación económica, la creciente disponibilidad de moneda extranjera debido a los efectos en la relación de intercambio, los importantes flujos de capital extranjero y las medidas adoptadas para combatir la inflación han contribuido a la apreciación de la moneda nacional. Esto ha repercutido significativamente en la competitividad de la productividad nacional y la rentabilidad de las actividades de exportación.⁹ Por lo tanto, es necesario desligar los efectos directos de los cambios de la política comercial en el mercado laboral, y específicamente en la población activa femenina, de las elevadas presiones inflacionistas y las políticas macroeconómicas cambiantes en un contexto de profundas crisis económicas.

Debido a su tamaño, la especialización y la concentración de sus exportaciones, y la dependencia de las economías argentina y brasileña, el Uruguay es altamente vulnerable a las sacudidas externas, en particular a la evolución de los ciclos empresariales en las economías de la región y las fluctuaciones de los tipos de cambio reales. No obstante, se han producido algunos avances durante los últimos años. El Uruguay está diversificando cada vez más sus exportaciones a países fuera de la región y en la actualidad es menos dependiente de las economías argentina y brasileña que en el pasado. Mientras que en 1998, el 55 por ciento de las exportaciones uruguayas tuvieron el MERCOSUR como destino, en 2013 esta cifra bajó al 26 por ciento, con una expansión paralela de las exportaciones a la República Popular China y otros países fuera de la región (datos del año 2014 de la Unión de Exportadores del Uruguay). No obstante, en la cesta de exportaciones del Uruguay sigue habiendo una importante presencia de "bienes regionales" – aquellos que solo exportan a sus socios comerciales regionales– lo que aumenta la vulnerabilidad de la economía a los cambios en la región (FMI 2010). A este respecto, Terra *et al.* (2005) observaron que

Gráfico 1. El Uruguay: Tasa anual de crecimiento del PIB y media móvil de tres años, 1983-2012 (por ciento)

Fuente: secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos de la División Estadística de las Naciones Unidas.

las economías de la Argentina y el Brasil afectan profundamente a la economía uruguaya por los cambios de los precios relativos y que este impacto es notablemente mayor que los cambios en los aranceles aplicados a las importaciones. Por lo tanto, existen otras fuerzas además de los cambios en la política comercial que podrían tener una importante repercusión en la economía y el mercado de trabajo así como en la población activa femenina.

1.2. ANÁLISIS DE TEMAS CONCRETOS

La presente sección trata del crecimiento económico, los flujos de inversión y la transformación estructural del Uruguay, que tienen una repercusión directa o indirecta en el bienestar general de la población y, en particular, en el tipo de empleos que existen en el país.

1.2.1. Crecimiento económico

Durante el periodo de reforma, el crecimiento de la economía uruguaya ha sido volátil, con algunos periodos de tasas de crecimiento relativamente altas, algunos periodos de crecimiento moderado y otros de serias contracciones. La economía uruguaya ha crecido de forma sostenida tras la crisis de 1999-2002, con un crecimiento medio real del PIB del 5,4 por ciento anual durante el periodo 2003-2010

(Gráfico 1). En gran parte, el crecimiento ha sido fruto de unas políticas macroeconómicas prudentes, un consumo privado robusto, unas tasas de empleo altas, unos salarios reales fuertes y unos factores externos favorables, lo que ha generado importantes mejoras del bienestar. Durante ese mismo periodo, el PIB per cápita creció a una tasa anual media del 4,8 por ciento. El crecimiento económico en 2011 fue del 6,5 por ciento y, aunque se debilitó, la economía todavía creció un 3,9 por ciento en 2012.

El cuadro 1 presenta las tasas medias de crecimiento anual por sectores de actividad económica durante periodos seleccionados que se corresponden con las diferentes etapas del proceso de liberalización, como se explica en la Sección 3.1 del presente informe.

La aceleración del crecimiento es evidente tras las crisis del decenio de 2000, a excepción de la minería y los servicios, que tuvieron una tasa de crecimiento negativa. La profundización de la liberalización del mercado después de 1990 tuvo un impacto significativo en el sector manufacturero, que tuvo una tasa de crecimiento negativa durante el decenio de 1990. Mientras que la producción se ha reactivado en los últimos años, cabe destacar que el sector manufacturero en 2006 solo alcanzó el nivel de valor añadido en términos constantes

Cuadro 1. El Uruguay: Tasas medias de crecimiento real anual por sectores de actividad económica, precios de 2005 (por ciento)

Periodos seleccionados	Agricultura	Minería y servicios	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte y comunicaciones	Otros servicios	PIB
1974-1990	1,33	3,98	2,58	1,14	3,01	2,99	2,49	1,99
1991-2000	1,93	4,11	-0,57	4,8	1,77	8,92	2,08	2,67
2001-2011	2,58	-2,58	4,17	2,62	4,47	11,17	1,58	3,49
1974-2011	1,58	2,4	1,29	2,3	4,05	6,48	1,99	2,41

Fuente: secretaría de la UNCTAD, sobre la base de datos del INE.

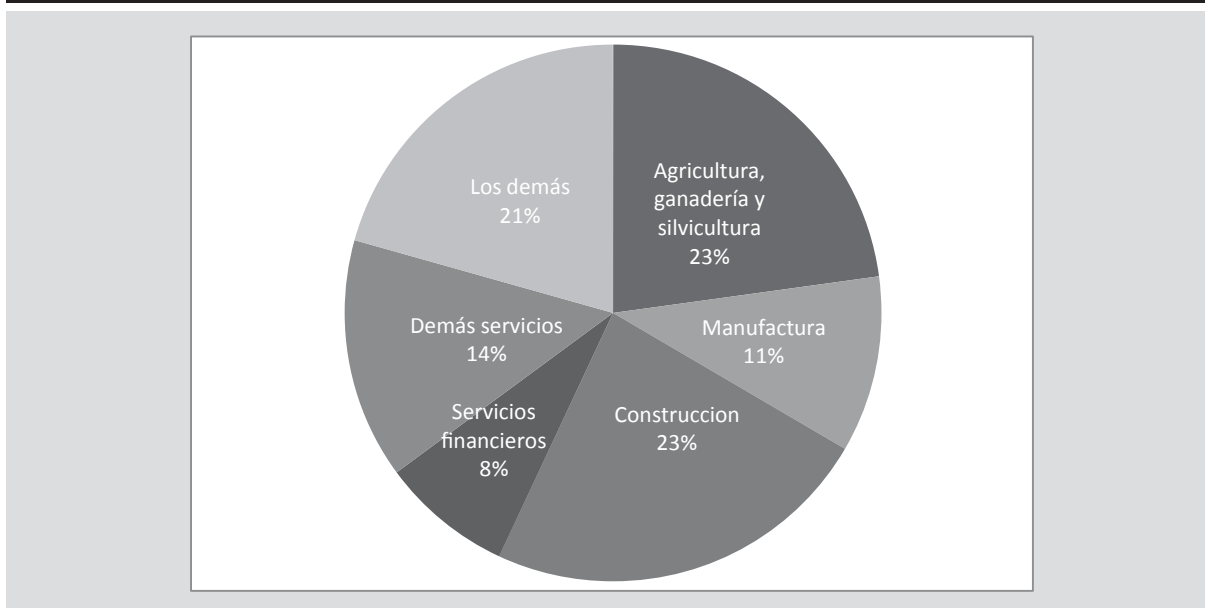
de 1980. El crecimiento en el sector agrícola siguió siendo positivo, aunque con unas tasas medias de crecimiento modestas durante el periodo de reforma. La producción agrícola fue significativamente más dinámica que la ganadera. Mientras que la primera tuvo una tasa media de crecimiento anual a largo plazo del 5,8 por ciento, la ganadería solo creció a una tasa media del 1,075.¹⁰ Los impulsores del crecimiento de la economía uruguaya a largo plazo han sido los servicios. Cabe destacar, en particular, el buen comportamiento de los servicios comerciales, que tuvieron una tasa media de crecimiento anual a largo plazo del 3,9 por ciento; el transporte y los servicios de almacenamiento, con una tasa de crecimiento ligeramente por debajo del 5 por ciento; y los servicios de comunicación, con una tasa media de crecimiento anual de casi un 13 por ciento.

Se ha debatido mucho sobre la relación entre comercio, en particular la liberalización del comercio, y crecimiento. El comercio puede tener un impacto en el crecimiento reduciendo los costes de los insumos importados y aumentando la competencia, y a través del dinamismo en términos reales de actividades de exportación. Dado que el Uruguay es un exportador de materias primas, su tasa de crecimiento se ve seriamente afectada por las crisis de precios: un aumento de los precios de las materias primas tiene un efecto positivo directo en el crecimiento, y también un efecto indirecto por la propagación de los efectos positivos del aumento de precios de las materias primas en la economía argentina. Con el fin de establecer la relación entre apertura comercial y crecimiento económico, Osimani y Estol (2007) analizaron las fuentes de crecimiento de la economía uruguaya durante el periodo 1976-2005. Investigando los efectos de la demanda interna, la sustitución de importaciones y el dinamismo de las exportaciones

en el crecimiento económico del país, constataron que la demanda interna fue el principal factor de crecimiento de la economía uruguaya durante todo el periodo de reformas económicas. El efecto del comercio en el crecimiento económico ha variado a lo largo del tiempo. Hasta 1990, el comercio contribuyó al crecimiento en el sentido de que el dinamismo de las exportaciones compensó sobradamente la contribución negativa de la sustitución de importaciones. El efecto de la sustitución de importaciones repercutió en el crecimiento del sector manufacturero, pero no tuvo un papel relevante en la tasa de crecimiento global. De 1991 a 2005, según las estimaciones de Osimani y Estol, la contribución del comercio al crecimiento fue mínima, pues el efecto positivo del dinamismo de las exportaciones se vio casi completamente contrarrestado por el efecto negativo de la competencia de importación, que se reflejó en el mal comportamiento del sector manufacturero. En cambio, desde 2005 el comercio ha hecho una importante contribución a la economía uruguaya principalmente debido a i) el auge de los precios de los productos básicos en los últimos años; ii) el hecho de que la mayoría de las repercusiones negativas de la sustitución y la competencia de importaciones ya se han producido; e iii) el dinamismo de las actividades de exportación emergentes.

1.2.2. Las inversiones

La evolución de la inversión repercute fuertemente en la senda de crecimiento a largo plazo de la economía, y la orientación de la inversión influye en el patrón de su transformación estructural. Desde la aceleración de la liberalización del comercio, la inversión medida como formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB no ha sido muy dinámica en el Uruguay. La inversión, tanto pública como privada, se situó en un

Gráfico 2. El Uruguay: Entradas acumuladas de inversión extranjera directa por sectores de actividad económica, 2001-2010 (por ciento)

Fuente: secretaría de la UNCTAD, según Del Castillo y García (2012) a partir de datos del Banco Central del Uruguay.

15 por ciento del PIB de media durante el periodo 1991-2003, registrando un fuerte descenso durante la crisis. En consecuencia, la inversión creció y se situó en torno al 20 por ciento del PIB durante el periodo 2004-2011.¹¹ No obstante, la inversión privada se mantuvo en torno al 14 por ciento del PIB.

La inversión extranjera directa (IED) ha desempeñado una importante función en el aumento de los niveles generales de inversión en el Uruguay en los últimos años. Históricamente, la IED no ha desempeñado una función primordial en el Uruguay, a pesar de los esfuerzos políticos desde el comienzo del proceso de reforma para atraer inversores extranjeros con unas condiciones de inversión y unas ventajas muy favorables.¹² El stock acumulado de IED era solo del 1,4 por ciento del PIB en 2002. Posteriormente la IED mostró un dinamismo significativo y en 2011 el stock de IED representaba el 31,7 por ciento del PIB (Del Castillo y García, 2012). Las entradas de IED alcanzaron un promedio del 5,9 por ciento del PIB durante el periodo 2004-2011. Desde 2001, las entradas de IED ascendieron a casi 11.000 millones de dólares EE. UU., de los cuales el 30 por ciento se originaron en países miembros del MERCOSUR¹³ y el 19 por ciento en Europa. El Gráfico 2 presenta el desglose de las entradas acumuladas de IED al Uruguay por sectores de actividad económica.

Cabría destacar dos cuestiones en relación con la IED en el Uruguay. En primer lugar, una proporción significativa de la inversión se ha destinado a actividades comerciales. En particular, la inversión en agricultura, ganadería y silvicultura, que supone el 23 por ciento de las entradas totales de IED, se ha orientado a la exportación. A esto se deberían añadir las inversiones en propiedades de tierra, que han sido considerables en el Uruguay en los últimos años. Un tercio de las propiedades agrícolas del Uruguay estarían ahora en manos de extranjeros.¹⁴ Aunque la IED en manufacturas no ha sido tan significativa en el conjunto, la mayoría se ha dirigido a actividades de exportación en el sector de la transformación alimentaria y la producción de goma, plástico, pasta de papel y productos químicos. Las inversiones en el sector turístico, así como en los servicios financieros, han sido significativas y tienen un importante componente comercial en el caso uruguayo.¹⁵

En segundo lugar, la IED en el Uruguay ha reforzado el modelo de cambio estructural y especialización de las exportaciones basándose en ventajas comparativas estáticas. Mientras que la mayoría de la IED se ha orientado a aquellos sectores tradicionales de las mercancías y los servicios donde el Uruguay ya había desarrollado su capacidad productiva, pueden encontrarse notables excepciones en los servicios

de información, tecnología y comunicación (TIC) y en el sector forestal. La IED en el sector manufacturero está asociada a una mayor productividad y una mayor demanda de mano de obra cualificada. Los salarios tienden a ser más altos que los de las empresas nacionales, con una mayor brecha salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados (Peluffo, 2013). Además, la IED puede haber contribuido con sus efectos indirectos a las mejoras globales de productividad en la economía. La mayoría de la IED se

ha concentrado en el capital o en actividades con un uso intensivo de la tierra y, por lo tanto, su impacto en el empleo total no ha sido especialmente significativo.

1.2.3. Transformación estructural

El patrón de transformación estructural de la economía determina su potencial de crecimiento a largo plazo, así como el potencial para generar una mayor productividad y, por consiguiente, unas oportunidades

Recuadro 1. Inversión extranjera directa en el sector de la silvicultura

El Uruguay tiene un sector de la silvicultura dinámico que ha atraído numerosas inversiones extranjeras directas (IED) de Finlandia, Suecia, los Estados Unidos y Chile. El sector incluye actividades en diferentes etapas de la cadena de valor: i) Etapa agrícola: operaciones de viveros, plantaciones forestales y cosechas; ii) Etapa industrial: actividades de transformación de la madera (producción de celulosa/papel, madera elaborada, energía, química); e iii) Etapa de servicios: transporte, logística y venta comercial. El sector uruguayo de la silvicultura se caracteriza por una fuerte integración vertical que abarca todas las actividades. El porcentaje global del sector en el PIB del Uruguay ha permanecido estable durante los 10 últimos años, variando entre el 0,5 y el 0,6 por ciento. En cambio, el porcentaje del segmento manufacturero (fabricación de madera y productos de madera, papel y productos de papel) en el PIB ha aumentado, pasando de un 1,3 por ciento aproximadamente a principios del decenio de 2000 a casi el 3 por ciento en los últimos años. El valor añadido del sector está en gran medida vinculado a la creación de grandes empresas transnacionales (ETN) que trabajan en el sector de la silvicultura y en la fabricación de pasta de papel y celulosa.

Además de los productos de madera y papel, las ETN contribuyen a generar energía (el 12 por ciento de la electricidad generada en el país se obtiene a partir de residuos de biomasa) y están empezando a producir biodiésel para el transporte. Las exportaciones en el sector –con inclusión de la madera, los productos de madera, la celulosa, el papel y el cartón– han sido muy dinámicas y han crecido, pasando de aproximadamente 200 millones de dólares EE. UU. en 2006 a casi 1.000 millones en 2013, lo que representa un 10 por ciento de las exportaciones totales del país. Aunque las empresas transnacionales desempeñan una función dominante en la producción y la exportación, existe un gran número (más de 1.800) de empresas conectadas con actividades de la silvicultura. Más del 90 por ciento de estas empresas son pequeñas empresas y microempresas con menos de 20 empleados. El sector ofrece empleo directo a más de 16.500 trabajadores. No obstante, un gran número de puestos de trabajo se crea indirectamente a través del transporte, la logística y otras actividades de servicios. Las tareas de gestión, supervisión y técnicas especializadas son desarrolladas principalmente por hombres. Esto refleja las normas sociales, pero es también consecuencia de la segregación educativa, pues pocas mujeres en el país tienen formación, por ejemplo, como ingenieras forestales que les permita ocupar puestos de alto nivel en el sector. No obstante, las mujeres se benefician de oportunidades de empleo en algunos ámbitos que en el pasado se reservaban a los hombres, como operadores de máquinas o conductoras de automóviles o camiones. De hecho, el desarrollo de la tecnología está facilitando la participación de las mujeres en estos empleos. Algunas ETN también han puesto en práctica iniciativas para atraer a más mujeres a este sector, por ejemplo, con cursos de capacitación sobre producción de material de reproducción y plantas de semilleros, donde se reserva un determinado porcentaje de puestos para las mujeres. También están mejorando las condiciones laborales de las mujeres, como por ejemplo, poniendo a disposición salas de lactancia para madres.

Fuentes: Uruguay XXI (2014a); Visita de la UNCTAD a la fábrica de UPM en el Uruguay, junio de 2014.

de ingresos más altos para los trabajadores, incluidas las mujeres.

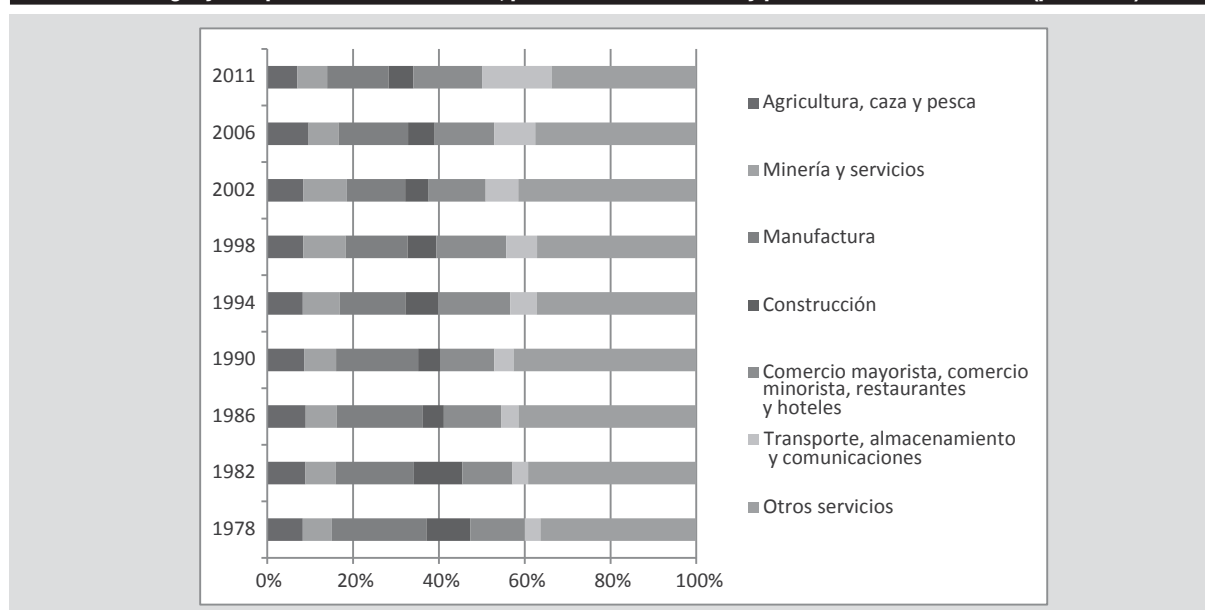
El proceso de reforma económica en el Uruguay se ha basado en el libre funcionamiento de los mercados y la liberalización del comercio para fomentar una transformación estructural de la economía que impulse en crecimiento (Barrios *et al.*, 2010). No obstante, las políticas industriales pueden ser necesarias para fomentar un tipo de transformación estructural que conduzca a una mayor productividad y una producción con mayor valor añadido, con efectos indirectos positivos en el empleo y los salarios (Cimoli *et al.*, 2009).

El sector de los servicios tradicionalmente ha sido el sector líder en términos de su contribución a la economía uruguaya. El gráfico 3 presenta la contribución al PIB por sectores de actividad económica para determinados años y el cuadro 2 presenta la distribución sectorial de la mano de obra. El sector de los servicios, incluida la construcción, ya representaba el 61,3 por ciento del valor añadido total en 1978. El cambio hacia los servicios ha continuado, alcanzando niveles comparables a los de los países industrializados: en 2011 las actividades de servicios representaron el 70,4 por ciento del PIB y el 80 por ciento del empleo total,¹⁶ aunque con cambios significativos en el peso de las diferentes actividades

de servicios. La contribución al PIB del sector del transporte, el almacenamiento y las comunicaciones aumentó, pasando del 3,8 por ciento en 1978 a casi el 17 por ciento en 2011. Asimismo, el incremento de la participación de los servicios financieros y otros servicios empresariales en el valor añadido fue significativo.¹⁷ Este cambio se refleja también en la distribución de la población activa en las actividades de servicios.

El sector primario, principalmente la agricultura, ha mantenido su contribución al PIB constante durante el periodo 1978-2011 y arroja un nivel de contribución al empleo total algo más elevado a lo largo de los años. La principal transformación estructural que ha tenido lugar es el marcado descenso de la contribución del sector manufacturero al valor añadido total. El Uruguay ha experimentado un proceso de desindustrialización en el que la contribución del sector manufacturero disminuyó, pasando del 23 por ciento en 1978 a solo el 15 por ciento en 2011 en términos constantes. La desindustrialización se refleja también claramente en la distribución del empleo total. En 2010, las actividades manufactureras solo emplearon al 13,8 por ciento de la población activa total, en comparación con casi el 22 por ciento a principios del decenio de 1990. Como se expone en el Capítulo 3 del presente informe, la producción industrial se estancó durante la mayor parte del periodo de reforma económica y solo mostró algún signo de recuperación tras la crisis de 2002.

Gráfico 3. El Uruguay: PIB por actividad económica, para determinados años y precios constantes de 2005 (por ciento)



Fuente: secretaría de la UNCTAD, sobre la base de datos del INE

La mayoría de pérdidas de empleo en actividades manufactureras se produjeron en el subsector de los textiles y de la confección, sobre todo como una consecuencia directa del proceso de liberalización del comercio dentro del MERCOSUR durante el decenio de 1990. La creciente integración del Uruguay en el comercio regional ha tenido un efecto mucho mayor en la transformación estructural que el proceso de liberalización unilateral del país que se ha llevado a cabo gradualmente desde el inicio del proceso de reforma. Además, la progresiva integración del comercio internacional de textiles y prendas de vestir en el régimen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹⁸ ha tenido un impacto mayor en el sector de los textiles del país.

Con el fin de evaluar los efectos de la transformación estructural de la economía uruguaya, en esta sección se sigue el enfoque sugerido por McMillan y Rodrik (2011). Debido a las grandes disparidades en la producción intersectorial de los países en desarrollo, se producirá un cambio estructural que impulse el crecimiento cuando se reasigne oportunamente el trabajo de actividades de menor productividad a actividades de mayor productividad. Este proceso también permitirá una convergencia progresiva de las rentas con las de los países desarrollados. Por el contrario, si el empleo se reasigna de actividades

de mayor a menor productividad, la transformación estructural reduciría el crecimiento, lo que tendría un impacto significativo en los ingresos de la población activa, pues los salarios se establecen principalmente en función de los niveles relativos de productividad.

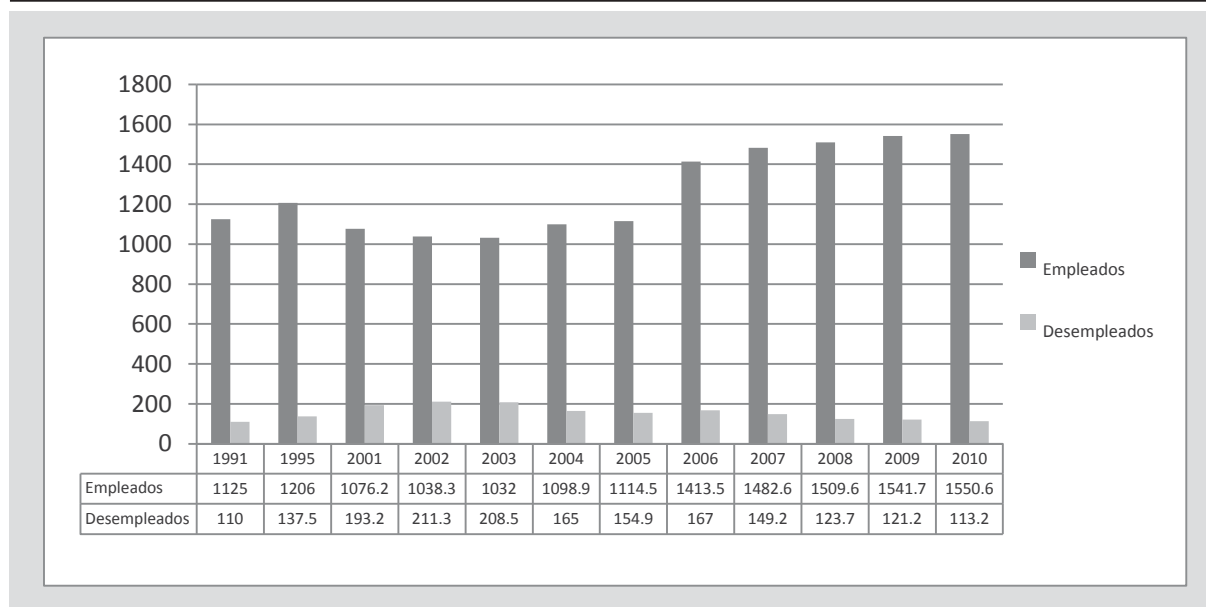
Un análisis aproximado de la composición del empleo por sectores durante el periodo 1997-2011¹⁹ pone de manifiesto que la mayoría de empleos se creó en actividades poco productivas, típicamente asociadas con salarios más bajos. En particular, las actividades en el sector privado generaron 233.506 nuevos puestos de trabajo. De estos, 6.564 se crearon en el sector manufacturero, que es el sector con una productividad media más alta y unos salarios más altos. No obstante, incluso en el sector manufacturero, la mayor creación de empleo se ha producido en una productividad sectorial baja o cercana a la media, lo que no ha contribuido significativamente a mejorar la productividad total de la economía. La mayor parte del empleo –el 97,2 por ciento de los nuevos empleos– se ha generado en el sector de los servicios y, en particular, en el comercio minorista, los hoteles y los restaurantes, los servicios de sanidad y otros servicios relacionados, la educación, los servicios a empresas y el transporte terrestre, todos ellos con unos niveles de productividad por debajo de la media de las actividades incluidas en el análisis. Los servicios

Cuadro 2. El Uruguay: Estructura del empleo total por sector de actividad económica, años determinados (por ciento)

	1986	1991	1998	2002	2006	2010	Diferencia 2010/1986
Agricultura y pesca	4,1	3,7	3,9	4,2	4,9	5,1	1,0
Manufactura	20,7	21,9	16,1	13,6	14,4	13,8	-6,9
Electricidad, gas y agua	1,7	1,5	1,0	1,3	1,1	0,9	-0,8
Construcción	5,0	6,7	7,5	7,4	6,6	7,5	2,5
Servicios	68,3	66,1	71,5	73,5	73,3	72,5	4,2
<i>Comercio, restaurantes y hoteles</i>	17,9	17,9	20,3	22,0	23,4	23,2	5,3
<i>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</i>	7,0	5,6	6,1	6,0	5,7	5,8	-1,2
<i>Servicios financieros, inmobiliarios y empresariales</i>	4,6	5,1	6,4	9,3	8,0	9,4	4,8
<i>Servicios comunales, sociales y personales</i>	38,8	37,5	38,7	36,2	36,2	34,1	-4,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Nota: Los datos se refieren a localidades de 5.000 habitantes o más.

Fuentes: Perazzo (2012) y Espino (2002), basado en encuestas de hogares de varios años (Encuesta Continua de Hogares - ECH).

Gráfico 4. El Uruguay: Trabajadores empleados y desempleados (miles de personas)

Fuente: Preparado por la secretaría de la UNCTAD, según datos del INE.

con una alta productividad –como el transporte y la logística, las telecomunicaciones y algunos servicios profesionales– han contribuido escasamente a la creación de empleo.²⁰

El modelo de transformación estructural en el Uruguay, que es consecuencia de la política comercial, fiscal y otras políticas, es importante para analizar la situación relativa de la población activa femenina y los cambios en el bienestar general de las mujeres que se han producido como resultado de la liberalización y la integración regional de la economía. A falta de un cambio estructural que impulse el crecimiento, las posibilidades de conseguir unos ingresos mayores y unos trabajos mejores para hombres y mujeres son limitadas.

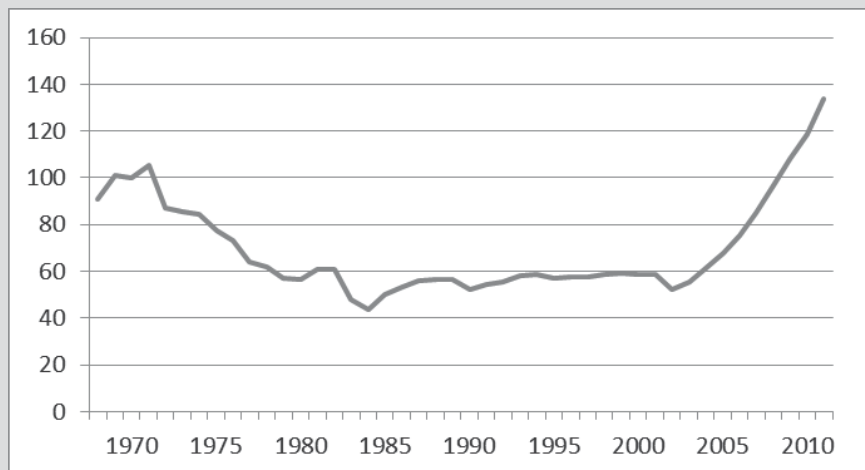
1.2.4. Mercado laboral, ingresos y salarios

Al contrario que muchos países en desarrollo, el Uruguay no es una economía con población activa excedentaria y el mercado laboral no se ha visto presionado por unas tasas de crecimiento demográfico elevadas. Además, se encuentra en un avanzado estado de transición demográfica, por lo que la tasa anual de crecimiento de la población en edad de trabajar es moderada. Durante el periodo 1991-2011 la tasa anual de crecimiento de la población económicamente activa fue del 1,8 por ciento,

mientras que la tasa anual de crecimiento del empleo fue del 1,6 por ciento. Los niveles de empleo en el Uruguay han sido muy sensibles a las fluctuaciones económicas. El Gráfico 4 presenta la evolución del empleo y el desempleo total desde 1991.

Al contrario que la mayoría de países de América Latina, en los que el empleo se ha creado principalmente en el sector informal, la mayor parte de los empleos creados en el Uruguay ofrecieron empleo remunerado en el sector privado, con un componente moderado y relativamente estable de trabajadores informales, no registrados. La contribución del empleo público al empleo total se ha ido reduciendo progresivamente, situándose en torno al 16 por ciento en 2010, por debajo del nivel del 24 por ciento registrado en 1986.²¹

La principal fuente de ingresos para la población activa del Uruguay, tanto masculina como femenina, es el empleo remunerado, tanto en el sector público como el privado.²² En 2011, el 73 por ciento de la población activa eran empleados asalariados y el 20,4 por ciento eran trabajadores por cuenta propia. Por tanto, la evolución a largo plazo de los salarios reales es un buen valor indicativo para valorar el comportamiento general de los ingresos personales a lo largo del tiempo. El Gráfico 5 presenta la evolución de los salarios reales en el Uruguay durante todo el periodo de reformas comerciales. La evolución de

Gráfico 5. El Uruguay: índice de remuneración general real (1970 = 100)

Fuente: secretaría de la UNCTAD, según datos del INE. El índice general incluye a los empleados públicos y privados.

los salarios reales privados y públicos, y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia no fue muy diferente durante este periodo.

Como se muestra en el Gráfico 5, el periodo de reforma del comercio se asocia con una abrupta bajada de los ingresos de la población. Durante el periodo 1974-1984 los salarios reales se contrajeron un 58 por ciento y luego fluctuaron aproximadamente de un 50 por ciento a un 60 por ciento con respecto a los de 1974, mostrando una gran capacidad de respuesta a las desaceleraciones económicas y los niveles de desempleo (de Brun y Labadie, 1998). Hasta después de la crisis en el decenio de 2000 los salarios reales no mostraron una recuperación sostenida, alcanzando el nivel de 1974 en 2009. Durante el periodo 2005-2012 los salarios reales en el sector privado aumentaron un 39,6 por ciento (Ministerio de Trabajo, 2012), probablemente como consecuencia del restablecimiento en 2005 de las negociaciones tripartitas (Gobierno, organizaciones de empresarios y organizaciones de trabajadores). La evolución de los salarios reales no se puede atribuir a los cambios en la política comercial. Había diferentes fuerzas en juego, incluidas: i) la transformación estructural progresiva de la economía orientada hacia la creación de empleos con salarios más bajos; ii) los periodos de elevada inflación que debilitaban el valor de los salarios; e iii) el impacto de las crisis económicas

recurrentes que causaron un aumento significativo del desempleo y presionaron a la baja los salarios. Solo una fracción muy pequeña de la población activa total en el país gana el salario mínimo,²³ que se aumentó en varias ocasiones a lo largo de los últimos años y se estableció en 8.960 pesos uruguayos en 2014. No obstante, dado que solo un número muy limitado de trabajadores percibe el salario mínimo, sus aumentos progresivos tienen muy poco efecto en la masa salarial.

En el Uruguay, la función de los sindicatos y el marco institucional para la negociación colectiva son elementos importantes para explicar el comportamiento del mercado de trabajo y la evolución de los salarios. A pesar de que el marco institucional para la negociación colectiva experimentó importantes cambios durante el prolongado periodo de reforma económica,²⁴ la densidad sindical en el Uruguay históricamente ha sido elevada en comparación con otros países latinoamericanos (Cassoni *et al.*, 2002).²⁵ La negociación colectiva se ha convertido en una forma prometedora de mejorar las condiciones generales de la población activa femenina. Por ejemplo, desde 2005 los convenios colectivos en el Uruguay incluyen cláusulas encaminadas a desarrollar oportunidades para las trabajadoras y conciliar las responsabilidades laborales y familiares (CIEDUR 2012). La negociación colectiva se ha extendido

también con el fin de abarcar sectores con una elevada intensidad de población activa femenina, como es el caso del trabajo doméstico (Espino y Pedetti, 2012).

1.2.5. Pobreza y distribución general de ingresos

Históricamente, el Uruguay ha tenido unos índices de pobreza bajos, pero una mayor igualdad de ingresos en comparación con otros países de América Latina. No obstante, la pobreza ha sido muy sensible a las desaceleraciones económicas. Durante la crisis a mediados del decenio de 1980, poco más del 40 por ciento de la población estaba por debajo del umbral de pobreza nacional, y la pobreza también aumentó durante el periodo 1993-1997 como consecuencia del bajo dinamismo económico (Rossi, 2001). A principios del decenio de 2000, la pobreza aumentó de forma significativa de nuevo como resultado de la crisis. Desde entonces se han hecho importantes avances para reducir la pobreza y la extrema pobreza. El número de hogares que se encuentran por debajo del umbral nacional de la pobreza descendió, pasando del 25,8 por ciento en 2002 al 8,4 por ciento en 2012, mientras que el número de personas pobres bajó, pasando del 35,2 por ciento al 8,4 por ciento de la población total. La pobreza extrema se ha reducido también de forma significativa, pasando del 1,5 por ciento (en los hogares) en 2002 a únicamente el 0,3 por ciento en 2012 (INE 2012a).²⁶

La incidencia de la pobreza difiere entre zonas urbanas y rurales. En fuerte contraste con el resto de América Latina, los niveles de pobreza en el Uruguay son significativamente mayores en la capital y otras zonas urbanas que en las zonas rurales, donde la pobreza afecta únicamente al 4,6 por ciento de los hogares. No obstante, la mayoría de la población vive en zonas urbanas. El Uruguay tiene el segundo índice

de pobreza más bajo para las mujeres de la región (después de Chile) (UNDESA, 2010). No obstante, en 2010 vivían en la pobreza más hogares encabezados por mujeres que hogares encabezados por hombres (el 11,1 por ciento y el 8,5 por ciento, respectivamente). La pobreza también afecta desproporcionadamente a la población afrodescendiente: en 2013, el 25,2 por ciento de este segmento de la población era pobre (INMUJERES 2014).

El vínculo entre liberalización del comercio, pobreza y desigualdad de los ingresos ha suscitado un gran interés en la literatura especializada. Estudios empíricos han demostrado que en la mayoría de países de América Latina la liberalización del comercio ha coincidido con un empeoramiento de la distribución de los ingresos. Sin embargo, el Uruguay contrasta con las tendencias generales de la región. Bucheli y Rossi (1994) observaron, por ejemplo, que la distribución de ingresos fue relativamente constante durante el periodo 1984-1992. Después de esa fecha, se deterioró ligeramente y después se recuperó tras la crisis del decenio de 2000. La liberalización del comercio debería tener un efecto en la pobreza por su impacto en el crecimiento y, por tanto, en el empleo y los ingresos, y por el efecto en los precios de los bienes comerciales. Al analizar el efecto del crecimiento en la pobreza en el Uruguay, Amarante y Perazzo (2009) concluyeron que durante el periodo 1991-2006 el crecimiento no favoreció a los pobres, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Esto indicaría que las políticas sociales, más que un dinamismo económico mayor, explican la reducción de la pobreza en el país. En el caso del Uruguay, las transferencias de la seguridad social, los aumentos del salario mínimo y la política tributaria han desempeñado una importante función para paliar la pobreza y mejorar la distribución de ingresos (Llambi *et al.* 2011; INE 2009).

NOTAS

¹ Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

² Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

³ Banco Mundial, Ratio per cápita de la pobreza de la población. worldbank.org/data?qterm+poverty.

⁴ El IDH es un índice compuesto que mide el desarrollo humano combinando indicadores de esperanza de vida, logros educacionales e ingresos. El IDH establece un valor mínimo y uno máximo para cada dimensión (denominados objetivos) y luego muestra la posición de cada país en relación con estos objetivos, expresado como un valor entre 0 y 1.

⁵ El Frente Amplio, una coalición de partidos de izquierda con una orientación progresista y que ha sido el principal partido de la oposición durante las dos décadas desde la restauración de la democracia, ganó las elecciones de 2004, garantizándose una mayoría en el poder legislativo. En las elecciones celebradas el 29 de noviembre de 2009, José Mujica, de la coalición centro-izquierda Encuentro Progresista-Frente Amplio (EP-FA), fue elegido presidente para el mandato 2010-2014. El Frente Amplio volvió a ganar las elecciones generales de 2014 y Tabaré Vázquez fue elegido presidente.

⁶ El Índice de Transformación Bertelsmann (BTI) es una clasificación mundial que analiza y evalúa los procesos de desarrollo y transformación en 128 países. Facilita una visión general del modo en que cada uno de esos países progresa hacia la democracia y una economía de mercado, así como una visión de la calidad de su gestión política.

⁷ Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

⁸ La evolución de la reforma del comercio se aborda en el Capítulo 3 del presente informe.

⁹ El peso uruguayo se ha apreciado mucho en términos nominales desde 2006. Esto causó una bajada del tipo de cambio real del 33,3% en términos generales durante el periodo 2006-2011. En relación con la Argentina, el tipo de cambio real ha disminuido un 39,1% durante este periodo, mientras que en relación con el Brasil solo disminuyó en torno a un 15%.

¹⁰ Estimación basada en precios constantes de 1983 para el periodo 1988-2008 utilizando datos del Banco Central del Uruguay.

¹¹ Datos de la base de datos del FMI.

¹² Decreto 455 de 2007 por el que se regula la Ley de Promoción y Protección de Inversiones N° 16906, que concede importantes ventajas a los inversores extranjeros.

¹³ El MERCOSUR en la actualidad tiene cinco miembros de pleno derecho (la Argentina, el Brasil, el Uruguay, Venezuela y Paraguay), más un miembro en proceso de adhesión (Bolivia) y seis miembros asociados (Chile, Colombia, el Ecuador, el Perú, Guyana y Surinam).

¹⁴ Se incluyen, entre otras, empresas agrícolas como PGG Wrightson Ltd. de Nueva Zelandia y Adecoagro con base en Buenos Aires (Asociación Rural del Uruguay).

¹⁵ No se dispone de cifras sobre la contribución de las empresas extranjeras a las exportaciones uruguayas totales.

¹⁶ Los datos se refieren a localidades con más de 5.000 habitantes.

¹⁷ Sería necesario un análisis desglosado más detallado para analizar el impacto en la mano de obra femenina. No obstante, debido al cambio en la clasificación CIIU de datos, no se dispone de series a largo plazo.

¹⁸ Hasta 1994, el comercio internacional de productos textiles y prendas de vestir estaba regulado por el Acuerdo Multifibras (AMF), en virtud del cual los países negociaban bilateralmente las cuotas de productos textiles y prendas de vestir. Con la supresión gradual del AMF, entró en vigor un programa de transición de 10 años en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) en enero de 1995. El ATV expiró en 2005 y el comercio

de productos textiles y prendas de vestir se integró plenamente en las normas del sistema multilateral de comercio.

- ¹⁹ Datos del INE relativos al empleo en el sector privado que excluyen el sector agrario. Los datos de 1997 figuran en ISIC Rev.3, mientras que los datos de 2011 en ISIC Rev 4. Trabajar con un nivel de desglose de dos dígitos minimiza los problemas de compatibilidad. No obstante, el análisis debería considerarse una estimación y habría que seguir desarrollándolo.
- ²⁰ Por lo que respecta a las actividades de servicios, es interesante destacar que algunos servicios (como la investigación y el desarrollo, la publicidad y la investigación de mercado, otros servicios profesionales y las actividades científicas y técnicas, que cabría esperar que tuvieran un alto valor añadido) tienen una productividad de cerca de la mitad de la media.
- ²¹ Con inclusión del empleo en la administración central, regional y local, y el empleo en empresas estatales. Fuente: Amarante (2001) y el INE (2012a). En 2011, el empleo público representó el 15,3 del empleo total.
- ²² Otras fuentes de ingresos son los ingresos del capital, los ingresos del trabajo por cuenta propia y las transferencias, en particular los pagos de seguros sociales.
- ²³ En 2012, solo 80.036 asalariados ganaron el salario mínimo de un total de 1.174.656 trabajadores (Instituto Cuesta Duarte-PIT CNT 2012).
- ²⁴ Los sindicatos fueron prohibidos durante el gobierno militar (1975-1984). Desde 1984 hasta 1991 hubo negociaciones tripartitas con una participación destacada del Estado y negociaciones con ramas industriales, y de 1992-2005 hubo negociaciones con empresas individuales con intervención del Gobierno. En 2005, se reinstauró la negociación tripartita y en 2009 se modernizaron con una nueva ley en materia de negociaciones salariales. La apertura de la economía ha debilitado a los sindicatos del sector privado en el Uruguay.
- ²⁵ En 1985 la densidad sindical alcanzó el 60% de todos los trabajadores de la producción. Aproximadamente el 26% de todos los trabajadores de todos los sectores de la actividad económica estaban sindicados ese año.
- ²⁶ La pobreza se refiere a los hogares o personas cuyos ingresos no son suficientes para cubrir las necesidades de alimentación, vestido, alojamiento, salud, transporte y educación. La extrema pobreza se refiere a los hogares o personas cuyos ingresos no son suficientes para cubrir las necesidades alimentarias básicas.
-

II



La Situación
de Género

2. LA SITUACIÓN DE GÉNERO

2.1. PANORAMA GENERAL

En este capítulo se presenta la situación de género en el Uruguay considerando tanto los "resultados" específicos relacionados con el género (la posición relativa de hombres y mujeres en aspectos clave de la vida social), como las políticas y las instituciones sociales pertinentes (variables de "aportaciones" o "medios"). A grandes rasgos, el Uruguay ha destacado en su entorno regional inmediato como un sólido ejemplo de alto desarrollo humano y mentalidad progresista, y su enfoque de la igualdad de género es un claro reflejo de ello. No obstante, aún quedan calificaciones pendientes y existen algunos aspectos problemáticos, como se expone en esta sección.

2.2. RESULTADOS ESPECÍFICOS RELACIONADOS CON EL GÉNERO

En 2012 el Uruguay ocupaba el puesto 51 en el Índice de Desarrollo Humano²⁷ (UNDP 2013) de 186 países estudiados. No obstante, si se tienen en cuenta las desigualdades de género, el panorama del progreso social uruguayo queda un tanto atenuado. El Uruguay ocupó el puesto 69 de 148 países en el Índice de

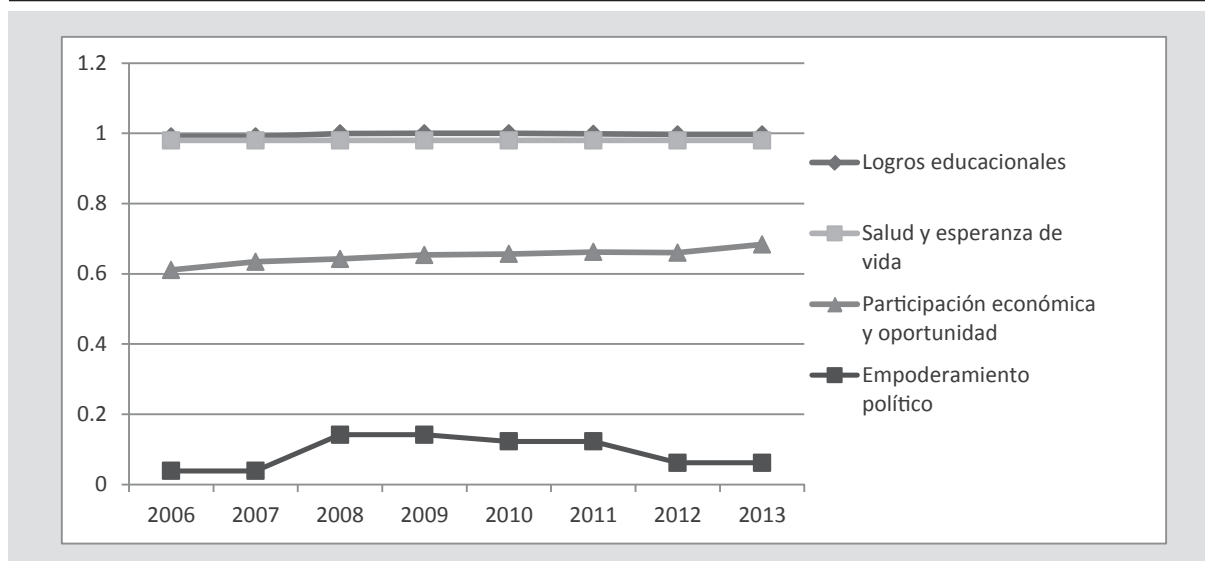
Desigualdad de Género (UNDP 2013)²⁸ y 77 de 136 países en el Informe sobre la brecha global de género del año 2013 del Foro Económico Mundial (FEM). Como puede verse en el Gráfico 6, el Uruguay es un ejemplo en términos de igualdad de género en los ámbitos de la educación y la salud, y parece tener unos resultados bastante buenos en la participación económica y las oportunidades para hombres y mujeres. No obstante, debe hacer progresos para garantizar un mayor empoderamiento político de las mujeres.

2.2.1. Salud y supervivencia

A nivel general, las mujeres en el Uruguay pueden esperar vivir una vida larga y saludable y sobrevivir a sus homólogos masculinos. La tasa general de fertilidad en el Uruguay es una de las más bajas de su región circundante, situada en 2,10 nacimientos por mujer, principalmente debido –según algunas versiones– al carácter laico de la sociedad uruguayo y al acceso generalizado a métodos anticonceptivos, junto con un mayor desarrollo.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la tasa de mortalidad materna es de 29 mujeres por cada 100.000 nacidos vivos, comparativamente baja para la región circundante. Una de las principales causas de muerte entre las mujeres es la práctica de abortos inseguros (CEDAW, 2008). No obstante, en octubre

Gráfico 6. Índice global de disparidad entre géneros para el Uruguay, 2006-2013



Fuente: Foro Económico Mundial (2013). Datos preparados por la secretaría de la UNCTAD.

de 2012 se aprobó una ley para legalizar el aborto durante las 12 primeras semanas de embarazo.

Otros asuntos de particular interés que afectan al bienestar de las mujeres y niñas en el Uruguay son la violencia de género y la trata. La violencia de género está extendida y ha ido aumentando a lo largo de los años. Por ejemplo, según la Red Uruguaya contra la Violencia Doméstica y Sexual, el número de denuncias de violencia doméstica presentadas se duplicó con creces de 2005 a 2010. Aunque un aumento del número de denuncias presentadas en algunos casos puede significar que las mujeres se sienten más confiadas para presentarlas, otras fuentes sugieren que en el Uruguay demuestran un aumento de la violencia: datos recabados localmente indican que las muertes de mujeres por violencia doméstica constituyeron el 17 por ciento de todos los homicidios en 2009-2010 (UNODC/UNWOMEN, 2011).

Con respecto a la trata, un informe de junio de 2012 elaborado por el Departamento de Estado de los Estados Unidos señalaba al Uruguay como un país de origen para la trata de mujeres y niños en relación con el comercio de sexo y el trabajo forzado. Algunos destinos de las mujeres víctimas de la trata en el Uruguay son el Brasil y la Argentina (Centro de Desarrollo de la OCDE, 2012) y también países europeos como Italia y España (CLADEM Uruguay/Mizangas/RUDA, 2008). No obstante, el Uruguay es también un país de destino para las mujeres víctimas de la trata en el extranjero y sufre un problema de trata nacional de chicas adolescentes. Ambos fenómenos están vinculados al turismo sexual y se deberían tener en cuenta al considerar el desarrollo del sector del turismo del país (CLADEM Uruguay/Mizangas/RUDA 2008).

2.2.2. Logros educacionales

La educación escolar en el Uruguay es obligatoria (en la enseñanza primaria y secundaria) y gratuita. El sector público es el principal proveedor de servicios de educación a todos los niveles, representando aproximadamente el 83 por ciento de la matriculación total. De este modo se garantiza que todo el mundo tenga las mismas oportunidades de acceso al ciclo educativo completo, incluida la educación terciaria, sin tasas o restricciones de selección.

El Uruguay ha alcanzado la igualdad de género en

lo referente a la educación básica (alfabetización y educación primaria) con una pequeña diferencia de género en favor de las niñas y las mujeres en la educación secundaria y una diferencia significativa en favor de las mujeres en la educación terciaria. Se trata de un logro digno de mención, que se refleja en las clasificaciones según los indicadores individuales del Informe mundial sobre el índice de disparidad entre géneros (2013) publicado por el Foro Económico Mundial: el Uruguay ocupa el puesto número 14 de 120 países en términos de paridad entre géneros en la educación secundaria y el puesto número 9 de 131 países en términos de paridad entre géneros en la educación terciaria (por delante de Noruega, en 15.º lugar y muy por delante de los Estados Unidos, que ocupan el puesto número 32).

En 2013, aproximadamente el 42 por ciento de la población femenina económicamente activa tenía un nivel educativo por encima de educación secundaria, el 13 por ciento había seguido una educación técnica completa, el 6,4 por ciento una educación pedagógica y el 23 por ciento estudios universitarios. El porcentaje de trabajadoras no cualificadas (aquellas que solo tienen estudios primarios) disminuyó de aproximadamente un 25 por ciento en 2009 a un poco más del 20 por ciento en 2013. En el caso de la población masculina económicamente activa, solo el 31,7 por ciento tenía un nivel educativo por encima de la educación secundaria en 2013 y el porcentaje de aquellos que solo tenían estudios primarios disminuyó, pasando del 33,6 por ciento en 2009 al 28,7 por ciento en 2013 (INMUJERES 2014).

A pesar del alto nivel educativo alcanzado por las mujeres y las niñas uruguayas, la segregación educativa es una característica notable del sistema: las ciencias y la tecnología siguen siendo ámbitos predominantemente masculinos, mientras que los estudios sociales y artísticos son predominantemente femeninos. La segregación educativa se refleja después en la segregación en el mercado laboral, donde hombres y mujeres son predominantes en diferentes tipos de empleos. Las ocupaciones “masculinas” tienden a estar mejor remuneradas y ofrecer acceso a más beneficios que las ocupaciones “femeninas”. Esto ocurre con empleos altamente cualificados (como los ingenieros forestales, que están bien remunerados y la mayoría son hombres), pero también con funciones menos cualificadas en las que los trabajadores con responsabilidades

operativas (principalmente hombres) pueden obtener beneficios (asociados con turnos de noche, horas extraordinarias, etc.) que otros que trabajan en la administración (principalmente mujeres) no tendrían. En otras palabras, los grandes logros académicos de las mujeres en general no se reflejan en el tipo de empleos y remuneraciones a los que tienen acceso. En general, parece que existe un desajuste entre lo que busca el mercado laboral y las capacidades que adquieren las mujeres en la educación escolar. Asimismo, parece que al país le falta un plan global sobre el tipo de profesionales/técnicos que necesitará en el futuro. Este asunto se analizará con más detalle en el Capítulo 2 del presente informe.

2.2.3. Empoderamiento político de las mujeres

Como se muestra en el Gráfico 6, el empoderamiento político de las mujeres en el Uruguay aumentó ligeramente entre 2006 y 2008, y después volvió a bajar entre 2009 y 2013. En febrero de 2015, las mujeres representaban el 19 por ciento de los miembros del Parlamento. Se trata de un incremento digno de mención respecto al Parlamento anterior, pero sigue estando por debajo de la media mundial (22,1 por ciento) y continental (26,8 por ciento). Las mujeres ocuparon el 38 por ciento de los cargos ministeriales del nuevo Gobierno, lo que representa nuevamente una mejora respecto al antiguo gabinete de Ministros, que solo contaba con dos mujeres. Desde febrero de 2015, cinco de los trece ministros del gabinete son

mujeres responsables de los siguientes ministerios: Desarrollo Social, Educación y Cultura, Industria, Energía y Minería, Turismo, y Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. Con el fin de mejorar la representación de las mujeres a nivel nacional y local, en 2009 se aprobó un proyecto de ley que obligaba a que al menos uno de cada tres candidatos incluidos en las listas de los partidos fuera una mujer. No obstante, esta norma solo se aplicó a las elecciones generales celebradas en octubre/noviembre de 2014 y a las elecciones locales celebradas en mayo de 2015. Además, que haya más mujeres en las listas ha dado lugar a un aumento considerable pero insuficiente de mujeres en el Parlamento.

En 2000, las diputadas del Parlamento crearon un grupo de mujeres (*Bancada Bicameral Femenina*) con el fin de presentar proyectos de ley sobre asuntos de especial interés para las mujeres (como la violencia doméstica), examinar las leyes existentes y futuras desde una perspectiva de género (por ejemplo, el presupuesto nacional) y sensibilizar a la sociedad sobre la igualdad de género y los derechos de las mujeres. El grupo está integrado por mujeres de diferentes partidos políticos y es un mecanismo bastante flexible que cuenta también con el apoyo de los diputados. A pesar de su bajo nivel de participación en el Parlamento y los gobiernos locales, las mujeres tienen una fuerte presencia en diferentes tipos de trabajos comunitarios y contribuyen así a la vida política del país.

Recuadro 2. Mujeres afrouruguayas y de zonas rurales

El panorama generalmente positivo de la situación de las mujeres en el Uruguay se matiza cuando se tienen en cuenta pautas de desigualdades transversales por razones de etnia y lugar de residencia (rural o urbana).

En el Uruguay, el 8,1 por ciento de la población es de descendencia africana, con picos del 17 por ciento en algunos departamentos (INE 2013). Los afrouruguayos son el segmento más pobre de la sociedad: el 25,2 por ciento de ellos vive por debajo del umbral de pobreza, en comparación con el 11,55 por ciento de la población total (INE 2013, 2014).

Las mujeres afrouruguayas son especialmente vulnerables, pues sufren una discriminación doble (por razones de etnia y de género). Las mujeres afrodescendientes tienen una esperanza de vida considerablemente más baja que las mujeres no afrouruguayas, así como unas tasas de fecundidad adolescente y general más elevadas. Tienden a vivir en suburbios de la periferia con un acceso limitado a los bienes y los servicios básicos. Las niñas afrouruguayas tienen unos altos índices de repetición en la escuela primaria y unas tasas de abandono escolar elevadas en la educación secundaria (CEDAW, 2008; INMUJERES, 2010). Todo ello contribuye a un círculo vicioso de pobreza.

La disparidad de salarios y las tasas de desempleo son mayores para las mujeres afrouruguayas, que son más propensas que otras mujeres a estar desempleadas o acabar en el espectro menos cualificado y peor remunerado del empleo. Además, según datos de 2008, el 42 por ciento de las mujeres afrodescendientes ocupan puestos poco cualificados (en comparación con el 24 por ciento de todas las mujeres uruguayas), principalmente como empleadas domésticas. Dado que los empleos poco cualificados tienden a ser informales, las mujeres afrouruguayas también tienen un bajo nivel de participación en los regímenes de la seguridad social. Además, el 36,4 por ciento de las trabajadoras afrouruguayas no contribuyen a ningún régimen de seguridad social, en comparación con el 23,9 por ciento de las mujeres no afrodescendientes (INMUJERES, 2010). Las estimaciones del censo de 2010 muestran una tasa de desempleo del 12 por ciento para las mujeres afrouruguayas, cuatro puntos porcentuales más que para las mujeres no afrodescendientes (el 8 por ciento) y muy por encima de la tasa de desempleo de los hombres no afrodescendientes (el 4,3 por ciento) (INE, 2013). La diferencia de salarios media para las mujeres no afrouruguayas es también considerable, situada en el 64,6 por ciento, en comparación con los hombres no afrodescendientes, lo que refleja una discriminación tanto por motivos de raza como de género (INMUJERES, 2010). En 2013, el Parlamento uruguayo aprobó una ley para conceder becas educativas a estudiantes afrouruguayos y decidió cubrir el 8 por ciento de las vacantes del sector público con candidatos afrouruguayos. Se trata de la primera vez que se aprueba una ley de medidas positiva en favor de este grupo.

Las mujeres de zonas rurales también representan un segmento desfavorecido de la población. Tienen un mayor riesgo de sufrir complicaciones relacionadas con la salud y de fallecer, dado que las mujeres de las zonas rurales a menudo solo pueden acudir a un médico generalista y deben ir a la ciudad para consultar a un especialista o recibir una atención médica más avanzada (CLADEM Uruguay/Mizangas/RUDA, 2008). La lejanía hace que las tareas domésticas sean especialmente laboriosas y lentas para las mujeres rurales debido a las dificultades de acceso a las infraestructuras. Por lo que se refiere a su participación en actividades productivas, según las reglas sociales, las mujeres son principalmente responsables de la cría del ganado menor (por ejemplo, ovejas) que les pertenecen a ellas o a otros, y del cultivo de sus tierras o las tierras propiedad de otros (la aparcería). Por el contrario, los hombres se encargan de la cría de ganado, la producción de cultivos comerciales y las operaciones comerciales asociadas. Las mujeres de zonas rurales rara vez tienen acceso a los ingresos del hogar, con inclusión de los ingresos directos de su propio trabajo. Su función como trabajadoras familiares no remuneradas les sitúa en una posición muy vulnerable, pues dependen de los miembros masculinos del hogar, que toman las decisiones sobre cómo usar el dinero disponible. Las mujeres de zonas rurales en el Uruguay también trabajan como trabajadoras asalariadas: frecuentemente se les asignan tareas poco cualificadas con salarios bajos, a pesar de su nivel educativo y de capacitación real. Según algunas estimaciones, la brecha salarial por hora entre géneros para estas trabajadoras era del 33 por ciento en 2011; en otras palabras, las trabajadoras del sector de la agricultura y la ganadería percibieron el 67 por ciento de lo que percibieron los hombres (REAF/MERCOSUR, AECID y MGAP, 2013).

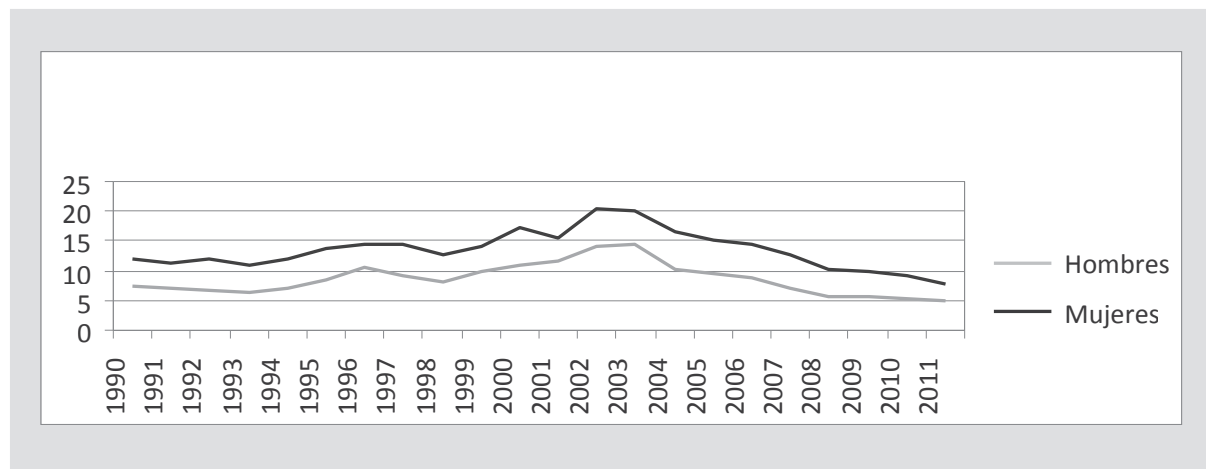
Fuente: INMUJERES (2010)

2.2.4. Las mujeres en la economía y el empleo

La situación económica de las mujeres en el Uruguay es más favorable que en la mayoría de los países en desarrollo, incluidos los de América Latina y el Caribe, y ha mejorado de forma progresiva.

El desempleo femenino durante 1990-2011 fluctuó con los ciclos empresariales siguiendo una pauta

similar a la del desempleo masculino, pero fue mayor que el de la población activa masculina, como se muestra en el Gráfico 7. Esto puede deberse a diversos factores: la mayor participación de las mujeres; unos niveles más altos de estudios de las mujeres; un desajuste entre los empleos que se crean y el nivel de cualificación de la población activa femenina, lo que genera cierta resistencia a aceptar empleos que requieran una cualificación menor; y

Gráfico 7. El Uruguay: Tasas de desempleo femenino y masculino, 1990-2011 (por ciento)

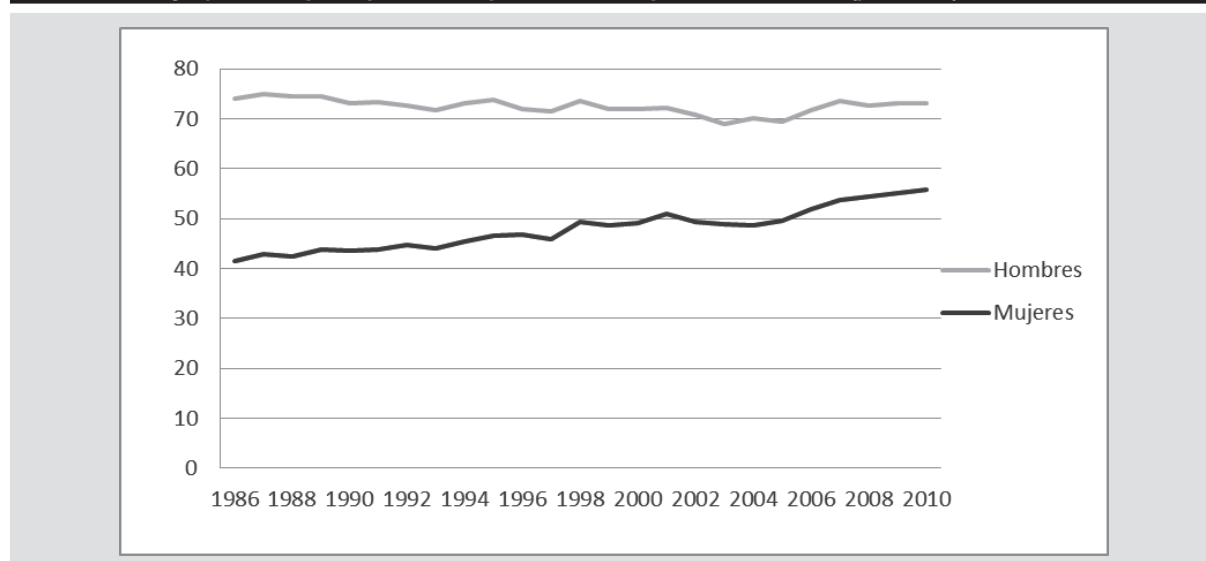
Fuente: Preparado por la secretaría de la UNCTAD a partir de datos del INE..

una alta concentración del empleo femenino en un número limitado de actividades económicas, lo que aumenta la competencia para los empleos creados en esos sectores (Alves *et al.*, 2011). Por tanto, parece que no existe un vínculo directo entre el comercio y el alcance y la duración del desempleo.

2.2.4.1. Participación de la mujer en el mercado laboral

El Uruguay tiene una de las tasas de población activa femenina más altas de la región. El porcentaje de

mujeres en la población activa ha crecido de forma constante en los tres últimos decenios en el Uruguay, al igual que en la mayoría de países de América Latina. El Gráfico 8 presenta la evolución de la tasa de participación de hombres y mujeres en el Uruguay de 1986 a 2010. Mientras que la tasa de hombres permaneció prácticamente constante durante todo el periodo, la tasa de participación de la mujer en el mercado de trabajo aumentó en todos los grupos de edad excepto las mujeres con edades comprendidas entre 14 y 24 años. Ello puede explicarse por el

Gráfico 8. El Uruguay: Tasa de participación en la población activa por sexo, 1986-2010 (por ciento)

Nota: Localidades con más de 5.000 habitantes.

Fuentes: CIEDUR (2012), Anexo estadístico (ciedur.org.uy/docs/pdf). Basado en encuestas de hogares del INE.

aumento del número de mujeres jóvenes que deciden alcanzar un nivel educativo más alto en lugar de incorporarse al mercado laboral (Perazzo 2012). La tasa de participación de las mujeres en edades comprendidas con edades comprendidas entre 25 y 44 años es bastante elevada, situada en el 82,6 por ciento, un nivel muy parecido al de la población activa masculina. Las mujeres con edades comprendidas entre 45 y 54 años tienen una tasa de participación relativamente alta del 77 por ciento (CIEDUR 2012). La mayor tasa de participación de las mujeres en el mercado laboral, en particular de la clase media, ha conseguido generar una demanda adicional de empleadas domésticas, una categoría que representa un porcentaje significativo de la población activa femenina total empleada en el Uruguay, lo que a su vez contribuye a aumentar la participación de la mujer en el mercado de trabajo.

Algunas de las principales fuerzas impulsoras de esta tendencia al alza de la tasa de población activa femenina son el descenso de las tasas de fertilidad, el envejecimiento progresivo de la población y el nivel de educación de las mujeres (Espino *et al.*, 2009). No obstante, han surgido preocupaciones sobre el nivel de estudios que tienen las mujeres trabajadoras en relación con el tipo de empleos que se crean, sugiriendo que puede haber una tendencia a una sobrecualificación de la población activa, en particular de la población activa femenina (Espino, 2011). Asimismo, el aumento de la tasa de población activa femenina respondía a la necesidad de complementar los ingresos familiares durante el periodo de reforma, cuando se produjo una fuerte contracción de los ingresos reales y un aumento de los niveles de pobreza. Se ha escrito mucho sobre el efecto del trabajador añadido, en referencia a un aumento en la oferta de trabajo de mujeres casadas impulsado por el desempleo de sus maridos o la disminución de los ingresos familiares (Alves *et al.* 2011).

El efecto de la liberalización del comercio en la tasa de población activa femenina es ambiguo y no se pueden sacar conclusiones definitivas a este respecto, pues no se observan picos significativos en el comportamiento de la tasa de participación de la mujer en el Uruguay durante las diferentes etapas del proceso de liberalización del comercio y porque la tendencia al alza comenzó antes de que se iniciara el proceso.²⁹

2.2.4.2. Perfil profesional de las mujeres

Como ocurre en la mayoría de los países desarrollados y en muchos países en desarrollo de renta media, en el Uruguay hay una elevada concentración de mujeres en el sector de los servicios. En 2012, este sector representaba el 86 por ciento del empleo femenino total, en comparación con el 83,6 por ciento en 2008 (INMUJERES, 2013).

Se han producido dos cambios fundamentales en la distribución del empleo de la población activa femenina: la contracción significativa del sector manufacturero como empleador de mujeres y cambios en el sector de los servicios, con un importante aumento de la proporción del empleo en los servicios empresariales. Como se expone en el Capítulo 4, la liberalización del comercio y la integración del comercio han tenido un efecto significativo en el empleo femenino en el sector manufacturero. Las actividades primarias, en particular la agricultura, han absorbido pocas trabajadoras de zonas urbanas desde principios del decenio de 1990.

Los sectores público y privado son importantes empleadores de mujeres y hombres en el Uruguay. Se calcula que en 2012 los sectores público y privado emplearon al 58,2 por ciento y al 17 por ciento respectivamente de la población activa femenina total. El empleo femenino en el sector público se concentra en la salud pública y los servicios educativos (INMUJERES, 2013).

El cuadro 3 presenta la distribución del empleo femenino por categoría de ocupación en relación con la distribución del empleo masculino. Tanto los trabajadores masculinos como femeninos están empleados principalmente en el sector privado y en el público, con una mayor participación de las mujeres en la segunda categoría. Las mujeres están infrarrepresentadas como empleadoras: en 2012, esta categoría solo representaba el 2,9 por ciento del empleo femenino total, en comparación con el 6,25 por ciento en el caso de los hombres. No obstante, el porcentaje de empleadoras entre la población activa femenina total ha aumentado desde 2001, cuando se situaba en el 2,2 por ciento. Un avance importante ha sido el aumento del porcentaje de trabajadores autónomos con una empresa del empleo total tanto para mujeres como para hombres. En 2012, esta categoría representaba el 16 por ciento del empleo femenino total y el 20,2 por ciento del empleo masculino; en ambos casos aumentó

Cuadro 3. El Uruguay: Distribución del empleo por categoría de empleo y sexos, 2001 y 2013 (por ciento)

Categoría profesional	2001*		2013	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Empleados privados	51,4	58,5	57,2	58,4
Empleados públicos	16,1	17,2	12,7	17,1
Empleador	5,3	2,2	6,4	2,9
Autónomo/sin empresa	11,4	5,4	1,8	3,3
Autónomo/ con empresa	14,9	14,2	20,9	16,2

*Las cifras se refieren a localidades con más de 5.000 habitantes.

Nota: No se incluyen algunas categorías de empleo (por ejemplo, los trabajadores domésticos no remunerados), por lo que las columnas no suman 100.

Fuente: INMUJERES (2013).

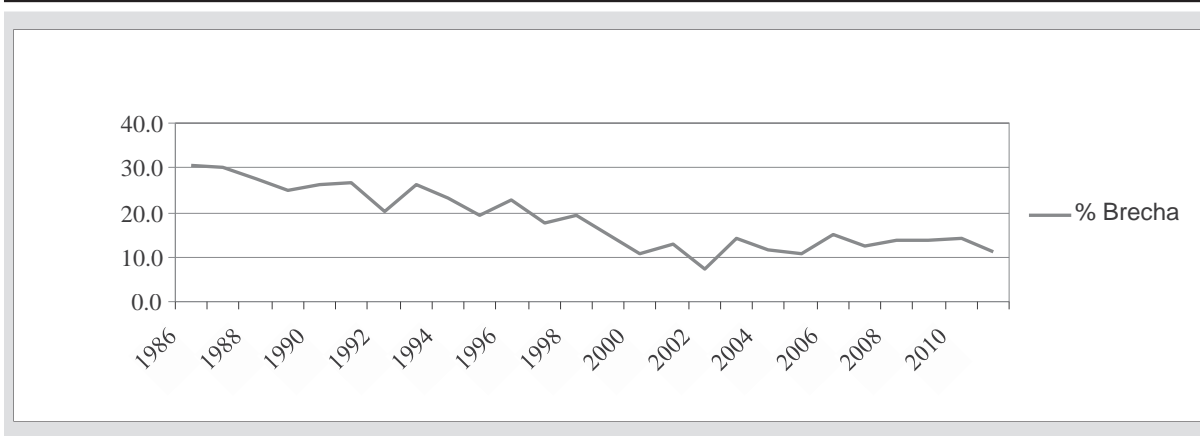
aproximadamente un 14 por ciento en 2001. El cambio significativo en la categoría de trabajadores autónomos sin una empresa se debe principalmente al fuerte descenso del porcentaje del empleo masculino total en esta categoría, que cayó del 11,4 por ciento a tan solo el 2,2 por ciento. En el caso de las trabajadoras femeninas, esta categoría representa solo el 3,7 por ciento del empleo total, porcentaje inferior al 5,4 por ciento en 2001 (INMUJERES 2013).

Por último, otra importante dimensión del perfil profesional femenino es la distribución del empleo total por ocupación. En particular, el empleo de las mujeres como trabajadoras de servicios y empleadas de oficina representa más del 45 por ciento de la población activa femenina total. Además, en el Uruguay existe una mayor proporción de mujeres que de hombres en la categoría de los profesionales científicos y los

intelectuales (el 15,5 por ciento en comparación con el 7,8 por ciento). No obstante, un alto y representativo porcentaje de mujeres forma parte de la categoría de trabajadores no cualificados, situándose en el 22,4 por ciento en 2012 (INMUJERES, 2013).

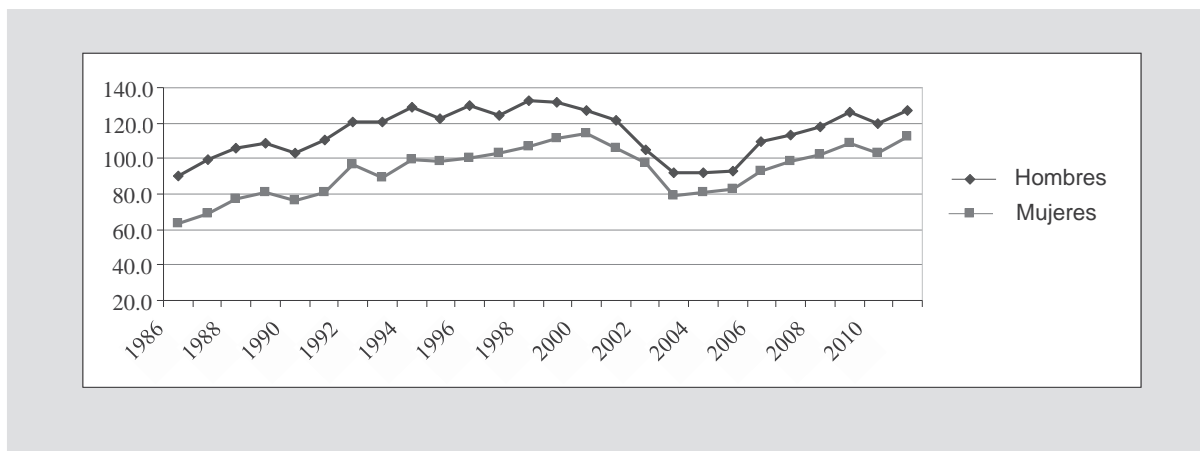
2.2.4.3. Salarios e ingresos de las mujeres

El periodo de reforma del comercio en el Uruguay está asociado a una reducción progresiva de la brecha de género en los salarios. La diferencia salarial horaria se redujo significativamente, pasando de más del 20 por ciento de media durante el decenio de 1990 a aproximadamente el 10 por ciento en 2012 (Gráfico 9). No obstante, la diferencia salarial mensual es del 28,4 por ciento, lo que pone de manifiesto que las mujeres tienden a trabajar menos horas que los hombres (INMUJERES, 2013; CIEDUR, 2012).³⁰

Gráfico 9. El Uruguay: Evolución de la brecha salarial horaria, 1986-2010 (por ciento)

Nota: Trabajadores con edades comprendidas entre 18 y 59 años; localidades con más de 5.000 habitantes.

Fuente: CIEDUR.

Gráfico 10. El Uruguay: Evolución del salario por hora desglosado por sexo, 1986-2010 (pesos uruguayos)

Nota: Trabajadores con edades comprendidas entre 18 y 59 años. Localidades con más de 5.000 habitantes.

Fuente: CIEDUR.

La brecha salarial es mayor para las mujeres con estudios universitarios o equivalentes que la brecha salarial global para todas las mujeres trabajadoras. Bucheli y Sanromán (2005) analizaron la discriminación a través de la distribución de salarios y constataron una fuerte aceleración en la distribución superior que afecta a las mujeres en el sector privado. Interpretan esta constatación como prueba de un efecto “techo de cristal”, es decir, la presencia de obstáculos a la promoción de mujeres a puestos directivos. Numerosos estudios coinciden en que la brecha salarial no se puede explicar totalmente por las diferentes dotaciones de capital humano y, por tanto, la discriminación de género justifica casi todas las diferencias de salarios en el sector privado.³¹

A pesar de que los salarios han aumentado tanto para las mujeres como para los hombres desde el final de la crisis de 2003, las mujeres tienen unos ingresos medios inferiores que los de los hombres (Gráfico 10). Esto se debe al hecho de que las mujeres, incluidas las mujeres altamente cualificadas, tienden a trabajar de manera desproporcionada en sectores con una menor productividad y unos salarios más bajos: el 43,2 por ciento de las trabajadoras se concentran en empresas con 4 trabajadores o menos, en comparación con el 38,8 por ciento de los hombres (INMUJERES, 2013). Por tanto, además de la discriminación en términos de remuneración por un trabajo similar, las mujeres se ven afectadas por el hecho de que la mayoría participan en actividades que simplemente están peor remuneradas.

Además, hay pruebas que demuestran que la alta concentración de mujeres en determinadas actividades tiende a presionar a la baja los salarios. La concentración de mujeres en unos pocos sectores las sitúa en una posición relativamente débil para negociar subidas salariales que se correspondan con los aumentos de productividad. Como resultado, a pesar de la creciente demanda de trabajadoras en estos sectores, así como la mejora de su nivel educativo, los salarios relativos de las mujeres no aumentan.

2.2.4.4. Informalidad

La tasa de informalidad ha descendido perceptiblemente en los últimos años en el Uruguay. En 2012 afectó al 25,6 por ciento de la población activa total, en comparación con el 40,7 por ciento de 2004 y el 30,6 por ciento de 2010 (OIT, 2014). El crecimiento económico del país desde 2004 y la determinación del Gobierno de incluir la creación de empleo entre sus áreas prioritarias de intervención han contribuido a esta disminución. Según la OIT (2013),³² el Uruguay tiene la tasa más baja de informalidad en el empleo no agrícola de todos los países de América Latina examinados.³³

La informalidad afecta principalmente a los trabajadores poco cualificados y existe una brecha salarial significativa en comparación con el empleo formal de trabajadores con las mismas características. La informalidad en el Uruguay difiere considerablemente entre sectores. Algunos sectores como la construcción y la fabricación ligera

tienen elevados niveles de informalidad. El empleo informal es mayor entre los trabajadores empleados en pequeñas empresas y parece ser mayor para los trabajadores más jóvenes. La informalidad se concentra en el comercio minorista (el 26 por ciento del empleo informal total), los servicios domésticos (el 17 por ciento) y la construcción (el 12 por ciento) (Doneschi y Patron, 2012).

No se observan claras dimensiones de género en el sector informal uruguayo, dado que la proporción de empleo informal de hombres y mujeres ha sido muy similar a lo largo del tiempo (INE, 2006; Perazzo, 2012). No obstante, si se corrigen las cifras para reflejar la elevada incidencia de la informalidad que afecta a los trabajadores domésticos –un sector casi exclusivo de las mujeres– el resultado sería que la informalidad afecta a la población activa femenina en mayor medida.

El impacto de la liberalización del comercio en la informalidad se incluyó en la agenda de investigación, pero no se han logrado resultados globales concluyentes³⁴ y no se ha tratado específicamente en el caso del Uruguay. No obstante, habida cuenta de la considerable estabilidad de la tasa de informalidad a lo largo del tiempo, con unas fluctuaciones que responden principalmente a los ciclos de negocios nacionales, parece que el efecto directo de la liberalización del comercio no ha sido significativo. Sin duda alguna, otros factores explican el nivel de informalidad en diferentes sectores. Gandelman (2012), por ejemplo, constató una asociación entre el acceso al crédito y la formalidad del empleo en el Uruguay. Asimismo, los cambios en la aplicación de la legislación laboral tienen un impacto directo en el número de trabajadores no registrados y, por consiguiente, en la tasa de informalidad.

A modo de conclusión, el Uruguay ha conseguido unos resultados impresionantes por lo que respecta a la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, con inclusión de: i) una de las tasas de población activa femenina más altas de la región; ii) una reducción de la brecha salarial entre hombres y mujeres; iii) un mayor porcentaje de mujeres en comparación con el porcentaje de hombres en la categoría de los profesionales científicos y los intelectuales; e iv) una elevada participación de la mujer en sectores de servicios sofisticados y bien remunerados como los servicios financieros y empresariales.

Sin embargo, sigue habiendo algunas deficiencias, concretamente: i) las mujeres con altos niveles de estudios (título universitario o equivalente) afrontan una brecha salarial mayor que las mujeres menos cualificadas, lo que parece indicar que existe un “techo de cristal” que reduce la capacidad del primer grupo a ascender en la escala profesional; ii) las mujeres tienden a trabajar en sectores con una menor productividad y unos salarios más bajos; iii) la segregación laboral de las mujeres en determinadas actividades –como los servicios sociales y sanitarios, la educación y los servicios domésticos– tiende a presionar a la baja los salarios, lo que impide avanzar más en la reducción de la brecha salarial de género.

2.3. APORTACIONES EN CUESTIONES DE GÉNERO (POLÍTICAS RELEVANTES E INSTITUCIONES SOCIALES)

2.3.1. Marco jurídico nacional e internacional para la igualdad de género

En diversos aspectos, el marco jurídico para la igualdad de género en el Uruguay está bien establecido. El Uruguay es un Estado signatario de documentos internacionales clave que protegen los derechos de las mujeres, como la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW) y su Protocolo Facultativo, ratificados en 1981 y 2001, respectivamente,³⁵ y la Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra la Mujer (conocida como la “Convención Belém do Pará”) en 1994. El Uruguay también se ha adherido a los mecanismos de control y evaluación de la CEDAW y la Convención *Belém do Pará* creando comités especiales de seguimiento que informan periódicamente sobre los avances del país en la integración de estos compromisos internacionales en su legislación nacional. Los resultados obtenidos hasta el momento demuestran que la plena integración de la CEDAW –así como de los demás compromisos internacionales contraídos por el Uruguay– en la legislación del país aún no se ha producido. El Uruguay ha ratificado también varios convenios de la OIT (100, 103, 111, 156 y 189) que tratan sobre la igualdad de género en el empleo y el lugar de trabajo. Por último, el Uruguay se ha comprometido a aplicar resoluciones internacionales clave que establezcan un marco programático sobre la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer.³⁶

El Uruguay es miembro de varias agrupaciones económicas regionales, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 1980); el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA, 1977); y el MERCOSUR (1991). En 1998, el Grupo Mercado Común del MERCOSUR creó la Reunión Especializada de la Mujer (REM), una entidad regional encargada de reforzar las perspectivas de género y fomentar medidas y políticas relacionadas con las cuestiones de género en el bloque regional. La REM fue sustituida por la Reunión de Ministras y Altas Autoridades de la Mujer (RMAAM) en 2011. Desde el inicio de la REM a finales del decenio de 1990, se ha avanzado mucho hacia la inclusión de una perspectiva de género en el trabajo del MERCOSUR con respecto al empleo, la violencia de género, la educación de la mujer y la participación política. Ni la ALADI ni el SELA han establecido unos mecanismos de género similares, aunque las dos se centran en las pequeñas y medianas empresas (PYME) y han incluido en los debates a representantes femeninas de asociaciones de PYME.

A nivel nacional, el artículo 8 de la Constitución uruguaya (1967) garantiza a todas las personas la igualdad ante la ley. La Ley 18.104 (2007) relativa a la Igualdad de Derechos y Oportunidades ordena la inclusión de una perspectiva de género en la definición y la aplicación de todas las políticas públicas del país. La Ley 18.104 sirvió de marco para definir una serie de políticas y medidas encaminadas a garantizar la igualdad entre hombres y mujeres, y favorecer o añadir un componente de género en las leyes existentes. Algunas de las políticas y medidas adoptadas desde entonces se examinan más adelante. Como resultado de la Ley 18.104, se puso en marcha el Primer Plan Nacional de Igualdad de Oportunidades y Derechos 2007-2011. El objetivo del plan es proponer políticas y estrategias en los siguientes ámbitos: i) el empleo de las mujeres; ii) la igualdad de oportunidades y la igualdad de trato en el lugar de trabajo; iii) el acoso sexual; iv) la segregación vertical y horizontal en el mercado laboral; v) la transición de la informalidad a la formalidad; y vi) la igualdad de oportunidades para mejorar la capacidad productiva en las zonas urbanas y rurales y en los hogares. Un análisis de la perspectiva de género de la primera serie de reformas llevadas a cabo de 2007 a 2009 demostró, al menos en la fase inicial, que estas reformas no mitigaban de forma considerable las desigualdades de género. (Rodríguez y Perazzo, 2009).

En términos generales, la legislación nacional en el Uruguay que regula la discriminación de género en el entorno laboral es sólida. La Ley N.º 16.045 (1989) prohíbe cualquier discriminación que vulnere el principio de igualdad de trato y oportunidades para ambos sexos en cualquier sector de la actividad laboral, incluidos ámbitos como los llamados para la provisión de cargos, los criterios de selección, el derecho a la promoción y el ascenso, la suspensión y el despido, en particular en los casos de embarazo o bajas de maternidad, y las posibilidades de formación o reconversión profesional y técnica.

Existen disposiciones legales relativas a los permisos de maternidad. Para el sector público, la legislación está en vigor desde el decenio de 1980 y prevé 13 semanas de permiso de maternidad totalmente remunerado. En noviembre de 2013, se aprobó una ley para los trabajadores del sector privado que garantiza a las mujeres 14 semanas de permiso de maternidad con el 100 por ciento del salario, seguida de la opción del trabajo a tiempo parcial hasta que el hijo cumpla los seis meses de edad. Ambos progenitores pueden beneficiarse de la opción del tiempo parcial. Los padres también tienen derecho a siete días de permiso paterno. El objetivo de las medidas es animar a los progenitores a que hagan un reparto más equitativo de las responsabilidades de la paternidad y la maternidad.

En 2009, se adoptó un proyecto de ley por el que se crea un lugar de trabajo libre de acoso sexual (Ley sobre el acoso sexual en el ámbito laboral y en las relaciones docente-alumno, 2009). Asimismo, existen cláusulas sobre medidas de conciliación entre el trabajo y la familia en los convenios colectivos, incluida la ampliación de los descansos diarios para lactancia y de los periodos en los que se permite la lactancia (Iniciativa sobre los derechos sexuales, 2009). La Ley 18.395 sobre la edad de jubilación y los beneficios jubilatorios adoptada en 2008 resulta más beneficiosa para las madres con hijos: por cada hijo el Estado abonará un año de pensión al fondo de pensiones. Esta medida tiene por objeto reintegrar en el mercado laboral a las madres que han dejado su trabajo para ocuparse de sus hijos, pero que no han cotizado lo suficiente para percibir una pensión digna o cualquier tipo de pensión.

El Uruguay se ha destacado a nivel internacional por lo que respecta a la garantía y la protección de los

derechos de los trabajadores domésticos, que son principalmente mujeres y que forman una categoría de trabajadores diferente y muy vulnerable. La Ley N.º 18.065 (2006) garantiza a los trabajadores domésticos las mismas protecciones laborales esenciales que a los demás trabajadores (incluido un salario mínimo y un límite de horas de trabajo). Además, el Uruguay ha hecho un esfuerzo para incluir a las mujeres en el diálogo social y los debates sobre asuntos importantes para los trabajadores domésticos en foros de diálogo social. Los trabajadores de zonas rurales (la mayoría mujeres) están protegidos también por el Estatuto uruguayo del Trabajador Rural (2008), que limita su jornada laboral (8 horas al día, 48 horas semanales, y las horas extraordinarias con remuneración doble). No obstante, las trabajadoras de zonas rurales siguen sufriendo importantes disparidades con respecto a sus homólogos varones en cuanto a sus condiciones económicas y laborales (Iniciativa sobre derechos Sexuales, 2009). No existen restricciones jurídicas en el acceso a la tierra y los derechos de propiedad de las mujeres. No obstante, las actitudes discriminatorias y las prácticas tradicionales en las herencias refuerzan el hecho de que son principalmente los hombres quienes poseen las tierras. Las mujeres a menudo renuncian a sus derechos a la tierra en favor de los miembros masculinos de la familia o venden la tierra si son los únicos descendientes.³⁷ Por consiguiente, solo el 18 por ciento de todos los terratenientes son mujeres (FAO, 2010). Los bancos parecen discriminar por razones de género y se ha informado de que dificultan al acceso de las mujeres al crédito (Centro de Desarrollo de la OCDE, 2012). La limitada participación de las mujeres en las instituciones responsables de la toma de decisiones y las asociaciones y las cooperativas rurales está exacerbando el problema.

Otros asuntos regulados por la legislación nacional del Uruguay en favor de la igualdad de género son la violencia de género y la trata de seres humanos. Desde 1995 la violencia doméstica figura en el Código Penal y se considera un delito. En 2002, el Uruguay adoptó la Ley 17.514 sobre la Prevención y la Erradicación de la Violencia Doméstica, que tiene el mérito de definir ampliamente la violencia como “física, psicológica o emocional, sexual y patrimonial” (ONUDD/UNWOMEN, 2011). Se han puesto en práctica una serie de iniciativas públicas en las que intervienen varios ministerios e instituciones con el fin de prevenir, detectar y erradicar la violencia doméstica y proporcionar asistencia a las víctimas. La mayoría de

los actos de violencia contra mujeres son perpetrados por sus cónyuges, excónyuges o parejas. Desde el establecimiento de un programa específico en 2009, las mujeres que han sido víctimas de violencia pueden recibir subsidios de alquiler que les permitan salir del domicilio conyugal, así como apoyo psicológico y jurídico. El número de mujeres que denunciaron una situación de violencia y solicitaron apoyo ascendió, pasando de 803 en 2008 a 2.013 en 2012, lo que puede reflejar bien un aumento de la violencia doméstica o poner de manifiesto la mayor voluntad de las mujeres de buscar ayuda. En 2012, se instauró el sistema de *casa de breve estadía* para albergar a las mujeres sometidas a situaciones de violencia que ponen en riesgo su vida. Los tribunales pueden dictar medidas para proteger a las víctimas de nuevos actos de violencia (por ejemplo, el autor de la violencia no puede acercarse a la víctima) y existe tecnología disponible para ponerlas en práctica (UNPFA, MIDES e INMUJERES, 2013).

No obstante, la redacción del Código Penal es discriminatoria contra las mujeres, pues basa los delitos en conceptos como la modestia, la virtud y el escándalo público; determina la duración de la pena en función del estado civil de la mujer (las penas son más graves para los delitos cometidos contra mujeres casadas) y considera circunstancias atenuantes la intención del autor del delito de contraer matrimonio y la falta de virtud de la víctima. La violación en el matrimonio no se considera un delito y la lista de delitos (raptó, violación, atentado violento al pudor y estupro) mantiene la visión patriarcal de las mujeres como dependientes y menores (CEDAW 2008; CLADEM Uruguay/Mizangas/RUDA, 2008). Se han presentado algunas propuestas –que se están debatiendo en la actualidad– para que la redacción del Código Penal sea más neutra y menos paternalista con las mujeres.

La trata de personas está clasificada como delito en el Uruguay desde la aprobación de la Ley de Migración por parte del Parlamento en 2008 (Iniciativa sobre derechos sexuales, 2009). Se ha puesto en marcha un mecanismo para apoyar a las mujeres uruguayas y extranjeras víctimas de la trata, que incluye apoyo jurídico y psicológico, alojamiento temporal, repatriación y asistencia médica (UNPFA, MIDES e INMUJERES, 2013).

Se está considerando una nueva iniciativa para establecer un sistema nacional de atención con el

objetivo de compartir responsabilidades en relación con los niños, las personas mayores y las personas con discapacidad de manera más equitativa entre el Estado y las familias, y entre las mujeres y los hombres dentro de los hogares. Al principio se recabó información sobre las necesidades asistenciales, los servicios sociales existentes para cubrirlas y la función que desempeñan hombres y mujeres en relación con las tareas de cuidados. Resultó que las mujeres dedican mucho más tiempo a tareas de cuidados que los hombres y que esto obstaculiza la participación de las mujeres en actividades remuneradas, haciéndolas económicamente dependientes de sus maridos/parejas. Se está considerando la posibilidad de prestar apoyo financiero a los miembros del hogar que son los principales responsables de las tareas de cuidados, que tienden a ser en su mayoría mujeres.

2.3.2. Instituciones y programas en favor de la igualdad de género

El Uruguay ha puesto en marcha una amplia maquinaria nacional y numerosos programas y mecanismos para tratar la igualdad de género. En 2005, se creó el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) para gestionar la formulación, la ejecución, el control y la evaluación de la política pública en materia de género.³⁸ No obstante, INMUJERES está incluido en la estructura del Ministerio de Desarrollo Social y, por tanto, no es financiera o institucionalmente independiente (CEDAW 2008; ONUDD/UNWOMEN, 2011).

Otras muchas instituciones nacionales también abordan las cuestiones de la igualdad de género en el Uruguay, como la Comisión Nacional de Seguimiento a los Compromisos de Beijing, la Comisión de Género del Ministerio de Asuntos Exteriores y el Consejo Nacional Coordinador de Políticas Públicas de Igualdad de Género. Además, cada ministerio tiene una Comisión de Género para garantizar que las cuestiones de género se incorporan en su trabajo.

La reforma sanitaria se produjo en el Uruguay en 2008 con el establecimiento de un Sistema Nacional Integrado de Salud. Mientras que antes de la reforma la cobertura de salud solo se obtenía a través del trabajo formal, desde el comienzo de la reforma también se amplió el acceso al sistema nacional de salud a los cónyuges de los trabajadores registrados (Instituto de la Seguridad Social, 2013). No obstante, las

mujeres están desproporcionalmente representadas como dependientes y el 71 por ciento de cónyuges que integran el nuevo sistema sanitario son mujeres. Además, dado que las mujeres tienden a trabajar en mayor proporción que los hombres en el sector informal o a ser madres solteras, la exclusión de la cobertura sanitaria tiende a afectar a las mujeres en mayor medida. Como resultado, un mayor porcentaje de mujeres se quedará fuera del sistema sanitario o accederán a él como cónyuges y no por derecho propio (Rodríguez y Perazzo, 2009).

El programa de subsidios familiares –un fondo que se concede preferiblemente a las mujeres para que lo utilicen en la educación de los niños y adolescentes– se otorga a los hogares más vulnerables. Desde 2007, la evaluación de la situación socioeconómica del hogar se hace mediante un índice (*Índice de Carencias Críticas*) que mide el grado de vulnerabilidad y está basado en factores como el acceso a los bienes y servicios, los ingresos, las características del hogar y el nivel educativo de los miembros de la familia (Salvador, 2007). Con el Plan de Equidad las mujeres son consideradas las administradoras de preferencia. En junio de 2008, el 91 por ciento de los fondos habían sido recibidos por mujeres (Rodríguez y Perazzo, 2008). No se dispone de información sobre el modo en que la dinámica de género en los hogares ha influido en el control por parte de las mujeres de los fondos recibidos.

Con el fin de apoyar a las familias pobres o socialmente desfavorecidas y facilitar la participación de las mujeres en el mercado laboral en 1988 se crearon los Centros de Atención a la Infancia y la Familia (CAIF), que progresivamente se fueron mejorando y expandiendo. Acogen a niños de hasta cuatro años entre 4 y 8 horas al día, les proporcionan alimentos y asistencia sanitaria, actividades educativas y recreativas, y apoyo a las familias. Con vistas a ampliar la gama de servicios y dar apoyo a las madres trabajadoras está previsto ampliar las horas diarias de todos los centros a ocho horas.

Por último, en el contexto del empleo, el mercado laboral y las relaciones laborales en el Uruguay, el Gobierno ha puesto en marcha un Plan de equidad del empleo (2004) y es uno de los pocos países del mundo que ha instaurado un organismo de diálogo social tripartito dedicado específicamente a incorporar la igualdad de género al diálogo social (la Comisión Tripartita para la Igualdad de Oportunidades y Trato en

el Empleo –CTIOTE– creada en 1999). Este organismo se ocupa, entre otras cosas, de las denuncias de acoso sexual en el lugar de trabajo (CEDAW, 2008). Además, el Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social ha incorporado una perspectiva de género en los Planes Estratégicos de la administración (que sientan las bases sobre las que planificar el presupuesto nacional) así como en la política de empleo y formación. Algunas de las ventajas que han acumulado las mujeres como resultado de esta atención a los asuntos de género en el mercado laboral y el lugar de trabajo en el Uruguay son el pago de subsidios familiares, el pago del 100 por ciento del salario durante 13 semanas de permiso de maternidad (14 semanas para las trabajadoras del sector privado), y la existencia de servicios de cuidado de niños (CAIF) (Pribble, 2006).

2.3.2.1. Modelo de Gestión de Calidad con Equidad de Género

En 2008, INMUJERES puso en marcha el Modelo de Gestión de Calidad con Equidad de Género. Este programa voluntario está concebido para ayudar a las entidades participantes a identificar brechas de género en sus ámbitos de trabajo y guiarles hacia la eliminación de los sesgos de género en la contratación, el desarrollo profesional y el acceso a la capacitación con el fin de mejorar la eficiencia y la competitividad y fomentar la igualdad.

En un contexto en el que el nivel educativo de las mujeres es por término medio mayor que el de los hombres, pero en el que todavía sufren segregación profesional o barreras a la progresión profesional, el objetivo del modelo es eliminar la discriminación por género y la desigualdad, y reducir las diferencias existentes entre empleados masculinos y femeninos. Esto se hace principalmente fomentando la integración progresiva de los principios y buenas prácticas en materia de igualdad de género en la estructura organizativa tanto del sector público como del privado. Las instituciones públicas y las entidades privadas deben evaluar y eliminar cualquier forma de discriminación de género institucionalizada, reducir las brechas de género mediante medidas encaminadas a modificar la estructura laboral y la gestión de recursos humanos, y fomentar un reparto equitativo de las responsabilidades familiares y de cuidados entre hombres y mujeres.

La aplicación del modelo prevé cuatro etapas progresivas y los correspondientes niveles de

certificación. En la primera etapa (compromiso), la entidad se compromete a aplicar plenamente el modelo, incluso a través de la asignación de los recursos humanos y financieros que sean necesarios, y a través de una evaluación inicial de género en ámbitos pertinentes de trabajo. En la segunda etapa (aplicación), la organización comienza la aplicación del modelo en las políticas relacionadas con el trabajo en la organización, con inclusión de consideraciones de género en la contratación y los procesos de selección, la capacitación y el desarrollo profesional. En la tercera etapa (mejora), la entidad encargada de la aplicación refuerza su compromiso y amplía el alcance del modelo midiendo las repercusiones y los indicadores derivados de su aplicación. La etapa final (sostenibilidad) se centra en mostrar los resultados y la repercusión obtenidos en términos de segregación laboral tanto vertical como horizontal, la reducción de la brecha salarial y la participación en el mercado laboral.

Tras una etapa piloto en 2008-2011 –que contó con el apoyo y la colaboración del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y fue testigo del lanzamiento del modelo en cuatro instituciones públicas– nuevas entidades se han adherido al programa. Las entidades participantes que aplican con éxito el modelo obtienen un Sello de Calidad con Equidad de Género, que pasa a formar parte de su imagen institucional/corporativa y certifica sus esfuerzos continuados por conseguir la igualdad de género en el lugar de trabajo. Según informó INMUJERES, la aplicación del Modelo de Calidad con Equidad de Género ha demostrado ser especialmente efectivo y exitoso para aquellas entidades que ya han puesto en marcha prácticas de gestión de calidad (como la certificación ISO) porque los esfuerzos para garantizar la equidad de género a todos los niveles se perciben como un aspecto integrado adicional de la gestión de calidad.

Al analizar la exitosa aplicación del Modelo de Calidad con Equidad de Género y los resultados conseguidos por las entidades implicadas hasta el momento, queda claro que una difusión más amplia del programa podría tener importantes efectos indirectos en el Uruguay (Recuadro 3). Concretamente, exigiendo a las partes subcontratantes y los proveedores de servicios externos que apliquen activamente políticas en favor de la igualdad de derechos y oportunidades para hombres y mujeres, la repercusión del modelo podría generar efectos multiplicadores positivos en la cadena de suministro. De hecho, el cumplimiento

de los requisitos de género podría fomentar la adopción de los principios de paridad e igualdad de género como un interés y un objetivo compartido por

entidades públicas y privadas con el fin de superar las asimetrías en el empleo, optimizar el capital humano y, en último término, mejorar la competitividad.

Recuadro 3. Buenas prácticas y efectos indirectos

La Administración Nacional de Puertos del Uruguay (ANP), una entidad pública que emplea a unos 1.000 trabajadores, aplica el Modelo de Calidad con Equidad de Género desde 2009 en algunos departamentos seleccionados. La ANP es una entidad muy masculinizada, con un 80 por ciento de trabajadores hombres en las actividades operativas. La mayoría de mujeres trabajan en el segmento administrativo, mientras que puestos como maquinistas de grúa, operadores de la draga o conductores de camión son típicamente desempeñados por hombres. La aplicación del modelo ha permitido tratar con éxito el asunto de la discriminación horizontal y la segregación laboral, pues han surgido nuevas oportunidades para las trabajadoras en puestos tradicionalmente ocupados por hombres. Como consecuencia, las mujeres se benefician también de un mejor acceso a las prestaciones relacionadas con el trabajo, como las compensaciones por horas extra o por turnos de noche. El alcance de la aplicación del modelo va más allá de los resultados directos a nivel departamental, pues genera efectos derivados más allá de la entidad de aplicación, principalmente porque cuestiona los estereotipos de género y sensibiliza sobre la importancia de superar la segregación laboral. No obstante, asuntos como la falta de instalaciones que tengan en cuenta la cuestión de género (como aseos para mujeres) siguen siendo algunos de los principales obstáculos que impiden a las mujeres acceder a empleos tradicionalmente masculinos que no les proporcionan una infraestructura adecuada.

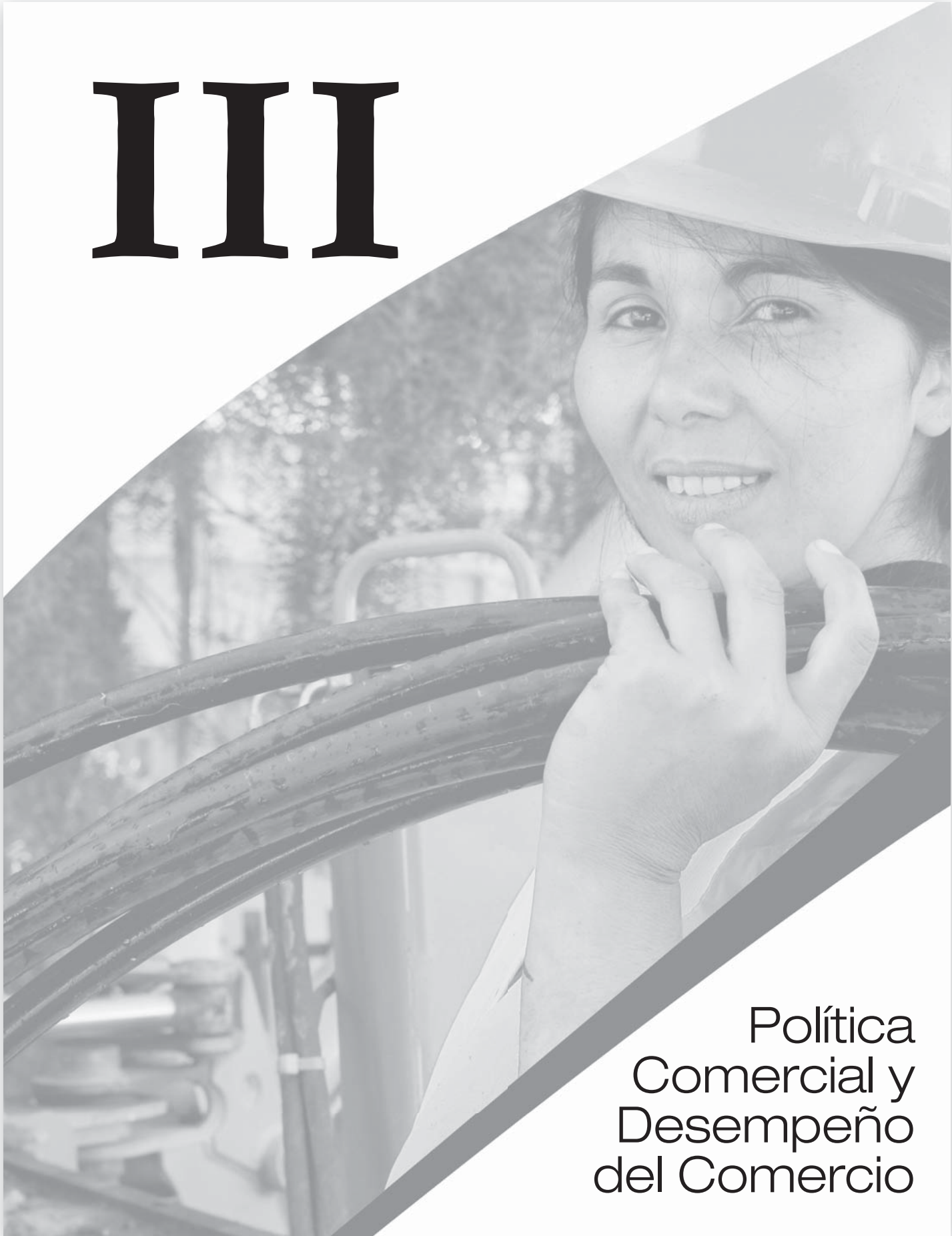
La Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE) es otra entidad pública que aplica este modelo en determinados departamentos desde 2009. La UTE emplea a 6.800 trabajadores, el 74 por ciento de ellos hombres. Las trabajadoras suelen trabajar en las ramas administrativa y comercial, y sufren una discriminación tanto horizontal como vertical debido al efecto "techo de cristal", que les impide escalar posiciones y estar representadas en los puestos de dirección. Con la aplicación del modelo, se están haciendo esfuerzos para superar los estereotipos de género en la gestión de recursos humanos y extender la perspectiva de género a otras áreas de trabajo de la UTE. Se ha progresado mucho por lo que respecta a la participación de las mujeres en empleos tradicionalmente masculinos y en puestos de dirección. Asimismo, se han producido importantes efectos derivados fuera del nivel de la entidad: subcontratistas, empresas y proveedores están conociendo el modelo y sus requisitos a través de la UTE, pues se les exige que cumplan las normas en materia de igualdad de género para poder conseguir un contrato.

Fuente: Visita de la UNCTAD a la ANP, junio de 2014.

NOTAS

- ²⁷ El Índice de Desarrollo Humano se calcula midiendo los logros en tres dimensiones de desarrollo humano: salud y esperanza de vida, acceso al conocimiento y un nivel de vida digno.
- ²⁸ El Índice de Desigualdad de Género tiene por objeto mostrar las desventajas basadas en el género en tres dimensiones: empoderamiento, salud reproductiva y mercado laboral. Los datos demuestran la pérdida de desarrollo humano potencial debido a la desigualdad entre hombres y mujeres en estas dimensiones.
- ²⁹ Véase Meyer (2006). Los estudios sobre los efectos de la liberalización del comercio en las tasas de participación de la mujer en el mercado laboral en América Latina han dado lugar a diferentes resultados. En el Brasil, los Estados con una mayor exposición a la liberalización del comercio experimentaron un aumento más rápido de las tasas de población activa femenina (Gaddis y Pieters, 2012). Al contrario, la investigación sobre el impacto de la liberalización del comercio en Chile concluyó que tuvo un efecto leve pero negativo en las tasas de población activa femenina (Contreras *et al.*, 2004). En el caso del Uruguay, Terra *et al.* (2008) estimaron que la liberalización del comercio produciría un aumento en la oferta de trabajo femenino. Espino *et al.* (2009) sugieren que la reasignación de recursos resultantes de la liberalización del comercio hacia las actividades de servicios aumentó la demanda de mano de obra femenina.
- ³⁰ En 2011, el número medio de horas trabajadas semanalmente por las mujeres fue de 34,4, frente a una media de 43,3 para los hombres (CIEDUR, 2012).
- ³¹ Yahmed (2013) ha estudiado la brecha salarial entre hombres y mujeres en el sector manufacturero uruguayo entre 1983 y 2003 empleando el enfoque Blinder-Oaxaca, ampliamente utilizado (Blinder 1973; Oaxaca 1973). Ha constatado que en ese periodo la discriminación ha influido más que las diferencias de dotaciones en las diferenciales salariales entre hombres y mujeres. Rivas y Rossi (2000) han llegado a la misma conclusión.
- ³² El informe de la OIT titulado Mujeres y hombres en la economía informal: cuadro estadístico (2013) incluye tanto a las personas empleadas en el sector informal (empresas informales) como a las personas con un empleo informal fuera del sector informal (empleos informales).
- ³³ Los niveles de informalidad en otros países de América Latina son significativamente más elevados, alcanzando por ejemplo el 75% en Bolivia y el 70% en el Perú.
- ³⁴ Para conocer el panorama de lo publicado, véase Bachetta *et al.* (2009) y Sinha (2011).
- ³⁵ La CEDAW y su Protocolo garantizan a las mujeres los mismos derechos que a los hombres en materia de educación, empleo, asistencia sanitaria, sufragio, nacionalidad y matrimonio, y también incluyen una sección sobre violencia de género.
- ³⁶ Entre ellos se incluye la Declaración de Viena y el Programa de Acción (1993), la Declaración de las Naciones Unidas sobre la eliminación de la violencia contra la mujer (1993), el Programa de Acción de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo de las Naciones Unidas (1994) y la Plataforma de Acción adoptada en la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer (1995).
- ³⁷ Un acceso desigual a los derechos de propiedad y los recursos productivos es también una consecuencia de la Ley 15.852 de 1987. Con el fin de reducir las contribuciones a la seguridad social de las empresas familiares y, por tanto, beneficiar a las familias rurales, la ley estableció que solo uno de los dos cónyuges, habitualmente el hombre, podría figurar como propietario principal, mientras que el otro debería registrarse como cónyuge colaborador (REAF/MERCOSUR, AECID y MGAP, 2013).
- ³⁸ INMUJERES se centró inicialmente en el fomento de los derechos de la mujer, prestándose especial atención a la familia y los roles femeninos y masculinos tradicionales en la sociedad. Se han producido cambios en su estructura, su posición dentro del Gobierno y su misión, lo que la ha transformado en un mecanismo más efectivo para incorporar una perspectiva de género en la sociedad y la política pública uruguaya (ECLAC 2011). INMUJERES cuenta con diversos programas que abordan diferentes aspectos de las desigualdades de género en el Uruguay, prestando especial atención a la violencia de género y los roles de género en la sociedad.
-

III



Política
Comercial y
Desempeño
del Comercio

3. POLÍTICA COMERCIAL Y DESEMPEÑO DEL COMERCIO

3.1. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL

En esta sección se examina el proceso uruguayo de liberalización del comercio y de integración regional, y se destacan algunas de las principales características de las diferentes etapas y los efectos generales que ha tenido la política comercial en la economía.

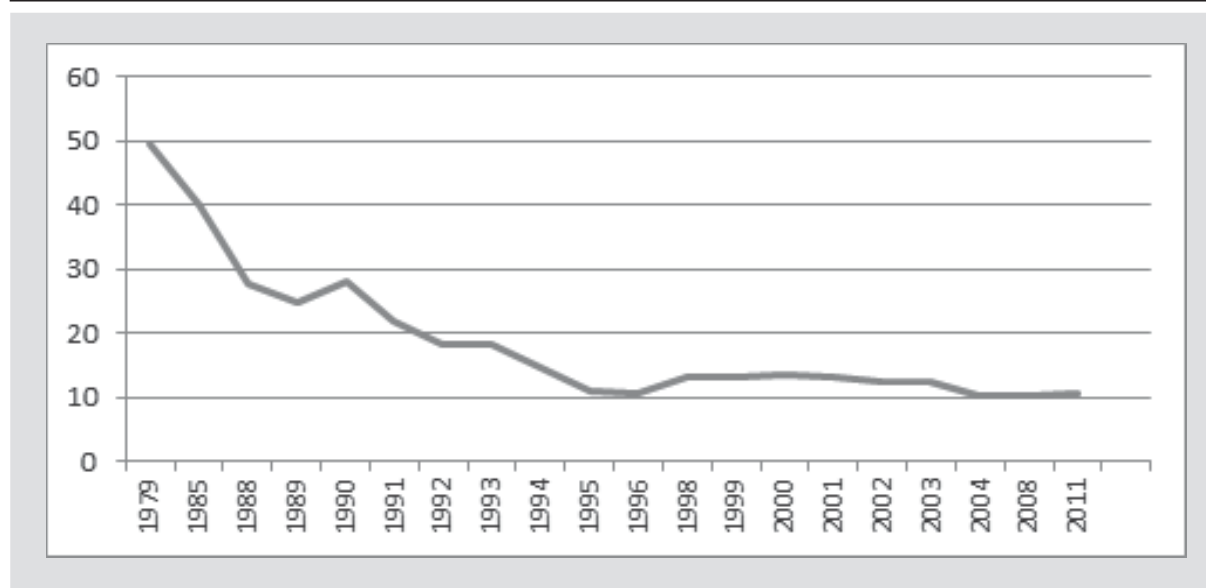
3.1.1. Reducción de los obstáculos al comercio

El Uruguay empezó a reformar su política comercial en los primeros años del decenio de 1970. El proceso atravesó diferentes fases y avanzó con distinta velocidad, pese a que la trayectoria hacia la liberalización se mantuvo sin grandes cambios de rumbo (Vaillant, 1998; Vaillant y Ventura-Díaz, 2004).³⁹ El resultado final del largo proceso de reforma de la política comercial ha sido que el Uruguay tiene en la actualidad un régimen de comercio abierto con un promedio aritmético del arancel NMF del 9,4 por ciento, un promedio NMF ponderado por el comercio del 7,3 por ciento y un bajo nivel de dispersión arancelaria (OMC 2012).

Cabe señalar que el régimen arancelario uruguayo, con inclusión de las preferencias comerciales otorgadas a diferentes interlocutores comerciales en virtud de diferentes acuerdos, es más abierto que la media de los regímenes comerciales en la región y que también es más abierto en comparación con el grado medio de apertura de los países de ingresos medios-superiores (Banco Mundial 2012a). La adhesión del Uruguay al MERCOSUR desde 1991 ha determinado en gran medida su política comercial. La trayectoria descendente de los aranceles NMF del Uruguay, que figura en el Gráfico 11, revela la evolución general de la política comercial entre 1979 y 2011.

Diferentes indicadores muestran el grado de liberalización de la economía uruguayo. La evolución del Índice de restricción arancelaria al comercio (TTRI), calculado periódicamente por el Banco Mundial (2012a), captura el proceso de apertura. En 2010, apenas fue de poco más de la mitad del valor de 2001, el primer año en el que se computó el índice.⁴⁰ Los aranceles efectivamente aplicados y ponderados en función del comercio del Uruguay son relativamente bajos en comparación con los de otros países de ingresos medianos altos. La última información disponible indica que el arancel es del 2,8 por ciento para los productos agropecuarios y del 3,2 por ciento para los productos no agropecuarios. Las preferencias comerciales tienen una fuerte incidencia en los aranceles medios ponderados en función del

Gráfico 11: El Uruguay: Arancel de Nación Más Favorecida (NMF) medio, 1979-2011 (porcentaje)



Fuentes: Vaillant (1998), Casacuberta y Zalicever (2009c), y la Organización Mundial del Comercio (2012).

comercio. Otro indicador pertinente es el arancel efectivo, es decir, la parte del total de las importaciones que corresponde a ingresos aduaneros, que fue de 4,3 por ciento en el Uruguay en 2009 (Banco Mundial, base de datos Indicadores del comercio mundial).

Hasta comienzos del decenio de 1970, antes de que se acometiesen las reformas del comercio, el Uruguay tenía un complejo régimen de comercio que, junto a aranceles elevados, presentaba una amplia gama de instrumentos que protegían de manera considerable a la rama de producción nacional. El sistema de comercio reflejaba el enfoque de la sustitución de importaciones; además, procedía de la superposición de diferentes instrumentos que a menudo se diseñaban para fines distintos de la protección. El máximo arancel fijado era de un 18 por ciento, pero también existía una recaudación variable complementaria sobre las importaciones, que variaba entre el 20 y el 110 por ciento del valor del costo, seguro y flete (c.i.f.) de los productos. Los "recargos de cambio" también afectaban a las importaciones, en función de la naturaleza del producto, y podían ascender hasta el 300 por ciento. Los complejos métodos de valoración en aduana también daban lugar a altos gravámenes sobre las importaciones. Las importaciones se vieron afectadas por depósitos de garantía previa, tipos de cambio diferenciales, contingentes y prohibiciones categóricas. Se produjeron numerosas excepciones de gravámenes a la importación destinadas a perseguir diferentes objetivos de política. Las exportaciones tradicionales tenían una enorme carga tributaria (Bension y Caumont, 1980). El sector manufacturero uruguayo se desarrolló durante este régimen comercial gracias a elevados tipos de protección real. Como resultado, a principios del decenio de 1970, las manufacturas representaban alrededor del 28 por ciento del PIB y daban empleo a más de 30 por ciento de la población activa de Montevideo.

Entre otros, Vaillant (1998) examinó minuciosamente el proceso mediante el cual se desmanteló progresivamente el régimen comercial proteccionista. Durante la primera etapa de las reformas (1974-1978), se redujeron los aranceles y recargos, y se desmantelaron algunas otras medidas que afectaban a las importaciones, pero se puso el énfasis en la promoción de las exportaciones de productos no tradicionales a través de distintos instrumentos, especialmente las subvenciones a la exportación

que ascendieron a casi el 20 por ciento del valor de la exportación durante ese período. Además, se fomentaron las inversiones orientadas a la exportación y la inversión extranjera en general por medio de incentivos y de la apertura del país a los inversores extranjeros.⁴¹ En 1978 se eliminaron los impuestos sobre las exportaciones tradicionales. Los niveles de protección siguieron siendo elevados durante ese período. Pese a que se redujeron los recargos de las exportaciones, todavía ascendían al 90 por ciento en 1979. Las exportaciones no tradicionales reaccionaron de manera positiva a las nuevas condiciones y lograron altas tasas de crecimiento, que se vieron reflejadas en el desempeño del sector manufacturero.

Durante la segunda fase del proceso de reforma (1979-1990) se produjo un cambio radical que puede considerarse como el primer intento de liberalización a fondo. En 1978, se introdujo la Tasa Global Arancelaria (TGA), que incorporaba aranceles aduaneros y todos los gravámenes que pesaban sobre las importaciones. Durante ese período se redujo de manera progresiva pero significativa el nivel de la TGA, al igual que también se produjo una reducción del número de niveles de la TGA, lo que redujo la dispersión arancelaria. Aunque significativo, el proceso de liberalización fue muy progresivo durante ese período. La TGA para productos finales, que había variado entre el 76 y 116 por ciento en 1979, se redujo al 40 por ciento en 1990. Además, la TGA para materias primas, insumos y bienes de capital fue disminuyendo de manera paulatina. La diferencia entre la TGA para los insumos y para los productos finales se redujo durante ese período, lo que implicó una reducción de la protección real a la producción nacional. En 1979, el arancel promedio simple fue del 49,4 por ciento; en 1985 ya descendió al 40 por ciento y en 1991 se había reducido al 23,6 por ciento. Además, durante la primera mitad del decenio de 1980, se eliminó la mayor parte de las demás medidas que afectaban a las importaciones. Por lo tanto, durante el decenio de 1980, teniendo en cuenta tanto las reducciones arancelarias como la eliminación de los otros tipos de instrumentos que afectaban a las importaciones, se produjo una importante liberalización del comercio. En cuanto a la política de exportación, en 1982 se puso fin a las subvenciones a la exportación y se adoptó un sistema de deducciones en los impuestos indirectos. Para promover las exportaciones, en 1987 se establecieron *zonas francas* o zonas de elaboración para la exportación. Durante ese período, el volumen

físico de producción de la industria manufacturera uruguaya prácticamente se estancó y en 1990 se situó un 5 por ciento por debajo del nivel de 1978.

De 1990 a 2000 se produjo un segundo período de liberalización. La liberalización del comercio se aceleró considerablemente, gracias tanto a las reducciones arancelarias unilaterales, que se produjeron al principio del decenio, como a la liberalización del comercio en el marco del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Durante el período 1990-1993, se siguieron reduciendo los aranceles NMF y la dispersión arancelaria, lo que entrañó una importante reducción del nivel de protección real de la producción nacional (Peluffo, 2004). Se modificaron los precios de referencia y se suprimió la mayoría de los obstáculos no arancelarios. La liberalización del comercio se profundizó con la eliminación de los derechos a la importación que afectaban al comercio interno del MERCOSUR durante el período 1991-1994 para la mayoría de las líneas arancelarias del Sistema Armonizado. La liberalización del comercio y la integración regional tuvieron un fuerte impacto en el sector manufacturero. Entre 1990 y 1994, se redujo el número de empresas del sector manufacturero en un 27 por ciento mientras que el empleo en el sector se contrajo en un 30,5 por ciento (Tansini y Triunfo, 1998).

Este período hasta el año 2000 se caracterizó por la progresiva adaptación del régimen comercial del Uruguay a las normas del MERCOSUR, que se

plasmaron en el Protocolo de Ouro Preto de 1994. Este proceso de adaptación abarcó dos cuestiones principales: el proceso de liberalización progresiva de la lista de “productos sensibles”, que no se habían liberalizado para el comercio intrarregional, y la adopción del Arancel Exterior Común (AEC). El Uruguay ha mantenido una lista de 952 productos sensibles, cuya producción nacional fue protegida de la competencia de sus socios del MERCOSUR, pero esta lista se liberalizó en enero de 2000.⁴² El país también mantiene una lista de 1.910 líneas arancelarias como excepciones al AEC, principalmente bienes de capital y equipos de telecomunicaciones e informáticos, que debería haber convergido de manera progresiva al AEC (Laens y Terra, 1999). Aunque se liberalizó el comercio intrarregional como estaba previsto, el AEC aún no ha entrado plenamente en vigor. Los países del MERCOSUR todavía mantienen excepciones al AEC, en el caso del Uruguay en su mayoría se trata de bienes de capital y de alta tecnología.

Se puede considerar el período desde el año 2000 como una tercera fase del proceso de reforma del comercio uruguayo, caracterizada por una notable estabilidad de la política de comercio. El Uruguay ha mantenido aranceles NMF relativamente bajos, un régimen de importación generalmente abierto y casi plena liberalización del comercio en el seno del comercio del MERCOSUR.⁴³ Los principales avances de la política comercial durante este período están relacionados con el AEC, que ha estado sometido a

Recuadro 4. El Uruguay y las negociaciones comerciales multilaterales

Tradicionalmente, el Uruguay ha desempeñado un papel destacado durante las negociaciones comerciales multilaterales. Fue el anfitrión de la “Ronda Uruguay” que tuvo lugar entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Uruguay ha expresado en reiteradas ocasiones su gran interés en el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio. La posición del país es que el crecimiento y el desarrollo de una pequeña nación están indisolublemente vinculados a la expansión, diversificación y modernización de su sector externo. Durante las negociaciones comerciales en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo iniciado en 2001, el Uruguay presentó varias propuestas tanto a nivel individual como en asociación con otros miembros. En su condición de país principalmente productor y exportador de agricultura, el Uruguay propuso que se integrase plenamente la agricultura en las normas que rigen el comercio multilateral; que la OMC garantizase que países en desarrollo productores eficaces de alimentos tuvieran una oportunidad justa de competir en los mercados mundiales de productos básicos y que se suprimieran las ayudas internas y las subvenciones a la exportación que distorsionan el comercio de manera injusta.

Fuente: OMC (2012).

presión como consecuencia de los acontecimientos económicos de la región y de la liberalización del comercio de servicios. Se prorrogó el calendario previsto para la plena aplicación del AEC y se acordaron regímenes complementarios especiales para el Paraguay y el Uruguay. Por consiguiente, el Uruguay debería aplicar plenamente el AEC en 2015. Sin embargo, podrá mantener un trato especial para los bienes de capital hasta 2019 y para los bienes TIC hasta 2018 (BID e INTAL, 2011). En diciembre de 2011, aumentó el número de excepciones al AEC (BID e INTAL, 2012). En cuanto al comercio de servicios, en diciembre de 1997 los miembros del MERCOSUR acordaron un marco para la liberalización de la prestación de los servicios, el acceso a los mercados y la libertad de establecimiento. El protocolo relativo a la prestación de servicios entró en vigor en diciembre de 2005 y fue ratificado por la Argentina, el Brasil y el Uruguay. En él se prevé la eliminación completa de las restricciones en el seno del MERCOSUR para el año 2015. El Uruguay, con la excepción de las actividades que todavía están reservadas al Estado, tiene un régimen de comercio de servicios relativamente liberalizado. En aquellas zonas en donde la inversión extranjera no está excluida, los inversores extranjeros reciben trato nacional. Por lo tanto, la liberalización del comercio en el seno del MERCOSUR consolidará en su mayor parte el actual nivel de apertura en la mayoría de las actividades de servicios.

3.1.2. Políticas Sectoriales⁴⁴

Además de la reforma de los aranceles, el Uruguay emprendió políticas sectoriales específicas en el decenio de 1990 destinadas a reducir el sesgo antiexportador de la época proteccionista y a fomentar las exportaciones. En un primer momento, las políticas se centraron en la promoción de las exportaciones de manufacturas y tomaron la forma de dos instrumentos: la asistencia crediticia para financiar con carácter previo las exportaciones y los incentivos fiscales. Con respecto al primer instrumento, se facilitaron créditos financieros en divisas extranjeras con fines de exportación. En cuanto a los incentivos fiscales, se ofrecieron exenciones y restituciones de impuestos sobre las importaciones de materias primas e insumos que se utilizaran en la producción de bienes de exportación. Aunque se eliminaron las subvenciones directas a las actividades orientadas a la exportación, la magnitud de la exención y devolución de impuestos las compensó con creces.

También se mantuvo durante más de dos decenios una política unilateral con respecto a la liberalización de los servicios comerciales, en particular los servicios empresariales, con inclusión del desarrollo de zonas francas, la promoción de las actividades bancarias extraterritoriales y disposiciones para el sector audiovisual y de programas informáticos.

Con el fin de abordar las tasas de inversión históricamente bajas del Uruguay, en 1998 se promulgó una Ley de Inversiones para promover las inversiones directas extranjeras prestando especial atención al principio del trato nacional, que entraña la no discriminación sobre la base del país de origen. Además, se fomentaron las infraestructuras públicas y se utilizaron instrumentos de política industrial para incentivar las inversiones en los sectores de la hotelería y el turismo, la minería, el automóvil y la explotación minera. En 1996 también se estableció un organismo de promoción de las inversiones y exportaciones llamado Uruguay XXI con el objeto de proporcionar información a los posibles inversores.

3.2. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

En esta sección se destacan algunas de las principales características de la evolución del comercio uruguayo durante el período 1990–2012, que abarca el comercio de bienes y el comercio de servicios. Al analizar los flujos comerciales en el nivel del producto total, el análisis permite evaluar los principales cambios que han tenido lugar en la composición del comercio y la dirección tomada por el comercio durante el período en cuestión. Para comenzar, es importante señalar que el Uruguay es una economía muy pequeña con déficit estructural en la balanza comercial de bienes y que es el único país de América Latina con un superávit en el comercio de servicios. De hecho, el Uruguay se ha especializado en la producción de servicios de los cuales el país es principalmente exportador; también es exportador de productos básicos y de productos alimenticios, que se fabrican utilizando los recursos naturales del país de manera intensa, aunque en menor grado.

3.2.1. El comercio de bienes

En esta sección se presenta una visión general del desempeño del Uruguay en el comercio de bienes desde 1990, cuando se profundizó la reforma del comercio. Durante el decenio de 1980, la actividad

comercial del Uruguay no fue particularmente dinámica. La tasa media de crecimiento anual de las exportaciones fue del 3,7 por ciento y las importaciones experimentaron una disminución promedio de la tasa de crecimiento del -2,5 por ciento. Sin embargo, a partir del decenio de 1990, el persistente déficit comercial se ha convertido en una característica estructural de la economía.⁴⁵

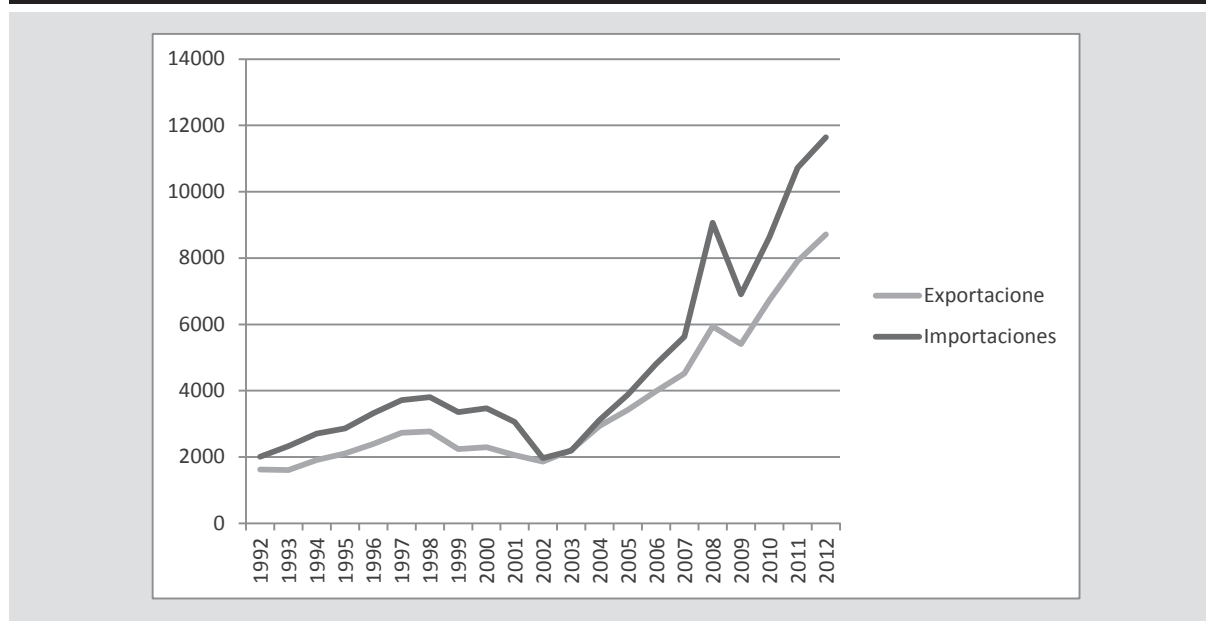
El Gráfico 12 presenta la evolución de las exportaciones e importaciones totales durante el período 1992-2012.⁴⁶ En este período el comercio fue dinámico, y las exportaciones crecieron a una tasa media anual del 9,7 por ciento mientras que las importaciones lo hicieron a una tasa del 11,3 por ciento. El comercio se revitalizó tras la crisis económica de 1999-2003, lo que generó una importante contracción de las importaciones y, en menor medida, de las exportaciones. Durante el período 2005-2012, las exportaciones crecieron a una tasa media anual del 15,1 por ciento, mientras que la tasa de crecimiento de las importaciones fue del 20 por ciento. En 2011, las exportaciones ascendieron a 7.900 millones de dólares EE. UU. y las importaciones a 10.700 millones de dólares EE. UU.; en 2012 las exportaciones ascendieron a 8.700 millones de dólares EE. UU., mientras que las importaciones aumentaron a 11.600 millones de dólares EE. UU. El valor total de las exportaciones refleja, además de los cambios en

el volumen de las exportaciones, la evolución de los precios internacionales de los productos básicos. Esto es particularmente relevante para el Uruguay, ya que el país depende principalmente de las exportaciones de productos básicos primarios.

3.2.1.1. Las exportaciones

La política comercial del Uruguay ha reforzado el efecto de ventajas comparativas estáticas sobre la composición de las exportaciones (Ferreira-Coimbra y Vaillant, 2009). En la última etapa de su proceso de reforma del comercio, el Uruguay experimentó una profunda transformación de su estructura productiva y sus pautas del comercio. Por ejemplo, entre 2000 y 2010⁴⁷, y la participación de los productos primarios y productos basados en recursos en el total de las exportaciones aumentó, pasando del 57,9 al 76,6 por ciento, mientras que la participación de los productos de baja tecnología en el total de las exportaciones disminuyó, pasando del 22,7 al 9,6 por ciento. Además, mientras que en 2000 los productos de tecnología media representaron el 12 por ciento del total de las exportaciones, en 2011 representaron el 7,7 por ciento del total de las exportaciones. Las exportaciones de productos de alta tecnología aumentaron, pasando de representar el 2,5 por ciento del total de las exportaciones en 2000 al 4,5 por ciento

Gráfico 12. El Uruguay: Valor de las exportaciones y las importaciones totales, período 1992-2012 (millones de dólares de los EE. UU.)



Fuente: COMTRADE.

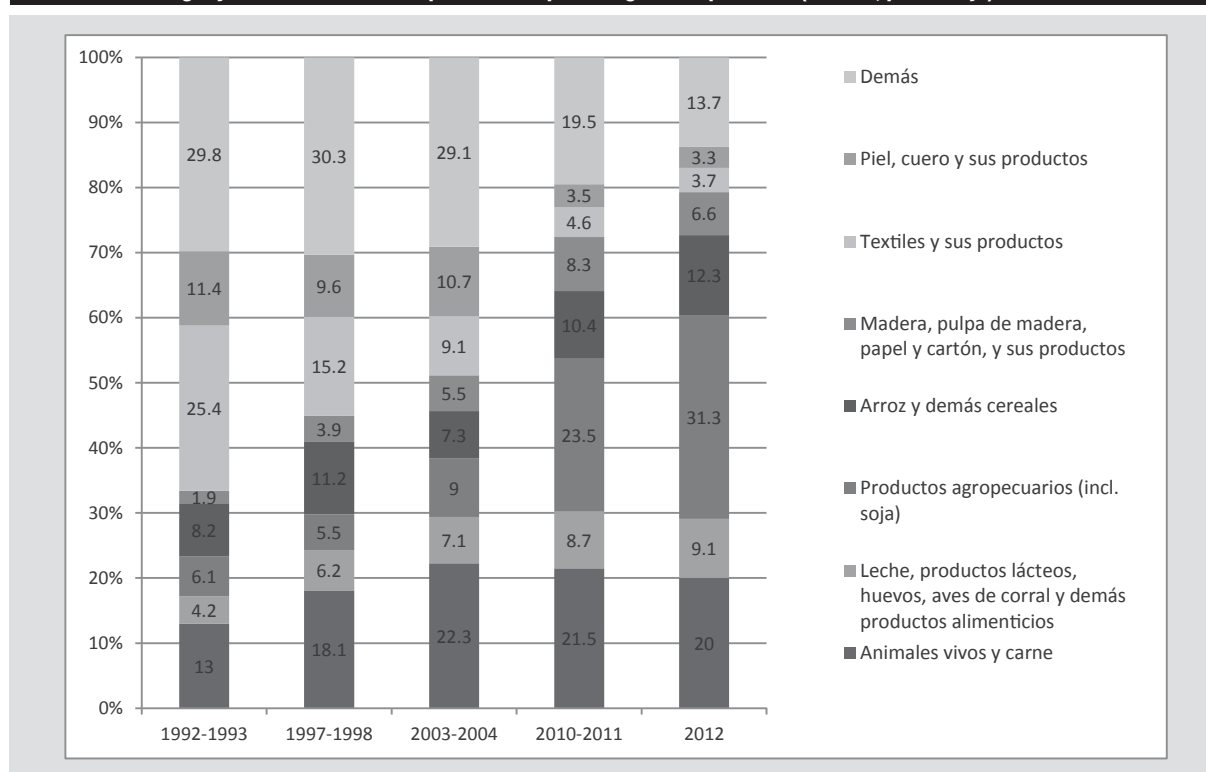
en 2010, pero su participación sigue siendo baja.⁴⁸ A continuación figura un análisis más pormenorizado de la composición y la evolución de las exportaciones uruguayas desde el inicio del proceso de liberalización del comercio en el Uruguay.

Desde 1990, se ha intensificado la especialización en productos primarios, principalmente bienes de la agricultura y la ganadería, en el Uruguay. En 2012, alrededor del 65 por ciento del total de las exportaciones fueron productos primarios, lo que supone un aumento significativo desde principios del decenio de 1990, cuando estos productos representaban alrededor del 40 por ciento de las exportaciones totales. El aumento de las exportaciones de productos básicos primarios representa la mayor parte del crecimiento total de las exportaciones uruguayas durante ese período. Se trata de actividades con alta intensidad de exportación, es decir, la mayoría de la producción se destina a la exportación.⁴⁹ En el Gráfico 13 se presenta la estructura media bienal de las

exportaciones por grandes categorías de productos en determinados años durante el período 1992-2012, que permite constatar los principales cambios que han tenido lugar. En los gráficos circulares solo se han incluido los principales productos de exportación por categoría.⁵⁰ Al tomar los promedios, se han nivelado las fluctuaciones a corto plazo en el valor de las exportaciones debidas a variaciones en los precios, que son especialmente importantes en el caso de las exportaciones de productos básicos. En el Anexo 1 se proporciona una lista detallada de las exportaciones por principales categorías de productos.

La carne y los productos lácteos han sido históricamente importantes productos de exportación del Uruguay y su importancia ha aumentado en los últimos años: si bien es cierto que durante el período 1992-1993 la carne y los productos lácteos representaron alrededor del 17 por ciento de las exportaciones, en 2012 representaron el 29 por ciento del total de las exportaciones.⁵¹ Se ha producido una

Gráfico 13. El Uruguay: Estructura de las exportaciones por categoría de producto (medias, porcentaje)



Nota: "Demás" comprende el pescado y demás productos del mar; productos minerales; aceite y grasas vegetales y animales; productos de la industria alimentaria, con inclusión de bebidas; calzado y demás productos; productos químicos y farmacéuticos; productos de caucho y plástico; manufactura de metales (excepto metales preciosos); equipo de transporte y sus partes; manufactura de cemento, piedra y vidrio; equipos eléctricos; y artefactos y diversos productos manufacturados.

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE.

importante diversificación de las exportaciones de productos agrícolas, que representaron un 32 por ciento del total de las exportaciones en 2012, mientras que en el periodo 1992-1993 solo representaron un 14,3 por ciento en promedio. También es cierto que durante el primer período las exportaciones agrícolas fueron principalmente de arroz y cereales, y que se han diversificado crecientemente para incluir, entre otros productos, la soja, las frutas y las legumbres y hortalizas. La soja está desempeñando un papel cada vez más importante en las exportaciones: en 2003 solo representaba el 1,67 por ciento; 10 años más tarde representaba cerca del 20 por ciento. Se exporta casi toda la soja y se deja una proporción muy pequeña para el consumo nacional o su procesamiento. Hasta hace poco, el Uruguay había sido un importador neto de aceite de soja y harina, en su mayor parte del país vecino, la Argentina. Sin embargo, la demanda y la capacidad nacional de prensado han aumentado en los últimos años debido a la construcción de nuevas instalaciones de prensado y plantas de biocombustibles con el fin de cumplir el mandato nacional en materia de biocombustibles (World Grain, 2013). Los productos de la pesca todavía no tienen un gran peso en el conjunto las exportaciones del país y su participación disminuyó, pasando de ser de casi el 5 por ciento a principios del decenio de 1990, a un 2 por ciento en 2012.

Lo que es notable es la disminución del total de las exportaciones de manufacturas basadas en recursos. Estos productos representaron en promedio el 44,4 por ciento del total de las exportaciones durante el período 1992-1993. En 2010-2011, su participación se había reducido al 21,1 por ciento, y en 2012 se redujo aún más al 17,5 por ciento. Esto explica en gran medida que la participación de los productos de baja tecnología en el total de las exportaciones haya descendido. A la luz de la política comercial aplicada, se podría haber esperado que las actividades con gran intensidad de mano de obra y basadas en recursos hubiesen aportado una importante contribución al crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, este no ha sido el caso. Desde los primeros años del decenio de 1990, estos productos solo representaron el 14,2 por ciento del aumento de valor de las exportaciones totales. La exportación de madera y productos de la madera casi representó el 61,1 por ciento del aumento de las exportaciones totales de manufacturas basadas en recursos naturales, y los productos de la rama de producción nacional

alimentaria representaron un 19,7 por ciento adicional. En términos de productos de madera, la pasta de celulosa en particular ha sido importante y se produce en zonas francas desde mediados de 2000. Las exportaciones del sector —con inclusión de la madera, los productos de la madera, la celulosa, el papel y el cartón— aumentaron, pasando de aproximadamente el 2 por ciento a principios del decenio de 1990 al 5,5 por ciento a mediados de 2000 y llegaron al 6,5 en 2012 (Cuadro 1). No obstante, en algunos de estos sectores, como los productos de cuero y los productos textiles y de confección, se ha producido una especialización hacia productos primarios en lugar de un movimiento hacia productos de mayor valor agregado. Las exportaciones de bienes más elaborados han disminuido mientras que el sector se ha especializado en la transformación primaria de materias primas para la exportación.

Otros productos manufacturados, con inclusión de una amplia gama de productos de contenido tecnológico y valor añadido relativamente más alto, han contribuido al 17,9 por ciento del crecimiento total de las exportaciones desde 1992-1993. Entre estos, los productos químicos y farmacéuticos, y los productos de caucho y plástico han demostrado su dinamismo y han aumentado su contribución a las exportaciones totales. El sector del automóvil también ha sido capaz de aumentar las exportaciones, pero sin mantener su participación en las exportaciones totales.⁵² Solo tres productos del grupo de demás productos manufacturados, en concreto, el caucho, los insecticidas y los recipientes de plástico, se encuentran entre los 15 principales productos de exportación del Uruguay. Sin embargo, la mayoría de los productos de este grupo tienen un nivel relativamente bajo de complejidad tecnológica. Ourens (2010) también señala que, a partir de 1994, el Uruguay empezó a dejar de lado la producción y exportación de productos tecnológicamente complejos. En 2011, solo el 1,8 por ciento de las exportaciones uruguayas tenían un contenido tecnológico alto y el 9 por ciento, un contenido tecnológico medio.⁵³ Por lo tanto, una importante proporción de las exportaciones de demás productos manufacturados son productos de baja tecnología.

Un análisis más detallado de las exportaciones de manufacturas en el nivel de dos dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) muestra diferencias significativas en el coeficiente de

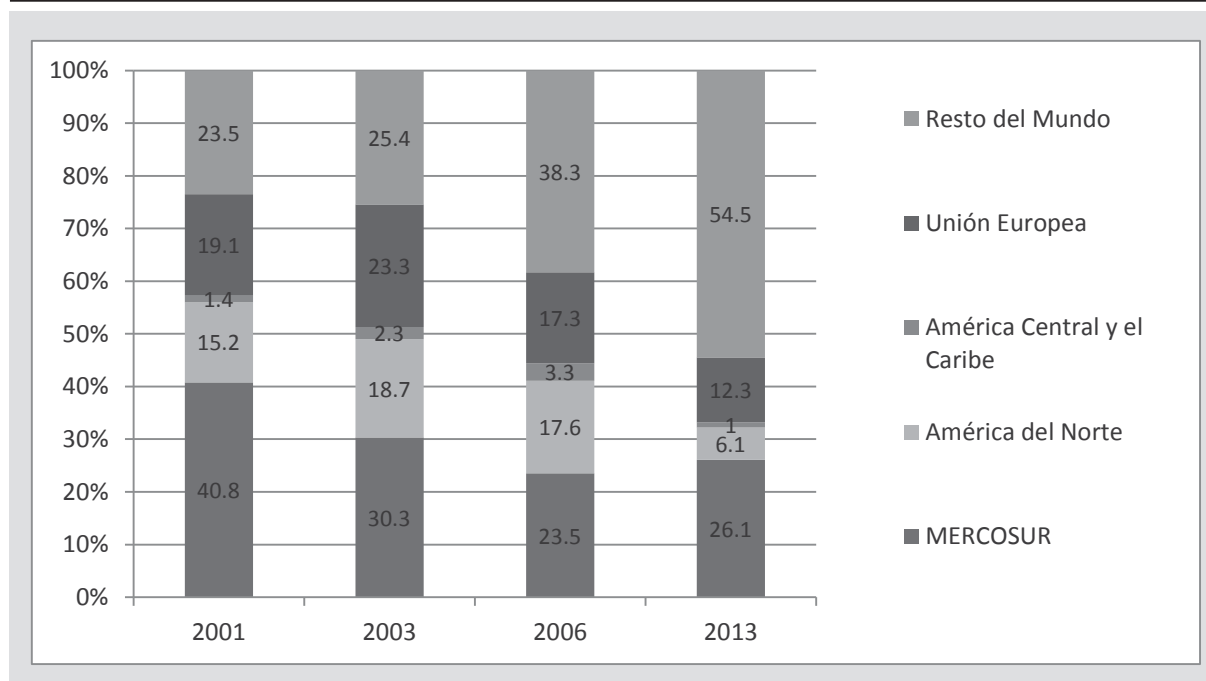
exportación (las exportaciones respecto a la producción total) entre las diferentes actividades de manufactura. En el desglose de dos dígitos de la CIIU, los sectores manufactureros orientados a la exportación son el sector del cuero (coeficiente de 82,0), textiles (68,6), automóviles (66,7), madera y productos de la madera (66,1), alimentos y bebidas (54,7), metales básicos (48,0), caucho y plástico (46,4) y prendas de vestir (41,9). Todas las demás actividades manufactureras están orientadas principalmente al mercado interno con una participación muy baja en las exportaciones. El sector de alimentos y bebidas representa casi el 60 por ciento de las exportaciones totales de productos manufacturados, seguido por el sector del cuero (8,5 por ciento), textil (6,7 por ciento), productos químicos (6,1 por ciento), petróleo y derivados (5,2 por ciento), caucho y plástico (3,2 por ciento), y madera y productos de madera (2,5 por ciento).⁵⁴

Las exportaciones se concentran en gran medida en unos pocos capítulos del Sistema Armonizado. Cinco capítulos comprenden el 60,8 por ciento de las exportaciones totales. Los cinco capítulos siguientes con más exportaciones representan un 13,8 por ciento adicional. Solo 25 capítulos registraron exportaciones con un valor de exportación anual superior a 50 millones de dólares EE. UU. en 2012.⁵⁵ El Uruguay exportó un total de 728 productos diferentes en el año 2012. Sin embargo, las exportaciones también se concentran en gran medida a nivel de línea arancelaria. En el desglose a nivel de cuatro dígitos del Sistema Armonizado, los cinco principales productos de exportación representan el 43 por ciento de las exportaciones totales. Los 20 primeros productos de exportación representan el 72 por ciento de las exportaciones totales. Los próximos 20 productos contribuyen un 13 por ciento adicional a las exportaciones. Por lo tanto, 40 líneas arancelarias representan el 85 por ciento del total de las exportaciones.⁵⁶ Muchos de estos productos son productos primarios. La concentración de productos de exportación aumentó durante el período 2001-2010 (Uruguay XXI, 2011). Con muy pocas excepciones, el valor de las exportaciones a nivel de línea arancelaria en la mayoría de los capítulos del Sistema Armonizado en el desglose a nivel de cuatro dígitos muestra niveles relativamente bajos de exportaciones anuales y, en muchos casos, una considerable inestabilidad de las exportaciones, dado que solo se registran exportaciones en algunos años del período seleccionado.

La concentración también es muy alta a nivel de empresas de exportación. Las cinco principales empresas exportadoras representan el 17,9 por ciento de las exportaciones totales del país; las 20 empresas principales representan el 40,6 por ciento; mientras que las 50 empresas principales representan el 65 por ciento y las 100 empresas principales el 96,1 por ciento. La mayoría de las empresas exportadoras del Uruguay son relativamente pequeñas, y en muchos casos son exportadores marginales.⁵⁷ El número de empresas que exportan más de 50.000 dólares EE. UU. al año aumentó, pasando de 722 en 2001 a 978 en 2012. Los datos revelan una gran inestabilidad en las actividades de exportación. Un gran número de empresas solo registra exportaciones en algunos años de la serie 2001-2012. Solo el 26 por ciento de las empresas exportadoras pueden ser consideradas como exportadores constantes. De estos, el 44 por ciento son medianas empresas y el 27,5 por ciento son grandes empresas (Uruguay XXI, 2012).

3.2.1.2. El destino de las exportaciones

Históricamente, una parte importante del comercio del Uruguay ha tenido lugar dentro de la región. Sin embargo, esta situación está cambiando. El Gráfico 14 presenta la distribución de las exportaciones del Uruguay. Al observar el período 2001-2013 se puede destacar la progresiva disminución del MERCOSUR como destino de las exportaciones uruguayas, incluso cuando se incluye a Venezuela en el grupo. Mientras que en 2001 más del 40 por ciento de las exportaciones del Uruguay tuvieron como destino el MERCOSUR, la proporción cayó 10 puntos porcentuales en 2003, disminuyó de nuevo en 2006 para pasar a cerca del 23 por ciento, y, luego, aumentó al 26 por ciento en 2013. Las exportaciones combinadas a América del Norte, América Central y el Caribe también disminuyeron, pasando del 16,6 por ciento en 2001 al 7 por ciento en 2013. Lo mismo ocurrió con las exportaciones a la Unión Europea, que disminuyeron progresivamente en más del 23 por ciento en 2003 para llegar a una cifra ligeramente superior al 12 por ciento 10 años más tarde. En paralelo, las exportaciones al resto del mundo se multiplicaron por más de dos, pasando de cerca del 23 por ciento en 2001 a casi el 55 por ciento en 2013. Dentro de esta categoría, la República Popular China ha desempeñado un papel clave: en 2013, se convirtió en el principal destino de exportación del Uruguay. Los principales socios comerciales del Uruguay, que también son sus

Gráfico 14. El Uruguay: Principales socios exportadores (por ciento)

Fuente: secretaría de la UNCTAD sobre la base de Uruguay XXI (2013b).

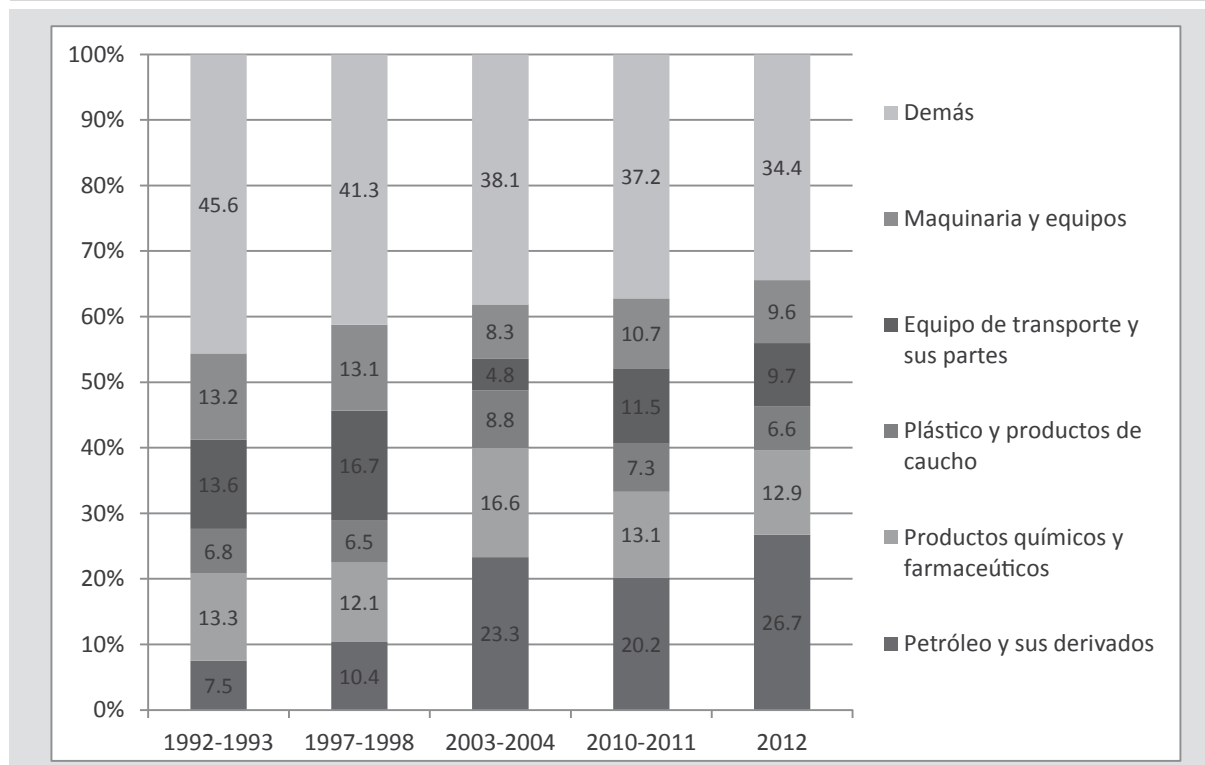
socios tradicionales, la Argentina y el Brasil, han visto cómo se deterioraba su posición comercial relativa con el Uruguay. En particular, la participación de las exportaciones totales uruguayas con destino a la Argentina ha disminuido considerablemente debido a las diferentes medidas aplicadas por la Argentina para limitar las importaciones globales.

La composición del comercio uruguayo varía en función de sus socios comerciales; además, los cambios de socios comerciales tienen importantes implicaciones para las actividades nacionales de exportación y las actividades nacionales que compiten con las importaciones. El comercio con los países desarrollados sigue el modelo tradicional de las relaciones norte-sur que surgen de diferentes dotaciones de factores. En este caso, el Uruguay exporta principalmente productos primarios (por ejemplo, carne, frutas, pescado, cereales) y productos basados en recursos naturales (por ejemplo, pasta de madera, materiales a base de madera), e importa bienes de capital y bienes de alta tecnología. El comercio con la República Popular China sigue un patrón similar, siendo la soja y la carne los dos principales productos exportados por el Uruguay. En el caso del comercio regional, el Uruguay exporta un surtido diferente de productos que incluye productos

distintos de los tradicionales, con inclusión, entre otros, de manufacturas que se benefician de preferencias comerciales. En particular, el comercio en el seno del MERCOSUR está bastante diversificado y se caracteriza por tener más flujos intersectoriales que el comercio con países desarrollados (Vaillant, 1998; Osimani y Laens, 2001). En 2012, las exportaciones al Brasil incluyeron plásticos; las exportaciones a la Argentina incluyeron automóviles y partes de automóviles, papel y cartón, y plásticos; y las exportaciones al Paraguay incluyeron fertilizantes y productos farmacéuticos. Durante el período 1992-2008, las manufacturas aportaron una contribución significativa al crecimiento de las exportaciones del Uruguay al MERCOSUR, mientras que la contribución al crecimiento de las exportaciones hacia el resto del mundo fue nula (BID e INTAL, 2011).

3.2.1.3. Las importaciones

Las importaciones han sido muy dinámicas en el Uruguay como consecuencia de la liberalización de la economía, en particular, desde la profundización de las reducciones arancelarias en los primeros años del decenio de 1990 y la reactivación del crecimiento económico. Las importaciones han registrado una mayor tasa de crecimiento medio anual que las

Gráfico 15. El Uruguay: Estructura de las importaciones por categoría de producto (medias, porcentaje)

Nota: "Demás" incluye animales vivos y sus productos; productos agropecuarios; productos minerales; aceites y grasas animales y vegetales; productos de la industria alimentaria, como bebidas; piel, cuero y sus productos; madera y sus productos, pulpa de la madera; papel, cartón y sus productos; textiles y productos textiles; calzado y otros productos; manufactura de metales (excepto metales preciosos); manufactura de cemento, piedra y vidrio; equipos y artefactos eléctricos (excepto maquinaria y equipo); y diversos productos del sector manufacturero.

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE.

exportaciones, y su comportamiento demuestra una alta sensibilidad al ciclo económico, en particular a los bienes de inversión. La elasticidad de los ingresos de los bienes de consumo parece ser menor. En 1990, las importaciones ya representaban más del 20 por ciento de la oferta total en el mercado nacional y su participación aumentó de manera rápida y considerable, llegando al 32,3 por ciento a finales del decenio (Espino, 2002). Una estimación de la penetración agregada de las importaciones en la economía uruguaya indica que las importaciones representaron un 35,8 por ciento del consumo total en el país, uno de los más altos de América Latina (Galindo *et al.*, 2006). La penetración de las importaciones medida como las importaciones sobre el producto bruto creció de forma significativa a partir de 1988 y ya era bastante alta en muchos sectores manufactureros en 1995 (Peluffo, 2010). En el mismo sentido, un estudio realizado por el PNUD (2001) que comparó la tasa de cobertura de la producción nacional en los períodos

1991-1993 y 1997-1999 constató que la penetración de las importaciones aumentó significativamente en la mayoría de los sectores manufactureros.⁵⁸ No hay estimaciones más recientes de la penetración de las importaciones por sector, pero a la luz del aumento de las importaciones, es probable que la penetración haya aumentado aún más.⁵⁹ Por lo tanto, los productores nacionales en los sectores que compiten con las importaciones han experimentado una fuerte y creciente competencia por parte de las importaciones.

Durante el período 1990-2012 se produjo un cambio significativo en la composición de las importaciones, que explica los efectos de la creciente penetración de las importaciones sobre los productores nacionales. Los bienes de consumo final representaron alrededor del 15 por ciento de las importaciones totales al comienzo del período, pero su participación se elevó a cerca del 25 por ciento al final del período. Mientras que la cuota de importación de bienes de

Cuadro 4. El Uruguay: Importaciones por contenido tecnológico, años seleccionados (porcentaje del total de las importaciones)

Tipo de producto	1992	1998	2002	2008
Productos primarios	15	11	21	24
Productos basados en recursos	17	18	22	21
Baja tecnología	14	17	16	11
Tecnología media	45	42	29	31
Alta tecnología	9	13	11	11
Otras transacciones	--	--	1	2

Fuente: CEPALSTAT.

capital permaneció casi sin cambios, en torno al 20 por ciento, la participación de los bienes intermedios disminuyó, pasando del 65 por ciento a un 55 por ciento.⁶⁰ Este cambio, que ya era evidente en el decenio de 1990, se ha explicado como resultado de la reducción de la producción industrial en el país y la consiguiente reducción de la demanda de bienes intermedios (Espino, 2002).

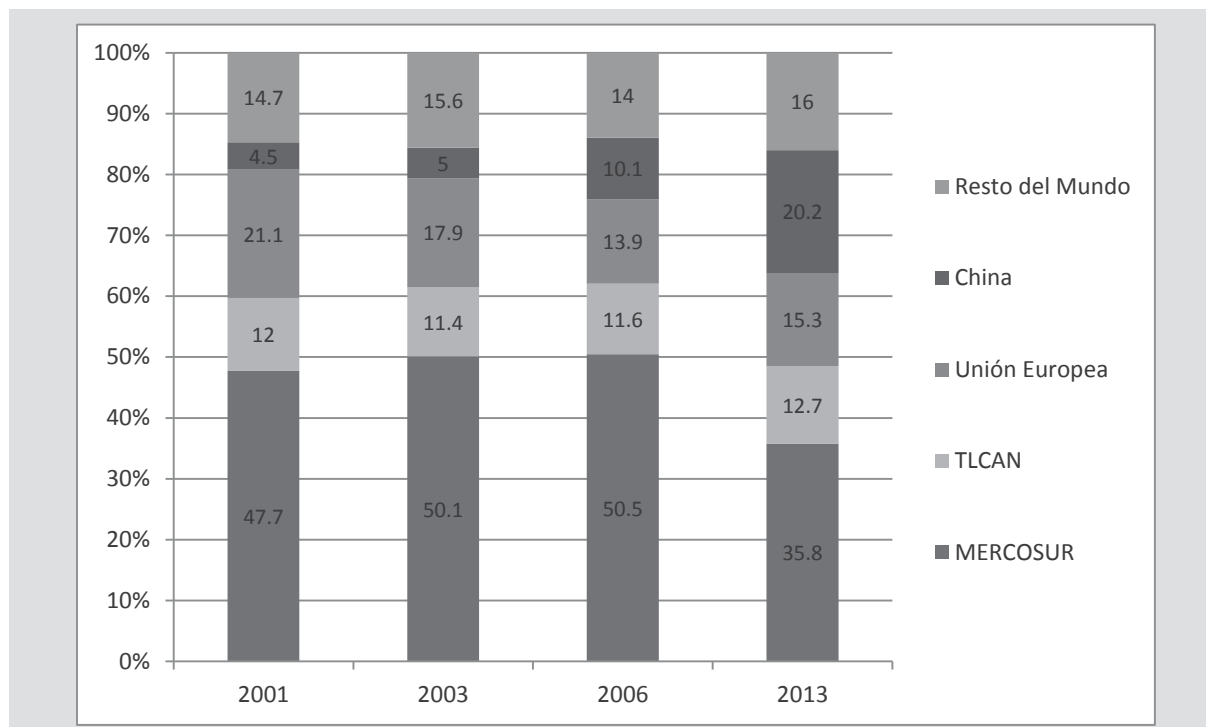
El Gráfico 15 presenta la estructura de las importaciones por principales categorías de productos. El Uruguay es un país importador neto de petróleo y la proporción de las importaciones de petróleo tiene un gran peso en el total de las importaciones y ha ido en aumento, más del doble durante el período objeto de examen. Lo que es importante en el caso uruguayo es el importante crecimiento en términos absolutos de las importaciones de diferentes categorías de productos. Por ejemplo, los productos primarios y basados en recursos⁶¹ tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio del 14 por ciento durante el período objeto de examen, mientras que la maquinaria y los equipos crecieron a una tasa de crecimiento anual promedio del 10,7 por ciento.

También se puede observar el cambio en la composición de las importaciones al analizar las importaciones por su contenido tecnológico. El Cuadro 4 presenta el porcentaje de las importaciones según el contenido tecnológico en distintos años seleccionados. Hay un aumento significativo de las importaciones de productos primarios y basados en recursos, que pasó del 32 por ciento del total en 1992 al 45 por ciento en 2008. Dada la estructura productiva uruguaya, estos tipos de productos son, fundamentalmente, bienes de consumo. Los productos de baja y media tecnología, que son principalmente bienes intermedios, sufrieron una fuerte disminución de su participación en las

importaciones totales. La proporción de productos de alta tecnología en el total de las importaciones se ha mantenido casi igual. La estructura de las importaciones se parece cada vez más a la estructura de producción y exportaciones del Uruguay, lo cual podría estar indicando el crecimiento del comercio intrasectorial.

3.2.1.4. Procedencia de las importaciones

El Gráfico 16 presenta las fuentes de las importaciones. Reflejando su declive como destino de las exportaciones, el MERCOSUR también ha disminuido significativamente como fuente de importaciones. En 2001, casi la mitad (47,7 por ciento) de las importaciones al Uruguay procedían del MERCOSUR, y ese porcentaje de las importaciones ha seguido aumentando hasta por encima del 50 por ciento durante el decenio de 2000, mientras que en el año 2013 se redujo a solo el 36 por ciento. El porcentaje de las importaciones de la Unión Europea disminuyó, pasando del 21 por ciento en 2001 al 15,3 por ciento en 2013, mientras que el porcentaje de importaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se mantuvo constante durante el período 2001-2013, en torno al 12 por ciento. Lo que llama la atención es la aparición de Asia, en particular, la República Popular China, como principal fuente de importaciones uruguayas. En 2013, más del 20 por ciento del total de las importaciones procedía de la República Popular China. Este fenómeno se está reproduciendo en toda América Latina y que tiene consecuencias importantes para las economías de la región. El surgimiento de la República Popular China y de otros productores asiáticos de bajo costo y uso intensivo de mano de obra como importantes socios comerciales del Uruguay plantea nuevos retos y costos de ajuste para los productores nacionales

Gráfico 16. El Uruguay: Principales socios de las importaciones (por ciento)

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de Uruguay XXI (2013b).

(Casacuberta y Gandelman, 2009b). Si bien es cierto, como se mencionó *supra*, que las exportaciones del Uruguay a la República Popular China se concentran en algunos productos básicos primarios y en productos basados en recursos naturales, sus importaciones comprenden una amplia gama de productos con diferente composición tecnológica que compiten sobre la base de precios más bajos con los productos nacionales. Existe una penetración significativa de las importaciones de productos chinos en muchos sectores manufactureros en el Uruguay. Pese a que ya se sienten los efectos preliminares, puede ser que el efecto general todavía no se haya revelado en todo su esplendor.

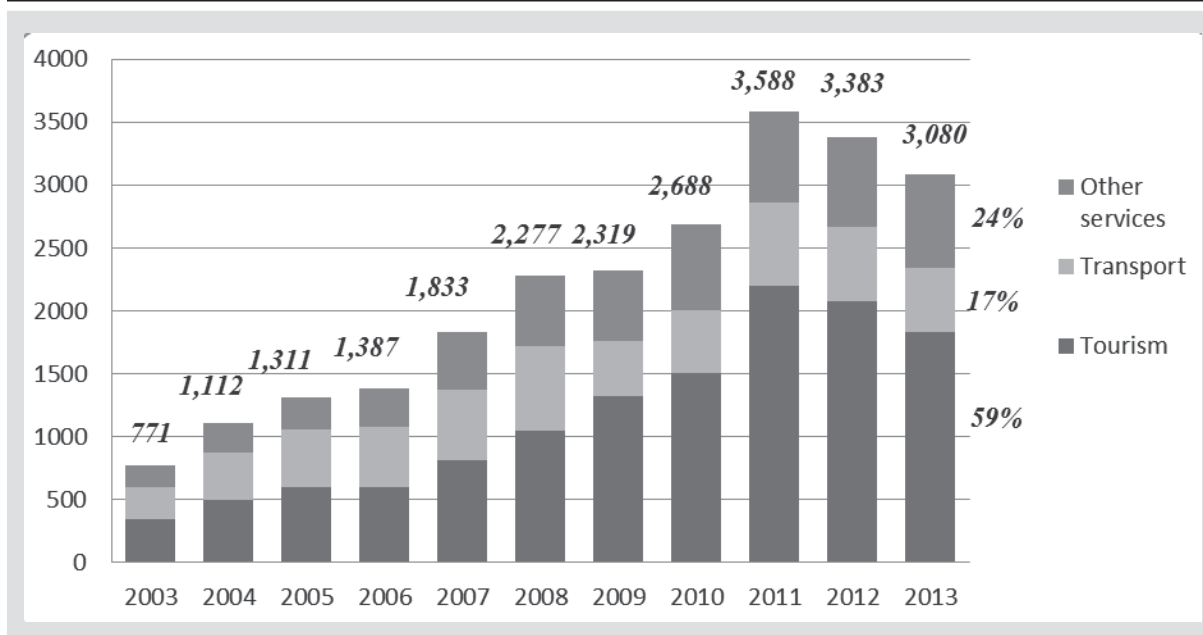
3.2.2. El comercio de servicios

La participación estatal en el sector de los servicios es importante. Las empresas de propiedad del Estado operan en sectores clave como el de la electricidad, el combustible, las telecomunicaciones, el suministro de agua, el saneamiento, el transporte aéreo y ferroviario, los puertos marítimos y los servicios financieros. Algunas empresas estatales realizan actividades que se consideran servicios públicos, mientras que otras

funcionan como monopolios legales o mantienen una posición dominante en sus correspondientes mercados (OMC 2012).

El comercio de servicios ha sido especialmente dinámico en el Uruguay y la economía mantiene un superávit sostenido en el saldo de la cuenta del comercio de servicios. Las exportaciones de servicios se han cuadruplicado con creces, pasando de 771 millones de dólares EE. UU. en 2003 a un valor de registro de 3.588 millones de dólares EE. UU. en 2011, antes de disminuir ligeramente en torno a 3.100 millones de dólares EE. UU. en 2013 (Gráfico 17). Se consideran las exportaciones de servicios como una nueva oportunidad con potencial para lograr importantes avances en el desarrollo del Uruguay (Vaillant, 2008). Aprovechando el alto nivel de formación de su población activa, el país tiene el potencial para posicionarse como prestador mundial de servicios.

Se ha producido una importante inversión en el sector turístico del Uruguay y, desde principios del decenio de 1990, el turismo ha experimentado un notable aumento en términos absolutos y relativos en comparación con otras categorías de servicios.

Gráfico 17. El Uruguay: Exportación de servicios comerciales, 2003-2013 (en millones de dólares EE. UU. y por ciento)

Fuente: Base de datos de la OMC.

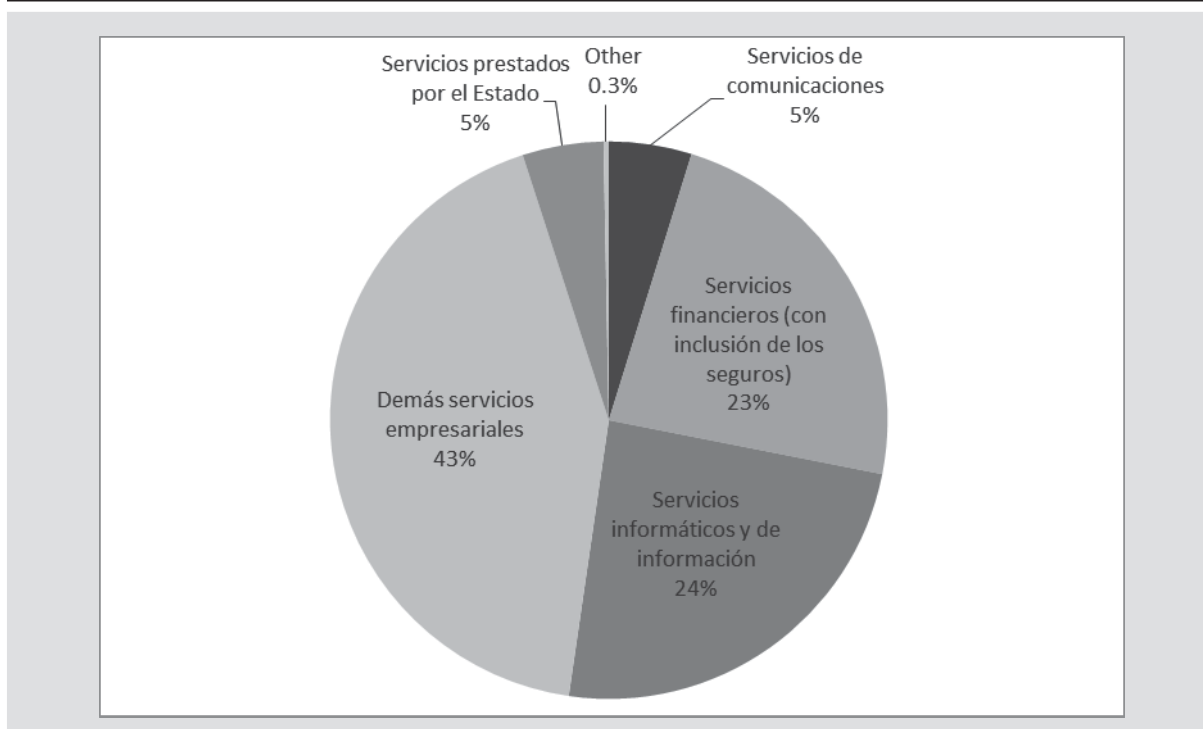
En 2009, el país instauró el Plan Nacional de Turismo Sostenible 2009-2020, que prevé, entre otras medidas, incentivos fiscales especiales para el sector. En 2013, el turismo representó alrededor del 60 por ciento del total de las exportaciones de servicios. El número de turistas ha crecido de forma sostenida desde 2008 y en 2011 alcanzó la cifra récord de 3 millones de personas, principalmente procedentes de la región. Los ingresos procedentes del turismo también alcanzaron la cifra récord de 2.200 millones de dólares EE. UU. en 2011, y han crecido a una tasa media de crecimiento anual del 12,1 por ciento desde 1992. En 2012 y 2013, se produjo una leve disminución del número de turistas y su gasto como consecuencia del debilitamiento de las economías de la región y las restricciones en materia de divisas de la Argentina, de donde llegan alrededor del 60 por ciento de los turistas internacionales. El sector del turismo del Uruguay representa alrededor del 7 por ciento del PIB y el 5,6 por ciento del empleo total. Este porcentaje podría aumentar considerablemente si se incluyen los empleos indirectos (Uruguay XXI 2014b).

El comercio de transporte refleja el dinamismo del comercio de mercancías. Lo que es importante señalar es el aumento significativo en términos de valor de las exportaciones de otros servicios. Según datos de la OMC, estas exportaciones crecieron,

pasando de unos 114 millones de dólares EE. UU. en 1992 a 739 millones de dólares EE. UU. en 2013. Una población activa cualificada, buenas infraestructuras tecnológicas, costos competitivos, incentivos fiscales y beneficios especiales para las empresas establecidas en las zonas francas han desempeñado un papel importante en la expansión de las exportaciones de servicios, especialmente de servicios no tradicionales. La mayoría de los servicios no tradicionales, tal vez con la excepción de las centralitas de llamadas, representan actividades productivas con alta utilización de mano de obra, que dan trabajo a una proporción significativa de trabajadores muy cualificados y bien remunerados.⁶² Las empresas extranjeras establecidas en el Uruguay y las zonas francas han desempeñado un papel importante en el aumento de esas exportaciones (Vaillant y Lalanne 2010).

En el Gráfico 18 se presenta el desglose de las exportaciones uruguayas de otros servicios comerciales en 2013,⁶³ mientras que en el cuadro 5 figuran datos desglosados sobre el valor de las exportaciones de servicios no tradicionales en 2010.⁶⁴

Dado que las empresas centran cada vez más sus iniciativas en su negocio principal y recurren a terceros para la prestación de servicios auxiliares o

Gráfico 18. El Uruguay: Demás exportaciones de servicios comerciales, 2013 (por ciento)

Fuente: Base de datos de la OMC.

Cuadro 5. El Uruguay: Exportaciones de servicios no tradicionales, 2010 (en millones de dólares EE. UU. en curso)

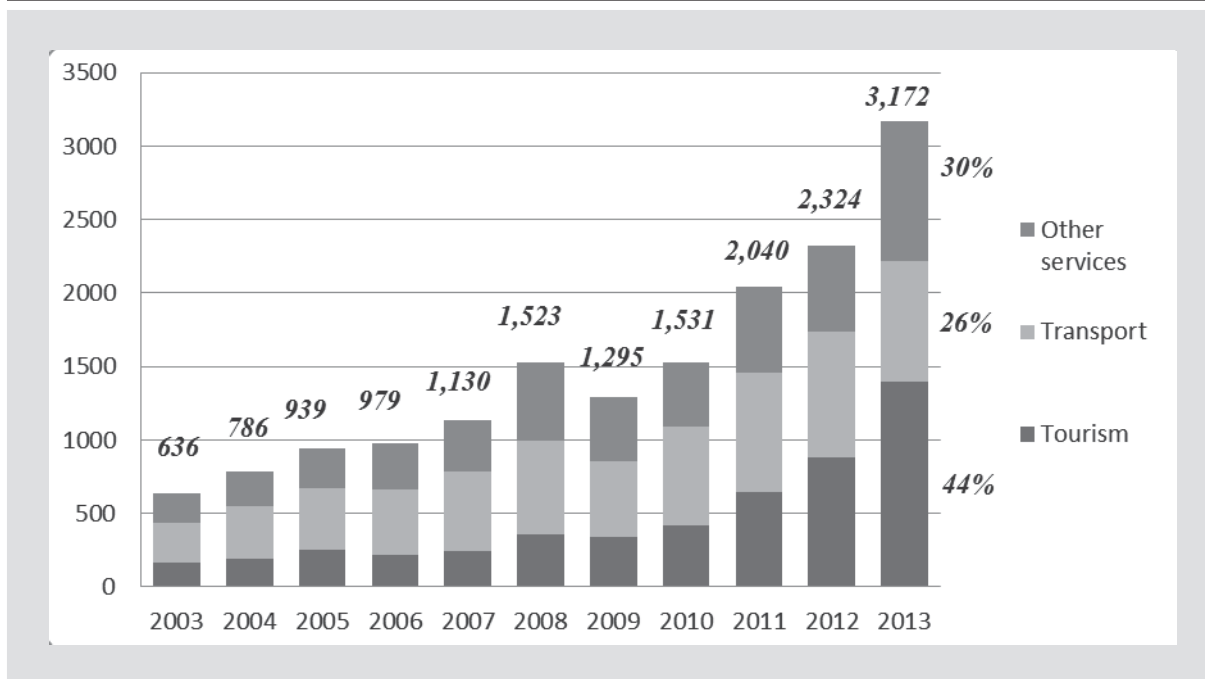
Servicios no tradicionales	Exportaciones (millones de dólares EE. UU.)
Servicios financieros, comerciales y de telecomunicaciones	267
Centralización de actividades de empresas mundiales	259
Financiación y consultoría	143
Servicios profesionales	134
Servicios a empresas (centralitas de llamadas, servicios administrativos auxiliares)	103
Programas informáticos	110
Servicios audiovisuales	19
Coordinación de cadenas logísticas	19
Total	1.053

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas (2012).

accesorios, un número creciente de empresas se está instalando en el Uruguay para prestar estos servicios en el extranjero. Esto incluye servicios de atención al cliente, gestión de acuerdos, servicios financieros y de consultoría, y servicios jurídicos. Entre los nuevos servicios que el país está exportando cabe mencionar, entre otros, diseño arquitectónico, dibujo, diseño de

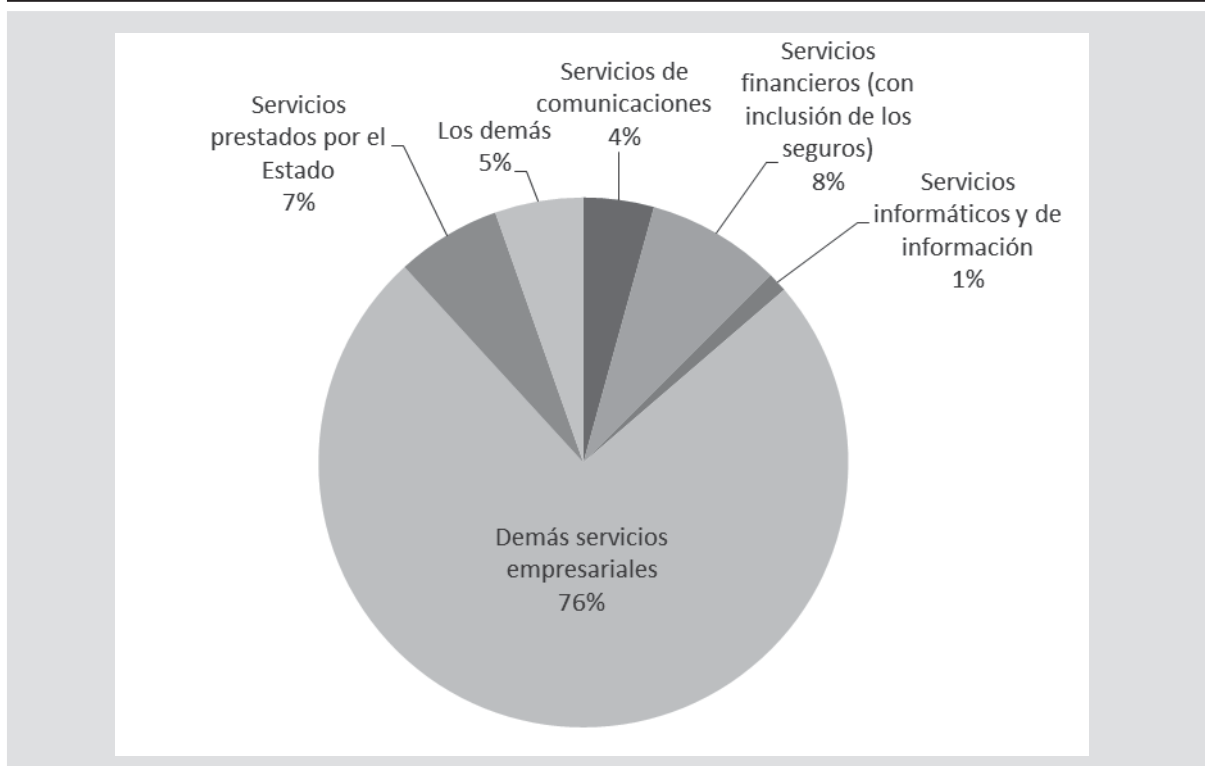
interiores, asesoramiento, y documentación y cálculo. Las áreas de la arquitectura, la ingeniería y el diseño dan empleo a unos 15.000 profesionales. El sector de las TIC dio empleo a unas 12.000 personas en 2012, con un gran porcentaje de puestos altamente cualificados (ingenieros, analistas, programadores, ingenieros TIC y otros profesionales universitarios).

Gráfico 19. El Uruguay: Importaciones de servicios comerciales, 2003-2013 (en millones de dólares EE. UU. y por ciento)



Fuente: Base de datos de la OMC.

Gráfico 20. El Uruguay: Importaciones de servicios comerciales, 2013 (por ciento)



Nota: "Los demás" abarca servicios personales, culturales y recreativos, y regalías y derechos de licencia.

Fuente: Base de datos de la OMC.

Entre sus principales exportaciones cabe mencionar los programas informáticos nacionales y los servicios de consultoría, así como otros servicios de TI. Las empresas establecidas en el Uruguay también prestan servicios al sector farmacéutico internacional, y el país se está convirtiendo en un centro de distribución regional de productos farmacéuticos (Uruguay XXI 2013b). Dada la importante presencia de empresas extranjeras en el sector, las exportaciones de servicios no tradicionales han diversificado sus destinos. En 2013, los Estados Unidos eran el principal destino de las exportaciones de servicios no tradicionales del Uruguay (35 por ciento), seguidos por América

Latina y el Caribe (23 por ciento, con exclusión del MERCOSUR), el MERCOSUR (15 por ciento), la Unión Europea (12 por ciento) y demás países (15 por ciento) (Uruguay XXI 2013b).

Tal y como se muestra en el Gráfico 19, las importaciones de servicios aumentaron, pasando de 636 millones de dólares EE. UU. en 2003 a 3.172 millones de dólares EE. UU. en 2013, a pesar de que su estructura no cambió de manera significativa durante este período. El Gráfico 20 presenta la distribución de las importaciones uruguayas de los demás servicios comerciales en 2013.

NOTAS

³⁹ Se produjeron algunos aumentos arancelarios en el corto plazo como respuesta a consideraciones presupuestarias, pero pronto fueron revertidos. Además, los cambios del Arancel Exterior Común del MERCOSUR entrañaron un cierto movimiento al alza de los aranceles.

⁴⁰ Con inclusión de las preferencias comerciales otorgadas a interlocutores comerciales, el TTRI del Uruguay es significativamente inferior al calculado sobre la base de los aranceles NMF.

⁴¹ La Ley de Promoción Industrial (14.178) y la Ley de Inversiones Extranjeras (14.79) se promulgaron en 1974

⁴² No se han liberalizado ni el azúcar ni los automóviles

⁴³ El MERCOSUR también ha profundizado la liberalización del comercio con otros países de la región y ha firmado acuerdos de libre comercio (ALC) más ambiciosos que las preferencias concedidas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En 1996, Bolivia y Chile firmaron acuerdos con el MERCOSUR, mientras que en 2004 la Comunidad Andina y el MERCOSUR firmaron un Acuerdo de Libre Comercio. En 2011, Venezuela abandonó la Comunidad Andina y se convirtió en miembro de pleno derecho del MERCOSUR. En 2004 entró en vigor un ALC con México. En 2006 entró en vigor un acuerdo de alcance parcial con la India y ese mismo año entró en vigor el ALC con Israel. Además, el MERCOSUR está liberalizando el comercio con otros países y uniones. Firmó acuerdos en 2010 con Egipto y en 2011 con el Estado de Palestina y con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU). Estos acuerdos todavía no han entrado en vigor.

⁴⁴ Esta sección se basa en Ferreira-Coimbra y Vaillant (2014).

⁴⁵ La tasa media de crecimiento anual a largo plazo para las exportaciones y las importaciones de 1990 a 2012 fue ligeramente diferente. Mientras que la tasa de crecimiento de las exportaciones fue del 6,6 por ciento y la de las importaciones del 6,92 por ciento, el dinamismo de las exportaciones no fue suficiente para salvar la

brecha y eliminar el déficit comercial.

⁴⁶ Los datos de las exportaciones no incluyen las ventas de zonas francas, y las ventas nacionales a las zonas francas se consideran exportaciones uruguayas. En 2012, cuando se incluyen las exportaciones de zonas francas, las exportaciones totales son 1.294 millones de dólares EE.UU más elevadas que los datos de exportación transmitidos. Véase Uruguay XXI (2013c).

⁴⁷ Para evaluar los cambios de la estructura de las exportaciones uruguayas entre 2000 y 2010, en este párrafo se clasifican los productos según su intensidad tecnológica, como en Lall (2000).

⁴⁸ Cálculos realizados por la secretaría de la UNCTAD con datos de COMTRADE de las Naciones Unidas.

⁴⁹ En el caso de la carne, por ejemplo, más del 80 por ciento del total de la producción se exporta.

⁵⁰ Los datos originales de exportación del INE incluyen solo las exportaciones uruguayas en las principales categorías de exportación. Dado que algunas exportaciones no se reflejan en las categorías, la suma de sus porcentajes tal y como figuran en el Anexo 1 no equivale necesariamente al 100 por ciento de todas las exportaciones.

⁵¹ La carne y los productos lácteos comprenden animales vivos y sus productos, vacuno frío, vacuno congelado, carne de ovino, leche y productos lácteos, huevos, aves de corral y otros productos alimenticios.

⁵² El comercio en el sector del automóvil se rige por el acuerdo del MERCOSUR, que ha permitido la participación de empresas de ensamblaje uruguayas en el comercio regional.

⁵³ Uruguay XXI (2011). La mayoría de los productos clasificados como de contenido muy tecnológico son productos farmacéuticos y productos del sector del automóvil

⁵⁴ Cálculos de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE (2005).

⁵⁵ Cálculos de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos facilitados por el Banco Central del Uruguay.

⁵⁶ Calculado por la secretaría de la UNCTAD utilizando los datos de la página web Uruguay XXI.

⁵⁷ Fuente: Página web de Uruguay XXI; datos de 2012.

⁵⁸ Este estudio demuestra que la tasa de cobertura nacional, que es la proporción del consumo total suministrado por productos nacionales, disminuyó en el sector manufacturero en su conjunto, pasando del 71 al 66 por ciento durante el período analizado. Esto significa que al final del período, la penetración de las importaciones ascendió al 34 por ciento

⁵⁹ El cambio utilizado en la clasificación de la CIIU dificulta la creación de series cronológicas para evaluar los cambios a largo plazo en la penetración de las importaciones por sector de actividad económica.

⁶⁰ Estimación realizada por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos de CEPALSTAT.

⁶¹ Comprende productos primarios y manufacturas a base de recursos naturales.

⁶² Por ejemplo, de los 11.725 empleados en los servicios de tecnologías de la información en el Uruguay en 2008, el 75 por ciento eran trabajadores altamente cualificados, entre ellos, ingenieros, analistas, programadores, técnicos TI y otros profesionales (Uruguay XXI 2010).

⁶³ En “Demás servicios comerciales” están incluidos, entre otros, servicios de comunicaciones, servicios financieros, servicios de informática y de información, y demás servicios prestados a las empresas (por ejemplo, publicidad, investigación de mercado, consultoría técnica y de gestión, servicios relacionados con la agricultura y la silvicultura, ensayos técnicos, mantenimiento y reparación de equipos), servicios sociales prestados por el Gobierno, y demás servicios (servicios personales, culturales y recreativos, y regalías y derechos de licencia).

⁶⁴ El Ministerio de Economía y Finanzas utiliza las categorías más desglosadas de “servicios no tradicionales.” Pese a que “servicios no tradicionales” y “demás servicios comerciales” abarcan en su mayoría las mismas actividades, las dos listas no son exactamente iguales.

IV



La
Liberalización
del Comercio
y la Población
Activa Femenina

4. LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO Y LA POBLACIÓN ACTIVA FEMENINA

El impacto de la liberalización del comercio y la integración del comercio en la economía uruguaya ha sido objeto de muchos análisis. Existen muchos estudios que evalúan los efectos de la liberalización en la producción, el bienestar, los flujos de comercio y el empleo, así como evaluaciones de los efectos distributivos que tiene la liberalización del comercio. Terra (2006) presenta un examen exhaustivo de los estudios que evalúan el impacto de la liberalización del comercio en el hemisferio de los países del MERCOSUR, con inclusión del Uruguay.⁶⁵ Con el uso de un modelo de equilibrio general computable que tenga en cuenta la perspectiva de género, Terra *et al.* (2008) evaluaron los efectos diferenciados por género de la apertura comercial. Constataron que la liberalización del comercio es favorable en términos generales a la población activa femenina en términos de empleo y salarios. Como es de esperar, los resultados dependen del método utilizado. Cuando se utilizó el modelo de equilibrio general computable, los resultados reflejaron las especificaciones del modelo, las variables exógenas incorporadas y los supuestos evaluados.

Si bien este estudio no tiene por objeto presentar los resultados de los diferentes estudios, es importante señalar que las diferentes evaluaciones coinciden en el nivel global, y que los efectos de la liberalización del comercio en la producción, los ingresos y la distribución de ingresos en el Uruguay son bastante modestos.⁶⁶ Era lo que cabía esperar, dada la estructura de la economía uruguaya y la distribución del empleo.

Un resultado importante de la liberalización del comercio es que una proporción creciente de la población activa depende directa o indirectamente de la demanda externa. De conformidad con Ferreira-Coimbra y Vaillant (2014), el contenido laboral de las exportaciones aumentó en más del doble desde el final del decenio de 1990, cuando solo el 15 por ciento del empleo estaba vinculado a la demanda externa, a principios del decenio de 2010, cuando la cifra ascendió a casi el 30 por ciento. Esta expansión se produjo en el contexto de un aumento del 17 por

ciento del empleo total. La dependencia cada vez mayor que tiene el empleo de la demanda externa hace que el acceso a los mercados sea una cuestión crucial para el Uruguay. El aumento del contenido de mano de obra de las exportaciones tuvo lugar en todos los niveles de cualificaciones, pero fue más pronunciado en el caso de la población activa con cualificación media y cualificada. Mientras que hacia el final del decenio de 1990 solo el 15 por ciento de los trabajadores con cualificación media tenía un puesto de trabajo que dependiese del sector de las exportaciones, al principio del decenio de 2010 la cifra ascendió al 30 por ciento. En el caso de los trabajadores cualificados, las cifras ascendían al 10 por ciento a finales del decenio de 1990 y a más de 16 por ciento a comienzos del decenio de 2010. Esto sucedió en el contexto de un aumento general de la participación de población activa cualificada en el empleo total y una disminución paralela de población activa no cualificada (Ferreira-Coimbra y Vaillant 2014). Los trabajadores cualificados y semicualificados son, por lo tanto, los trabajadores que más se benefician del comercio.

Dicho esto, un análisis completo de los efectos de la liberalización del comercio en el perfil del empleo de población activa femenina, y sus correspondientes repercusiones en el empleo, los salarios y otras variables, debería incluir una evaluación de los cambios en la composición por géneros del empleo total en el plano sectorial. El Cuadro 6 presenta la proporción de mujeres como un porcentaje de empleo total por sector de actividad económica en determinados años entre 2001 y 2011. Demuestra que en 2001, los servicios domésticos y los servicios de salud y educación eran actividades muy feminizadas, y que la situación no ha cambiado mucho durante el último decenio. Entre 2001 y 2011, en todas las actividades de prestación de servicios, salvo los servicios domésticos, la proporción de mujeres que trabajan en diferentes sectores, como la administración pública, las finanzas y los hoteles y restaurantes aumentó bastante más que la participación total de la mujer en el empleo, tal como se muestra en la última columna del Cuadro 6. Esto indica que una gran proporción de todos los nuevos empleos creados en la economía se encontraban en el sector de los servicios y que este sector atrajo a la mayoría de las mujeres que se incorporaban al mercado laboral. En el caso de las actividades primarias y la manufactura, no se ha producido ningún cambio

Cuadro 6. El Uruguay: Mujeres trabajadoras como proporción del empleo total por sector de actividad económica, zonas urbanas, años 2001-2011 (por ciento)

Sector/Año	2001	2005	2007	2009	2011	2001-2011
Agricultura, pesca, minería y canteras	16,2	14,5	15,2	17,3	17,1	0,09
Manufactura y servicios generales	36,2	37,4	36,2	35,8	35,4	-0,80
Construcción	2,3	2,0	2,9	3,4	3,9	1,60
Comercio mayorista y minorista	39,3	39,2	42,8	43,7	43,4	4,10
Hoteles y restaurantes	47,4	49,0	51,4	53,8	54,1	6,70
Transporte y comunicaciones	16,2	20,2	19,3	20,2	20,8	4,60
Intermediación financiera	40,8	44,7	47,5	47,7	47,6	6,80
Bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas y servicios de alquiler	38,8	37,1	41,4	43,1	43,9	5,10
Administración pública y defensa	32,9	34,6	35,7	39,1	41,3	8,40
Educación	76,8	78,8	77,1	76,4	76,8	--
Servicios sociales y de salud	75,7	75,8	75,1	76,2	75,7	--
Demás servicios sociales, comunales y personales	49,8	49,9	50,3	49,9	49,8	--
Servicio doméstico	93,9	92,6	91,2	92,1	92,5	-1,40
Organizaciones y organismos extrateritoriales	43,2	44,4	45,2	n.a.	n.a.	
Porcentaje del empleo total	43,2	44,0	45,2	46,0	45,9	2,70

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del CIEDUR (2012) e INE-ECH.

significativo en la participación de las mujeres en el empleo total. En estos sectores, el empleo femenino ha seguido una tendencia similar a la de la población activa masculina. En su conjunto, los datos parecen indicar que las consecuencias comerciales de la composición estructural de la economía uruguaya han desfavorecido a las mujeres. La expansión del sector agrícola no dio lugar a más oportunidades de empleo para ellas, y el crecimiento del sector de los servicios no ha aumentado su participación en trabajos más cualificados y mejor remunerados (Espino y Azar, 2002; Azar 2007b, 2007c).

Las siguientes secciones presentan algunas observaciones generales sobre el impacto de género de la liberalización del comercio a nivel sectorial en el Uruguay. Esto no significa que se trate de un análisis exhaustivo, sino que se centra más bien en tendencias generales y trata de resaltar las áreas que podrían justificar una evaluación más detenida.

4.1. LA AGRICULTURA Y GANADERÍA

El sector agropecuario desempeña un papel central en la inserción internacional de la economía uruguaya. Tal y como se explicó en la Sección 3.2, los productos básicos agropecuarios son los principales factores que contribuyen a las exportaciones de bienes del Uruguay, que representan más del 60 por ciento de las exportaciones totales.⁶⁷ No obstante, la agricultura, con inclusión de la ganadería y los recursos forestales, solo aporta alrededor del 9 por ciento del PIB y da empleo solo al 10 por ciento de la población activa total uruguaya. Sin embargo, con el fin de realizar una evaluación correcta de la importancia de la agricultura en el país, se deben tener en cuenta los vínculos con la agroindustria. En este sentido, en 2004, se estimó que la participación de la agroindustria en el PIB total uruguayo se encontraba entre el 35 y el 40 por ciento (IICA 2004).

El sector rural es un dominio principalmente masculino. Solo el 22 por ciento de la población activa

Cuadro 7. Trabajadores Agropecuarios por Subsector en 2012

Subsector	Trabajadores	%	Mujeres trabajadoras	% de trabajadoras
Agricultura	44.808	32	-	-
<i>Cereales y oleaginosas</i>	5.780	4	-	-
<i>Arroz</i>	2.752	2	-	-
<i>Hortalizas</i>	11.658	8	2.915	25
<i>Frutas</i>	13.388	10	3.350	25
<i>Servicios agrícolas</i>	7.404	5	-	-
<i>Otros</i>	4.323	3	-	-
Ganadería	78.408	57	-	-
<i>Vacunos</i>	58.934	43	14.733	48,6
<i>Aves</i>	4.625	3	2.081	45
<i>Servicios ganaderos</i>	5.011	4	-	-
<i>Ovinos, porcinos & otros</i>	9.388	7	-	-
Silvicultura	11.889	9	951	8
Pesca & Acuicultura	2.770	2	-	-
Total	137.875	100	30.312	-

Fuente: Cálculo de la Secretaría de la UNCTAD basado en Duran & Pérez (2013) y otras fuentes.

que ejerce actividades agropecuarias son mujeres. Existen por lo menos tres razones que explican la limitada contribución del sector a la inserción laboral de las mujeres. En primer lugar, la agricultura extensiva emplea fundamentalmente a mano de obra masculina. En segundo lugar, existe un desequilibrio de género que afecta a la población rural del Uruguay, y que es el resultado de la emigración de mujeres a las zonas urbanas.⁶⁸ En tercer lugar, la división tradicional del trabajo basada en el género relega a las mujeres a la esfera doméstica (GNUD 2009). De hecho, las mujeres que residen en el sector rural participan en una gran variedad de actividades, pero su trabajo no está directamente relacionado con el mercado y, por tanto, no se considera "productivo".⁶⁹ En el Uruguay, solo el 54 por ciento de los trabajadores rurales son asalariados, mientras que el 33 por ciento

del total de los trabajadores son trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados (MTSS 2013). La población activa femenina se encuentra significativamente sobrerrepresentada en estas dos categorías⁷⁰. El empleo femenino en actividades no agrícolas incluye actividades no tradicionales tales como el procesamiento de frutas y productos de la horticultura, principalmente para fines de exportación (CEPAL, FAO y el IICA 2012).

El cuadro 7 presenta el número y la distribución por subsectores de los 137.850 trabajadores activos, según estimaciones, en el sector agropecuario en el Uruguay. Sobre la base de estas cifras y de las estimaciones del porcentaje de empleo femenino calculadas por diferentes fuentes, el cuadro 7 presenta la participación de la mano de obra femenina

en el sector agrícola. Las actividades pecuarias son las que generan más puestos de trabajo, en particular la crianza de ganado vacuno, y representan el 43 por ciento del total del empleo agropecuario. Se estima que el porcentaje de trabajadoras en esta actividad asciende al 49 por ciento del total, lo que daría un total de cerca de 14.700 mujeres. Según algunas fuentes, el 45 por ciento del total de empleo en la crianza de aves sería ejercido por mujeres; lo que nos da un total de un poco más de 2.000 mujeres que trabajan en esta actividad. Por lo tanto, estas dos actividades combinadas explicarían el 55,5 por ciento del total de empleos femeninos en el sector agropecuario. En lo relativo al subsector de actividades agrícolas, el empleo femenino se encuentra concentrado en la producción de frutas y hortalizas, sectores en los cuales se estima que la participación de la población activa femenina gira alrededor del 25 por ciento; con lo que el empleo femenino tendría un total de 6.265 trabajadoras. En el rubro forestal se estima que el 8 por ciento del total de puestos de trabajo, principalmente en los viveros, están ocupados por mujeres. Esto daría un total de 951 mujeres activas en este sector. Es decir, en su conjunto, estos subsectores explican cerca del 80 por ciento del total de mujeres activas en el sector agropecuario (cerca de 24.000 trabajadoras de cerca de las 30.000 trabajadoras del sector de la agricultura).

No se ha prestado tanta atención al impacto de la liberalización del comercio en el sector rural como a su impacto en el sector manufacturero. La FAO (2004) examinó la situación general de la mujer rural en el Uruguay y constató que en las zonas rurales, las mujeres tienden a ser segregadas para el trabajo doméstico y actividades agrícolas no remuneradas, lo que parece indicar que existe discriminación de género en el mercado laboral uruguayo. Chiappe (2002) evaluó el impacto de la liberalización en este sector. Una agricultura muy orientada a la exportación y la explotación ganadera que se basa principalmente en la población activa masculina limita la participación de las mujeres en el mercado de trabajo rural. Las mujeres están concentradas generalmente en la agricultura intensiva —la horticultura, producción de lácteos y frutas— en las explotaciones familiares con una superficie entre una y cinco hectáreas. Por regla general, también suelen trabajar como trabajadoras familiares no remuneradas y participan de manera muy intensa en las actividades previas y posteriores a la cosecha.

El sector agrícola en el Uruguay experimentó importantes evoluciones como consecuencia del proceso de liberalización del comercio. La política comercial y la desregulación de los mercados internos han consolidado el carácter predominantemente orientado a la exportación de la agricultura uruguaya, lo que ha dado lugar a algunas tendencias que han afectado a la población activa femenina en el ámbito rural. Se ha producido un proceso de aumento de la concentración de tierras, en detrimento de las propiedades prediales de mediano y pequeño tamaño. Las explotaciones familiares, donde se concentra principalmente la mano de obra femenina, han sido progresivamente desplazadas por la agricultura comercial intensiva en capital y tecnología. La Inversión Extranjera Directa (IED) ha contribuido a este proceso. En 2011, el 17 por ciento de los productores a mediana y gran escala controlaba más del 78 por ciento de las tierras productivas del Uruguay. Mientras que en 2000 los uruguayos representaban más del 90 por ciento de los productores agrícolas, en 2011 solo representaban el 54 por ciento, dado que cada vez se transfería más propiedad predial de personas a empresas, y especialmente a empresas transnacionales (ET). La legislación en materia de forestación ha contribuido al proceso de concentración de la propiedad de las tierras y al cambio de la propiedad de la tierra hacia empresas extranjeras (REAF/MERCOSUR, AECID y MGAP 2013). En la agricultura extensiva se ha producido un proceso de reconversión de la producción mediante la introducción de nuevos cultivos como la soja, productos forestales, las nuevas variedades vegetales y la mecanización del trabajo. Sin embargo, como la agricultura extensiva emplea sobre todo a población activa masculina, la mejora de la productividad de la agricultura extensiva ha beneficiado principalmente a esa población activa. Por el contrario, esa reconversión de la producción no se ha producido en similar medida en la ganadería donde trabaja gran parte de la población activa femenina, que todavía utiliza métodos tradicionales. La horticultura y producción de fruta destinada a los mercados de exportación ha aumentado. Además, se ha producido un proceso de integración más profunda de la cadena de valor agroindustrial.

A pesar de estos avances, si se examina el número de mujeres que trabajan en la agricultura, se puede constatar que el Uruguay no ha sido plenamente capaz de recolocar a las mujeres en las actividades agrícolas recientemente creadas, aunque han surgido

oportunidades de empleo para las mujeres en algunos sectores, como, entre otros, el de la horticultura y la elaboración de alimentos. No obstante, existen ciertos elementos de preocupación con respecto a la calidad de los puestos de trabajo remunerados que se han generado en el sector agropecuario para las mujeres. El empleo remunerado tiende a ser estacional durante la siembra, la cosecha y el embalaje, intermediado y mal remunerado.⁷¹ En general, los salarios en el sector agropecuario solo son más altos que los salarios del empleo doméstico. Asimismo, se mantiene una significativa brecha de género en los ingresos: los ingresos por hora de trabajo de la mujer en este sector son un 26 por ciento más bajos que los de los hombres; también son inferiores a los de la población económicamente activa femenina rural en actividades no agropecuarias. Como resultado, las mujeres son más proclives a emigrar a las zonas urbanas para buscar oportunidades de trabajo mejor y remunerado.

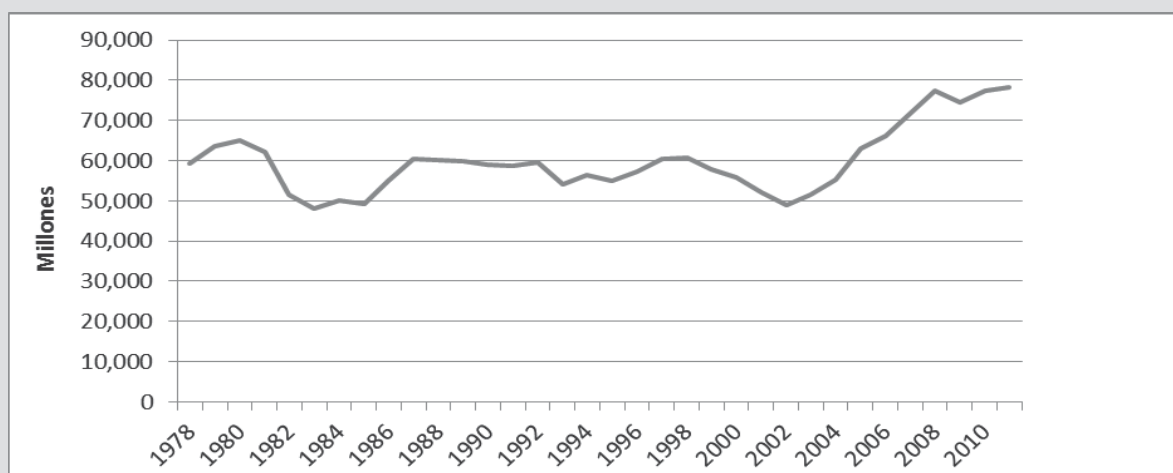
El comercio tiene potencial para crear empleos dignos para las mujeres en la agricultura y sectores conexos, y debería ser explotado. Para que esto suceda, es preciso superar los estereotipos y las normas sociales discriminatorias sobre el papel que desempeña la mujer en la agricultura.

4.2. EL SECTOR MANUFACTURERO

Desde el comienzo del proceso de reforma, la

actividad manufacturera se ha estancado en el Uruguay y el sector ha sufrido una importante pérdida de puestos de trabajo. La tasa anual de crecimiento a largo plazo del valor añadido del sector manufacturero solo ha sido del 0,3 por ciento, y durante el período 1990-1994 el sector perdió el 50 por ciento de sus puestos de trabajo (Notaro, 2005). El Gráfico 21 muestra la evolución del valor añadido del sector manufacturero. Tres fenómenos diferentes explican el pobre desempeño del sector industrial: el agotamiento del proceso de sustitución de las importaciones, el efecto de las crisis económicas recurrentes y el impacto de la liberalización del comercio y la integración del comercio.⁷² Las ramas nacionales de producción manufacturera que surgieron en el marco de las políticas de sustitución de las importaciones han sufrido el mayor impacto de la liberalización y la integración del comercio. Los investigadores coinciden en señalar que la liberalización y la integración del comercio han tenido un impacto negativo significativo en el empleo en el sector manufacturero y en que también han desempeñado un papel importante en la reducción de los salarios relativos y la dispersión salarial del sector. Los más perjudicados han sido los trabajadores no cualificados. Por el contrario, la liberalización y la integración del comercio han tenido un impacto positivo en la productividad de las empresas y ha aumentado la prima por cualificación. No se han analizado exhaustivamente los efectos de

Gráfico 21. El Uruguay: Valor añadido del sector manufacturero, 1978-2010 (en millones de pesos constantes; precios de 2005)



Fuente: Cálculo de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE.

la liberalización y la integración del comercio en la población activa femenina del sector manufacturero.⁷³

La liberalización y la integración del comercio a nivel regional han tenido un impacto significativo en los sectores manufactureros en los que trabajan muchas mujeres. En consecuencia, la manufactura ha perdido posición relativa como empleadora de mano de obra femenina, pasando de generar el 19,2 por ciento del total del empleo femenino en el Uruguay en 1990 a tan solo el 11 por ciento en el 2011.

El empleo en el sector textil, de la confección y del cuero, que son sectores en los que trabajan muchas mujeres, ha experimentado una fuerte contracción. En años recientes el sector textil y de la confección perdió el 35 por ciento de sus puestos de trabajo, es decir, unos 6.000 puestos; a lo que hay que sumar pérdidas de empleo anteriores con una contracción del empleo

del 78 por ciento entre 1990-2001, equivalente a 36.800 puestos (Instituto Cuesta Darte 2005). La pérdida de empleo afectó por igual a la mano de obra masculina y a la femenina. La participación de las mujeres en el total del empleo de estas actividades se ha mantenido casi constante con el paso de los años. El sector ha experimentado una relativa recuperación en años recientes, aunque todo ello, en un contexto de extrema debilidad en lo que respecta al empleo y los salarios.

Por otro lado, la industria de elaboración de alimentos, en la que hay muchos subsectores en los que también trabajan muchas mujeres, ha creado nuevos empleos. Entre 2000 y 2013, la industria de elaboración de alimentos generó el 67,6 por ciento de todos los nuevos puestos de trabajo creados por la manufactura. Una proporción significativa de esos puestos de trabajo han sido ocupados por mujeres;

Cuadro 8. El Uruguay: Empleo femenino en el sector de los servicios como porcentaje del empleo femenino total, 2012 (por ciento)

Sector de los servicios	Por ciento
Construcción	0,8
Comercio mayorista y minorista; hoteles y restaurantes	22,5
Transporte y almacenamiento	1,6
Información, comunicación y tecnología	1,5
Servicios financieros y seguros	1,9
Servicios inmobiliarios	0,5
Servicios profesionales, científicos y técnicos	4,0
Servicios administrativos y auxiliares	2,7
Servicios sociales	50,6
<i>De las cuales:</i>	
<i>Enseñanza</i>	10,4
<i>Servicios de salud y conexos</i>	13,1
<i>Servicio doméstico</i>	16
Total	86,1

Fuente: INMUJERES (2013).

Recuadro 5. Las zonas francas en el Uruguay

En 2012, había 1.560 empresas que operaban en 12 zonas francas en el Uruguay y que daban trabajo a unos 15.000 trabajadores, en comparación con 8.000 en 2006, de los cuales más de la mitad tenían menos de 36 años (55 por ciento) y el 43 por ciento tenían estudios superiores. Esto tiene efectos en términos de los salarios medios mensuales en las zonas francas, que son significativamente más altos que los ingresos promedios fuera de esas zonas. Las zonas francas del Uruguay están muy concentradas en el sector de los servicios, en el que el comercio y la logística representan casi la mitad de las actividades generales, seguidos por servicios profesionales, técnicos y científicos (19 por ciento), servicios financieros y de seguros (13 por ciento), servicios de transporte y almacenamiento (8 por ciento), y TIC (6 por ciento). Por el contrario, la manufactura solo representa el 2 por ciento de las actividades. Las zonas francas en el Uruguay pueden clasificarse en cuatro tipos: industriales (como la producción de celulosa y bebidas); comerciales y logísticas (como los servicios de almacenamiento y depósito); servicios globales (empresas de desarrollo de programas informáticos, centralitas de llamadas, empresas que proporcionan una gran variedad de servicios, con inclusión de servicios financieros, profesionales y jurídicos); y mixtas (parques industriales, comerciales y de servicios).

Fuentes: Uruguay XXI (2013c) y el Instituto Nacional de Estadística (2012b).

que pasaron de representar el 29 por ciento del total del empleo en estas actividades en el año 2000 al 41 por ciento en el 2013. No obstante, en términos generales no hay pruebas de modificaciones significativas de la segregación profesional en la manufactura: las mujeres todavía tienen un acceso más bien limitado a trabajos cualificados y bien remunerados.

Con el fin de evaluar los efectos plenos de la liberalización del comercio en la población activa femenina, se debería hacer un análisis más desglosado por sectores manufactureros, así como una evaluación de la composición del empleo por ocupación en el seno del sector. Por desgracia, la limitada disponibilidad de datos desglosados por sexo actualmente no permite hacer este tipo de análisis.

Las mujeres han sufrido pérdidas de puestos de trabajo como consecuencia de los cambios que han tenido lugar a nivel nacional y como resultado de los cambios a nivel mundial. El surgimiento de la República Popular China como un país con bajo coste de la mano de obra en el escenario mundial del comercio es una de las causas de esta tendencia. Además, y como consecuencia de la diversificación de los productos, los pocos puestos de trabajo que se crearon (en sectores distintos del sector de los alimentos y de las bebidas) fueron en los subsectores de la alta tecnología, normalmente copados por

hombres (Azar 2007a). Se considera que los trabajadores de sexo masculino desempeñan mejor las actividades altamente cualificadas, a pesar de que las mujeres tienen mayor nivel educativo.

El análisis de la industria de productos lácteos en el Uruguay realizado por Azar *et al.* (2008) proporciona otro enfoque interesante para evaluar los efectos generales de la exposición comercial sobre la situación relativa de la población activa femenina en el sector manufacturero. Se podría extender este tipo de análisis a otros sectores manufactureros.

4.3. LOS SERVICIOS

La pérdida de puestos de trabajo en el sector manufacturero fue parcialmente compensada por la expansión del sector de los servicios ocasionada por la creciente apertura comercial del Uruguay. La demanda de mano de obra aumentó en aquellos sectores que emplean principalmente a mujeres (Azar 2007b) en servicios comerciales —como el turismo y los servicios de información y comunicación— y en los no comerciales, como los servicios sociales y personales. Como revela el Cuadro 8, el 86,1 por ciento de las mujeres trabajadoras trabajaban en el sector de los servicios en 2012, en comparación con el 83,6 por ciento en 2008 y el 83,5 por ciento en 2010. La distribución del empleo de las mujeres

en los diferentes subsectores no ha cambiado sustancialmente en los últimos años: las mujeres trabajan principalmente en el comercio mayorista y minorista, hoteles y restaurantes y, sobre todo, los servicios sociales, con inclusión de la educación, la salud y los servicios domésticos. Se ha producido un cambio notable en los servicios financieros e inmobiliarios en los que en 2012 solo trabajaba un 2,4 por ciento de mujeres, porcentaje que ascendió al 7,8 por ciento en 2008 y al 8,2 por ciento en 2010 (INMUJERES 2009, 2011, 2013). La caída del nivel de empleo en el sector de los servicios financieros —un sector que no solo proporcionaba empleo a las mujeres, sino que además ofrecía salarios más altos que otros sectores (Espino, 2005)— puede ser debida a la reciente contracción significativa del sector, que ha entrañado importantes pérdidas de empleo para las mujeres, pero también para los hombres.

Como se mencionó *supra*, el sector del turismo en el Uruguay ha experimentado altas tasas de crecimiento en los últimos años. Se debería resaltar que en otros países en desarrollo, la expansión del sector del turismo ha generado un gran número de puestos de trabajo para la población activa femenina, aunque esos trabajos siguen siendo en su mayoría poco cualificados.

Por último, en muchos países en desarrollo las zonas francas se han convertido en un lugar que sirve para integrar a las mujeres en el mercado laboral. Sin embargo, al contrario que en otros países en desarrollo en los que las zonas francas se han especializado en actividades que requieren mucha mano de obra, en el Uruguay predominan las actividades de servicios (Recuadro 5). En 2010, las trabajadoras representaban el 39 por ciento de la población activa total en las zonas francas, en comparación con el 32,3 por ciento en 2006 (INE 2006b, 2012b). La población activa femenina se distribuye de forma desigual entre las diferentes zonas francas: la mayor presencia de mujeres trabajadoras se da en Libertad y Colonia Suiza. No existe un análisis detallado de las funciones desempeñadas por las mujeres en las zonas francas. No obstante, cabe destacar que la participación femenina en la población activa es mayor en los casos de mujeres de grupos de edad más jóvenes (hasta 25 años de edad y con edades comprendidas entre 26 y 35 años), mientras que disminuye de manera constante con la edad (INE 2012b). Esto podría indicar que existe una buena correlación entre las

capacidades y cualificaciones de las mujeres jóvenes y las que son necesarias en las zonas francas; o por el contrario que, en el Uruguay, como en otros países, las zonas francas prefieren contratar mujeres más jóvenes y solteras para evitar pagar los permisos de maternidad o gastos de cuidado de niños.

En resumen, el estudio monográfico del Uruguay muestra cómo el crecimiento económico y del empleo impulsado por el comercio no es suficiente en sí mismo para salvar la brecha entre géneros. Además, el análisis indica que, mientras que las mujeres se han beneficiado en el sector de los servicios en su conjunto, han salido relativamente perjudicadas frente a los hombres en los sectores manufacturero y agrícola. A continuación se resumen las principales conclusiones de este capítulo.

- a) La transformación estructural que ha experimentado el país desde el decenio de 1970 es importante a la hora de valorar los cambios en la situación relativa de la población activa femenina.
- b) La principal razón que explica la falta de creación de empleo en el marco de la política comercial del Uruguay está relacionada con el bajo contenido de mano de obra de las exportaciones del país. Las exportaciones del Uruguay se concentran en productos primarios y el sector agrícola emplea a un número relativamente bajo de trabajadores. Por el contrario, los sectores con mayor contenido de mano de obra (por ejemplo, productos minerales; la manufactura de maquinaria y equipo eléctrico; la grabación, reproducción y sonido; los productos textiles y prendas de vestir) son los que más han sufrido debido a las reformas estructurales y los cambios en los niveles regional y mundial.
- c) Desde una perspectiva de género, el sector agrícola, en donde se deberían reflejar la mayoría de los beneficios de una mayor apertura del comercio, da trabajo a un pequeño porcentaje de mujeres trabajadoras. Las excepciones son los subsectores de productos hortícolas y frutas. Las normas tradicionales y los estereotipos en las zonas rurales se traducen en que las mujeres se concentran en trabajos domésticos no remunerados (por ejemplo, tareas domésticas, cuidado de los niños) y en actividades agrícolas

no remuneradas. Por lo tanto, las mujeres no se han podido beneficiar plenamente de una mayor apertura del comercio.

- d) Tanto las mujeres como los hombres han sufrido en términos de empleo como consecuencia de la contracción del sector de la manufactura. Las mujeres han sufrido en particular por los desmantelamientos de sectores muy feminizados como el sector textil y de prendas de vestir.
- e) La especialización impulsada por el comercio de las manufacturas hacia bienes que requieren mucha especialización ha proporcionado oportunidades de empleo, especialmente a los hombres. Las mujeres todavía afrontan obstáculos para acceder a puestos directivos muy cualificados, a pesar de su alto nivel de educación. En el sector manufacturero hay pocas posibilidades para que las mujeres encuentren empleos bien remunerados, al contrario de lo que ocurre en puestos administrativos tradicionales.
- f) La economía del Uruguay se ha desplazado de

la manufactura a los servicios. Tradicionalmente, el sector de los servicios es el que da trabajo a un alto porcentaje de las mujeres trabajadoras. Se podría haber recolocado a las mujeres trabajadoras desplazadas del sector manufacturero en los nuevos puestos de trabajo en el sector de los servicios, pero esto solo ha sucedido en cierta medida.

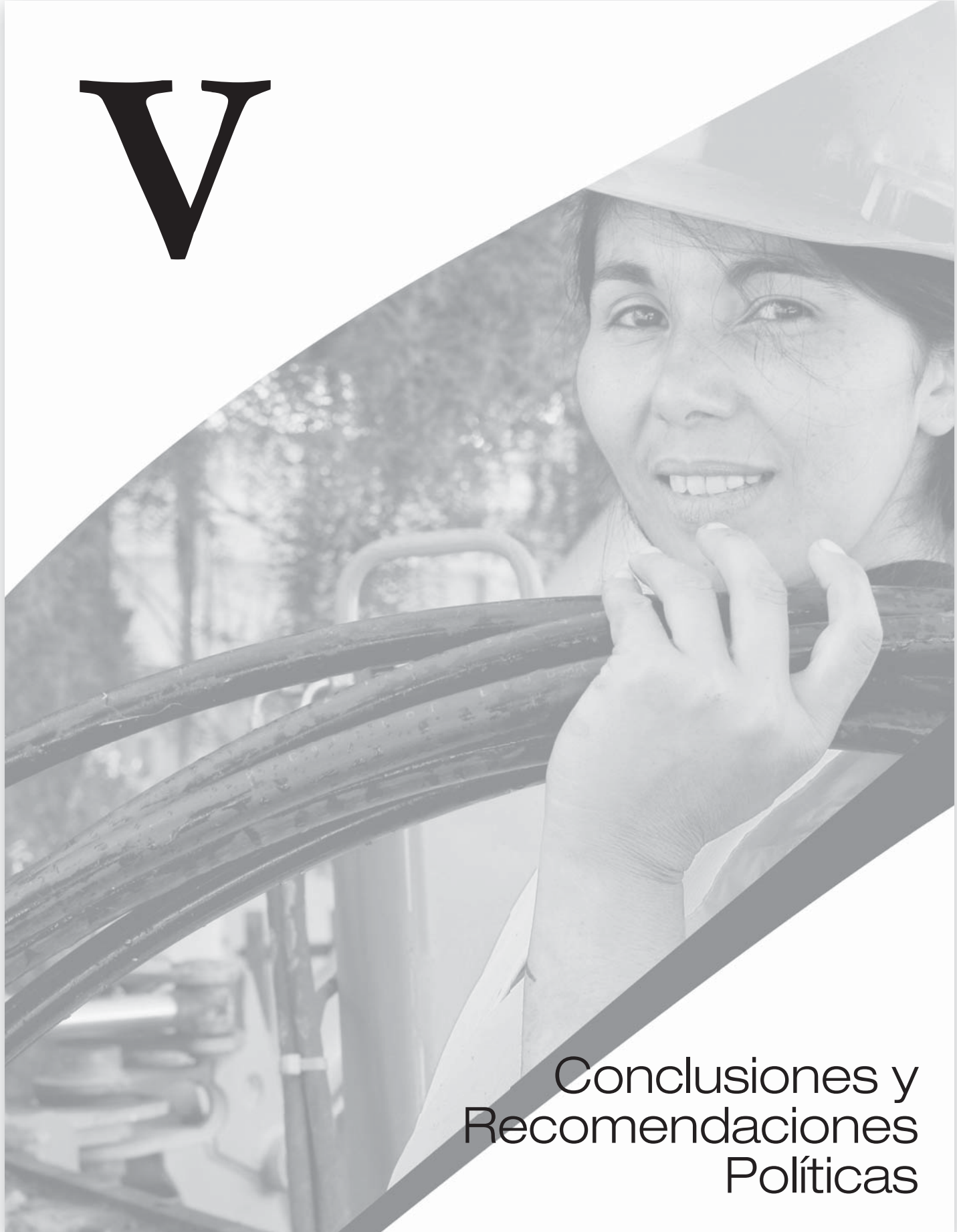
- g) Dado el nivel educativo más alto (en promedio) de las mujeres, estas evoluciones suscitan inquietudes sobre las prácticas discriminatorias contra la mujer en el mercado laboral.

Las conclusiones citadas *supra* se basan en el análisis de los datos a un nivel añadido entre los distintos sectores. Es preciso hacer un análisis más detallado en el seno de los sectores para separar el efecto de los impactos negativos externos que afectaron a la economía uruguaya durante 1999-2002 de los efectos de la liberalización del comercio, y para comprender mejor las dinámicas intersectoriales, especialmente para los sectores manufacturero y de los servicios.

NOTAS

- ⁶⁵ Los efectos de la liberalización en el ámbito del MERCOSUR han sido estudiados, entre otros, por Laens y Terra (1999), de Azevedo (2003), Terra *et al.* (2005), Moncarz y Vaillant (2010), y Borraz *et al.* (2012).
- ⁶⁶ Como ya se ha mencionado, los resultados varían según los métodos utilizados. Por ejemplo, según Peluffo (2010), la liberalización del comercio en el Uruguay ha tenido un impacto significativo y positivo en los factores de la productividad total, el empleo y los salarios, en particular en la reducción de la brecha salarial entre obreros y empleados de oficina entre 1988 y 1995.
- ⁶⁷ No obstante, debe tenerse en cuenta que el valor de las exportaciones no solo refleja los cambios en los volúmenes de exportación, sino también los cambios en los precios internacionales de los productos básicos, que han aumentado considerablemente en los últimos decenios.
- ⁶⁸ Es necesario tener en cuenta que solo 76.855 mujeres viven en áreas rurales dispersas; lo que corresponde al 43,2 por ciento del total de la población rural, de conformidad con el censo de 2011. De estas mujeres, 48.762, el 43,2 por ciento, están en edad de trabajar. Aun incluyendo localidades de hasta 2000 habitantes, se puede considerar que 168.980 mujeres habitan en el ámbito rural; y, teniendo en cuenta la tasa de participación laboral femenina, la población activa femenina ascendería a un total de 80.772 trabajadoras. Sin embargo, solo el 31,9 por ciento del total de las mujeres trabajadoras de zonas rurales realizan actividades agropecuarias. Aun en las zonas rurales dispersas solo el 46,7 de las mujeres que trabajan realizan labores agropecuarias. Se estima que un total de 30.312 mujeres trabajaron en el sector agropecuario uruguayo en 2012 (Duran & Pérez 2012).
- ⁶⁹ Según la Encuesta de Uso del Tiempo de 2007 (INE 2008b), hay una distribución desigual del tiempo de trabajo no remunerado entre hombres y mujeres en el Uruguay. Mientras que los hombres dedican casi el 80 por ciento de su tiempo al trabajo remunerado y solo el 20 por ciento al trabajo no remunerado, las mujeres dedican el 54,4 por ciento de su tiempo al trabajo remunerado y el resto al trabajo no remunerado.
- ⁷⁰ El MTSS estima que en 2012, 24.690 mujeres eran asalariadas rurales; de las cuales solo un 12,5 por ciento eran agricultoras y trabajadoras cualificadas agropecuarias y pesqueras; mientras que un 43,4 eran trabajadoras no cualificadas; un 21,9 por ciento eran trabajadoras de servicios y vendedoras, y un 12,9 por ciento eran empleadas de oficina.
- ⁷¹ Así lo señalan trabajos sobre actividades específicas como el de Tubio y Lombardo (2014) sobre el arándano, el de Ipsen (2010) sobre el empaque de cítricos y el Movimiento Mundial por los Bosques Tropicales, sobre el empleo en los viveros en el Uruguay.
- ⁷² Los efectos de la liberalización del comercio en el sector de la manufactura en el Uruguay han sido objeto de amplios análisis por parte de Casacuberta y Vaillant (2002), Tansini y Triunfo (1998), Peluffo (2010), y Casacuberta *et al.* (2004), entre otros.
- ⁷³ Los estudios no presentan efectos desglosados por género. No existe ningún estudio sobre el impacto de la liberalización del comercio en la fuerza de trabajo femenina del sector manufacturero.
-

V



Conclusiones y
Recomendaciones
Políticas

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES POLÍTICAS

La situación de la mujer en el Uruguay no solo es más favorable que en la mayoría de los países en desarrollo dentro y fuera de la región, sino que también ha mejorado con el tiempo. De hecho, el enfoque que tiene el Uruguay con las mujeres refleja una mentalidad progresista y la voluntad del Gobierno de hacer de la igualdad entre géneros y del empoderamiento de la mujer un componente clave de su estrategia de desarrollo. Las mujeres en el Uruguay tienen un buen nivel educativo (y su nivel de estudios es mejor que el de los hombres en la enseñanza secundaria y, sobre todo, en la enseñanza superior), y tienen una de las tasas más altas de participación en la población activa de la región. La participación de las mujeres en las profesiones relacionadas con las ciencias es mayor que la de los hombres. La brecha salarial entre géneros está disminuyendo en promedio. La Ley de 2007 sobre igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres en la República y su correspondiente Plan Nacional han establecido un marco para promover la inclusión de una perspectiva de género en el diseño y la aplicación de todas las políticas nacionales. La legislación reciente sobre los permisos de maternidad, el acoso sexual en el lugar de trabajo, la violencia contra las mujeres, el trabajo doméstico, la jubilación y las cuotas en las listas para las elecciones políticas tiene por objeto ofrecer más oportunidades a las mujeres y ayudarlas a resolver los problemas específicos que afrontan. Ahora se están abriendo oportunidades en sectores y ocupaciones que en el pasado estaban reservados a los hombres, y los sectores público y privado están introduciendo algunos cambios en lo que respecta a sus políticas de contratación y desarrollo profesional con el fin de dar cumplimiento a la legislación que tiene en cuenta la perspectiva de género. Entre las pequeñas, pero importantes, señales de cambio cabe mencionar que muchas grandes empresas han adoptado la gestión de calidad con el modelo de equidad de género, que se está prestando especial atención a la utilización de una formulación neutra desde el punto de vista del género en los anuncios de contratación y la identidad empresarial, y que se están creando instalaciones para las trabajadoras en el lugar de trabajo.

Sin embargo, las mujeres todavía afrontan algunas

desventajas. Por ejemplo, el hecho de que las mujeres tiendan a concentrarse en un número limitado de actividades, principalmente en sectores concretos de servicios, como la salud, la educación y los servicios domésticos, mientras que la población masculina se distribuye de forma más uniforme entre sectores y ocupaciones. La concentración de mujeres en determinadas actividades tiende a presionar a la baja los salarios. Además, algunas de las actividades en las que se concentran las mujeres tienen una productividad más bien baja y salarios bajos. A pesar de la evolución positiva relacionada con la reducción de la brecha salarial entre géneros en promedio, la brecha es más alta en el caso de las mujeres con un nivel de educación superior (universidad o equivalente) que en el caso de las mujeres con un nivel de educación más bajo, lo que parece indicar la presencia de un "techo de cristal". La evolución en el sector agropecuario y el crecimiento de las exportaciones relacionadas con ese sector no han proporcionado a las mujeres suficientes oportunidades de empleo; por lo tanto, la emigración de mujeres de las zonas rurales a las urbanas ha continuado. A pesar de que las mujeres tienen un alto nivel de educación, parece que hay una falta de correspondencia entre las cualificaciones y las competencias demandadas en el mercado de trabajo, especialmente en sectores dinámicos, y las que poseen las mujeres. Las responsabilidades de cuidados familiares que asumen las mujeres frecuentemente determinan su desigual integración en el mercado laboral y dificultan su participación en actividades remuneradas, lo que hace que sean económicamente dependientes de sus cónyuges. Las normas y los estereotipos sociales todavía penalizan a las mujeres, especialmente en las zonas rurales. Las mujeres afrodescendientes están especialmente penalizadas por la intersección de la discriminación de género y la racial. Por último, las mujeres están muy infrarrepresentadas en el plano político, en los sindicatos y en el nivel más alto del sistema judicial, un dato que resulta bastante sorprendente en un país que tiene tantas mujeres bien formadas.

El Uruguay, junto con otros países de ingresos medios, podría tener que hacer frente a una paradoja: cuanto más avanzado está un país en términos de marcos legales que garantizan la igualdad de oportunidades, luchan contra la discriminación, garantizan la seguridad social y proporcionen educación gratuita, más difícil es identificar y dismantelar los "techos de cristal" que impiden avanzar a las mujeres. Los

obstáculos al pleno empoderamiento de las mujeres en las esferas económica, social y política adoptan la forma de prácticas ocultas que ni la legislación ni las instituciones han sido capaces de superar.

Para liberar el pleno potencial de la población activa femenina uruguaya sería necesario concienciar sobre los obstáculos que afrontan las mujeres más allá de lo que regula la legislación y, a continuación, generar un amplio consenso de todas las partes interesadas pertinentes de los sectores público y privado sobre medidas concretas encaminadas a superar las barreras visibles y las menos visibles.

Este capítulo presenta una serie de medidas políticas que el Uruguay podría tener en cuenta para aumentar la participación productiva de las mujeres en la economía, especialmente en aquellos sectores que más se han beneficiado de un crecimiento impulsado por el comercio. Las medidas propuestas se centran en mejorar la participación de la mujer en actividades productivas del sector agrícola en expansión, así como aumentar el acceso de las mujeres a cargos de responsabilidad en el sector de los servicios. Otras medidas propuestas se centran en proteger a las trabajadoras de la creciente competencia de las importaciones en el sector de las manufacturas y alentar su reubicación en trabajos más cualificados y mejor remunerados.

También se recomiendan acciones en áreas como la certificación de la igualdad de género, la migración interna, la flexibilidad del mercado laboral y la participación política de las mujeres.

5.1. EL GÉNERO Y LOS SECTORES DE LA EXPORTACIÓN

El Uruguay atravesó un largo y complejo proceso de reforma de sus políticas industriales, monetarias y comerciales. Varios factores han desempeñado un papel importante en el cambio de los recursos, que han pasado del sector manufacturero al sector agrícola y al sector de los servicios, con inclusión de la aplicación de la política de estabilización basada en la gestión del tipo de cambio; el establecimiento de una política industrial destinada a desarrollar nichos de especialización para la exportación con el fin de compensar el tamaño reducido del mercado interno; la liberalización unilateral del comercio, la integración regional a través del MERCOSUR; la eliminación progresiva a nivel multilateral del régimen especial de

comercio para productos textiles y prendas de vestir; y los altos precios internacionales de los productos básicos agrícolas. Como resultado de todo ello, la estructura de las exportaciones del país ha cambiado, pasando de ser una que se centraba principalmente en la exportación de productos manufacturados a una que gira en torno a bienes primarios con bajo valor añadido,⁷⁴ por un lado, y a servicios financieros, turísticos, de comunicaciones y demás servicios no tradicionales, por otro lado. Habida cuenta de la presencia dominante de los hombres en las actividades agrícolas productivas y el hecho de que la población activa femenina trabaja especialmente en sectores de servicios no comerciales (por ejemplo servicios domésticos, servicios sociales, inmuebles), las mujeres no han podido beneficiarse plenamente de la creación de puestos de trabajo derivada de una mayor apertura comercial. La participación de las mujeres en actividades de servicios comerciales (por ejemplo, turismo y servicios financieros) no ha compensado su pérdida de empleo en otros sectores.

5.1.1. La agricultura y las agroindustrias

Como ya se ha examinado ampliamente en este estudio, los cambios estructurales impulsados por el comercio que se han producido en el Uruguay consistieron en el desarrollo del sector agrícola como principal rama de producción nacional de exportación junto con los servicios. Sin embargo, la agricultura extensiva orientada a la exportación ha creado un limitado número de oportunidades de empleo para las mujeres, ya que depende principalmente de la población activa masculina. Las siguientes medidas de política pueden ser decisivas para mejorar la capacidad de las mujeres para aprovechar las oportunidades creadas por el desarrollo del sector agrícola.

- **Diversificación de la producción agrícola.** Se debería llevar a cabo una diversificación hacia nuevos cultivos que tengan posibilidades de exportación y que puedan proporcionar oportunidades de empleo a las mujeres en aquellos sectores en los que el Uruguay tenga una ventaja comparativa. Ya están surgiendo productos de exportación, como la soja, la horticultura y las frutas, y los productos lácteos. Sin embargo, la producción de soja no contribuye significativamente a la creación de puestos de trabajo debido a la completa mecanización del proceso de producción. La construcción de nuevas instalaciones de

prensado y de plantas de biocombustibles podría, sin embargo, ofrecer nuevas oportunidades de empleo a las poblaciones activas masculina y femenina. La horticultura y la producción de fruta parecen ser mucho más prometedoras en la medida en que la creación de empleo para las mujeres está en juego, ya que estos son sectores que en la mayoría de los países en desarrollo dan trabajo a un gran número de mujeres. Hay que hacer lo posible por reclasificar a la población activa femenina y darle trabajo en segmentos con valor añadido que no se limiten a la clasificación y el embalaje.

- **Garantía de que las mujeres ejerzan sus derechos de propiedad de la tierra.** A pesar de que las mujeres no tienen ninguna restricción legal en cuanto a la propiedad de la tierra, la propiedad y tenencia de la tierra en el Uruguay tiende a estar en manos de los hombres debido a las normas socioculturales y las prácticas tradicionales en materia de herencia. Además, el proceso de concentración de tierras y el cambio de la propiedad de la tierra, que pasa de particulares a empresas va en detrimento de las pequeñas parcelas en las que las mujeres, en particular, suelen trabajar. En los últimos años, se ha vuelto a inscribir la cuestión de la propiedad de la tierra y la distribución de la tierra en la agenda política del Uruguay y se han adoptado algunas medidas para limitar aún más la concentración de tierras y la propiedad extranjera, aunque con resultados modestos. La Ley de Igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres en la República, y el Plan de Acción correspondiente ordenan la inclusión de la perspectiva de género en todas las políticas. La propiedad y uso de la tierra es un ámbito en el que es fundamental que se reconozcan los problemas específicos que afrontan las mujeres y se tomen medidas para resolverlos. En este sentido, se debería fomentar la propiedad conjunta de tierras y recursos productivos por parte de empresas familiares con el fin de reconocer plenamente la igualdad de participación de ambos cónyuges.
- **Capacitación de la mujer en materia de producción agrícola.** En la mayoría de los países en desarrollo, los elevados índices de analfabetismo entre las mujeres de las zonas rurales dificultan su acceso a la información técnica. Este no es el caso del Uruguay, donde las mujeres tienen un alto nivel

de educación. Las mujeres pueden familiarizarse fácilmente con nuevas prácticas agrícolas, tanto en los sectores agrícolas tradicionales como en los emergentes, si reciben una instrucción adecuada. Se pueden utilizar servicios de capacitación para transmitir los últimos conocimientos técnicos especializados a las agricultoras, para así mejorar sus conocimientos y hacer más productivo su trabajo. No se debería limitar la capacitación a las actividades de explotación agrícola (prácticas de cultivo, uso adecuado de los insumos, etc.). Los servicios de capacitación y asesoramiento en las actividades posteriores a la cosecha y la comercialización (información sobre el mercado y los servicios de información y datos) también son fundamentales para que las mujeres tengan acceso a los mercados. Frecuentemente, se prestan servicios de capacitación por parte de formadores masculinos a agricultores masculinos con la falsa asunción de que transmitirán lo aprendido a las mujeres. De hecho, el marido transfiere mal o no transfiere en absoluto los conocimientos agrícolas a su mujer. Además, la prestación de servicios de capacitación tiende a ignorar la carga de trabajo excepcional, las responsabilidades y las limitaciones de tiempo que sufren las mujeres. Por lo tanto, es importante diseñar servicios de capacitación que respondan a las necesidades prácticas de las mujeres y a sus limitaciones. El fortalecimiento de los vínculos entre las agricultoras, los formadores y los investigadores es un método eficaz, dado que un mejor intercambio de conocimientos y una mejor utilización de la información y los conocimientos disponibles son esenciales para la innovación. Otras medidas que también podrían ser útiles y que convendría tener en cuenta son la mejora del equilibrio de género entre agrónomos y formadores, y la elaboración de sistemas de información sobre los mercados y sistemas de información y datos. Las aplicaciones móviles asequibles pueden proporcionar vínculos a mujeres que antes vivían aisladas en zonas rurales. Además, información sobre los precios, mercados especializados, buenas prácticas agrícolas, fertilidad de los suelos, lucha contra las plagas o brotes de enfermedades, y condiciones meteorológicas puede ampliar las oportunidades de las agricultoras para que sus productos obtengan un trato justo en el mercado, reaccionar de manera más eficaz a condiciones agrícolas

desfavorables y mejorar su interacción con las autoridades públicas. Para que esto suceda, es importante capacitar a las mujeres en el uso de estos dispositivos y en la mejor forma de utilizar la información que obtienen de los dispositivos. Estos son requisitos previos para que las aplicaciones móviles sean realmente útiles para las mujeres y les ayuden a negociar de manera eficaz con los compradores y a aprovechar las oportunidades. Por último, es importante ayudar a las mujeres del medio rural a establecer enlaces de comercialización de largo plazo con compradores más allá de las transacciones al contado de los mercados locales. Básicamente, para ser eficaces, las políticas deberían tener en cuenta conjuntamente aspectos de la información sobre los mercados, información y datos de los mercados, y servicios de comercialización.

- **Habilitar a las mujeres para que puedan acceder a recursos productivos.** Una vez que se hayan extendido los derechos de propiedad a las mujeres y que se hayan establecido programas de capacitación adecuados para mejorar los conocimientos de la mujer sobre las prácticas de producción y las necesidades del mercado, el siguiente paso será habilitarlas para que puedan acceder a los recursos que necesitan para convertirse en productoras eficientes. Entre estos recursos productivos cabe mencionar variedades, abonos y plaguicidas que tengan mayor rendimiento, e instalaciones de riego. Es necesario que las mujeres puedan obtener créditos asequibles para comprar los recursos que necesitan para ser agricultoras eficientes. Entre las posibles opciones se pueden mencionar las subvenciones específicas para fertilizantes y semillas, riego y, posiblemente, electricidad y combustible diésel (sistema de vales); incentivos para que las cooperativas de mujeres obtengan equipos y tecnologías que les ahorren tiempo y trabajo (por ejemplo, bombas de presión, pequeños tractores, etc.), con capacitación y supervisión de formadores; fortalecimiento de las organizaciones agrarias de mujeres (véase *infra*); y mayor acceso al crédito rural. En este último sentido, las experiencias de otros países muestran que el establecimiento de planes de microfinanciación con respaldo público (por ejemplo, fondos garantizados para las mujeres) es importante, pero no suficiente. El punto

crítico son las condiciones que tienen estos planes de crédito (en lo que respecta a requisitos de garantía y condiciones de reembolso, por ejemplo). Además, la extensión del crédito debe estar estrechamente vinculada a la capacitación y orientación.

- **Creación de cooperativas agrícolas.** Hay por lo menos dos maneras en las que las cooperativas agrícolas podrían aumentar la capacidad productiva de las mujeres y el empleo. En primer lugar, las agricultoras podrían reunirse e intercambiar información y recursos relacionados con sus propias actividades, entre otras cosas, la obtención de recursos financieros y el establecimiento de actividades de préstamo entre ellas para compensar su escaso acceso al crédito. Hay una serie de precedentes en la región (por ejemplo, en Bolivia y el noreste de Brasil) en los que las mujeres que se dedican a la agricultura se han organizado en cooperativas y han movilizado sus activos combinados hasta que han conseguido una envergadura colectiva suficientemente importante como para atraer el interés de los inversores y los prestadores de servicios (Banco Mundial 2012b). En segundo lugar, las cooperativas agrícolas podrían crear oportunidades de trabajo en el sector administrativo, donde las mujeres con un buen nivel de educación podrían trabajar fácilmente. Además, podría ser necesario simplificar y agilizar los procedimientos para la creación de cooperativas; profesionalizar al personal de cooperativas, en particular en la elaboración de planes de negocios; establecer vínculos entre las cooperativas y las redes de distribución de insumos, instalaciones para después de la cosecha y canales de comercialización; y facilitar la obtención de créditos por parte de las cooperativas, con inclusión de fondos de garantía para las mujeres (por ejemplo, los intermediarios comerciales pueden respaldar y apoyar a las cooperativas en la presentación de proyectos que podrían obtener financiación). La prestación de apoyo a organizaciones de base, tales como la Asociación de Mujeres Rurales del Uruguay (AMRU), podría contribuir a mejorar el bienestar de las mujeres de las zonas rurales y a crear nuevas oportunidades de empleo en esas zonas.

- **Ayudar a las mujeres para que participen en las cadenas de valor.** Las cadenas de valor representan una parte cada vez mayor del comercio internacional, del PIB y del empleo, y proporcionan una vía a los países en desarrollo para que se integren en la economía mundial. También se pueden utilizar para crear empleo digno, mejorar las cualificaciones de los trabajadores, mejorar los salarios y reducir las desigualdades de género. La agricultura se desarrolla, cada vez más, en un contexto en el que los empresarios privados coordinan extensas cadenas de valor que vinculan a productores con consumidores, a veces, a través de países y regiones. Las cadenas de valor pueden aportar importantes beneficios a las economías rurales mediante la creación directa de empleo en explotaciones agrícolas y de empleo indirecto, en el suministro, selección y embalaje de insumos, y el transporte. Sin embargo, la participación en las cadenas requiere conocimientos técnicos y comerciales. La experiencia ha demostrado que solo aquellos agricultores que están adecuadamente dotados de recursos naturales, infraestructuras, obtención de crédito y capital social consiguen participar en las cadenas y beneficiarse de ellas (Banco Mundial 2012b). La horticultura es un sector en expansión en el Uruguay y un sector que tradicionalmente emplea a mujeres. También es un sector donde las empresas tienden a estar integradas verticalmente en la cadena de valor. Para que las agricultoras participen en la cadena de valor, precisarán apoyo público, al menos en tres áreas. En primer lugar, las autoridades nacionales y locales tendrán que invertir en infraestructuras básicas y servicios infraestructurales (por ejemplo, instalaciones de almacenamiento), de las que las mujeres empresarias y cooperativas de mujeres tengan un uso preferente. En segundo lugar, se deberán configurar los acuerdos contractuales e institucionales, de manera que aseguren oportunidades de mercado para los productos elaborados. La contratación pública (programas de comedores escolares, servicios de suministro de comidas por contrato para las administraciones públicas, etc.) puede proporcionar una vía para ello. El sector público podría desempeñar un importante papel como facilitador en la prestación de servicios de información de mercado y de información y datos de mercado, y (junto con cámaras de comercio) en el establecimiento de vínculos comerciales. Por último, es preciso abordar el problema de la obtención de crédito. Más allá de los préstamos públicos garantizados, se debería prestar debida atención a planes estructurados de financiación de las cadenas de suministro, a ser posible en condiciones favorables. De lo contrario, las mujeres no tendrán otra opción que vender sus productos en mercados menos exigentes pero menos rentables.
- **Promover la participación de la mujer en la industria alimentaria.** La industria de los alimentos en el Uruguay disfruta de una serie de ventajas comparativas que deberían ser explotadas para mejorar el acceso de las mujeres al mercado laboral. En particular, la producción de productos lácteos es un sector con un enorme potencial, que suministra tanto a mercados internos como a mercados externos (la mayoría regionales). El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ya ha aprobado la concesión de un préstamo a una de las principales empresas privadas del país para que desarrolle su producción de productos lácteos para la exportación. La empresa también ha recibido asistencia técnica del BID para incorporar prácticas agrícolas innovadoras y sostenibles a la producción de productos lácteos. Está previsto que el apoyo prestado por el BID cree alrededor de ochocientos nuevos puestos de trabajo. Se debería aprovechar este tipo de iniciativas para estimular el empleo, con inclusión del empleo de la mujer, así como para promover el uso eficaz de recursos naturales. Otros productos del sector alimentario que parecen prometedores para el Uruguay son la confitura de fruta, la compota de fruta fresca y las jaleas, sobre todo si se asocia su venta con algunas características que pueden ser atractivas para los consumidores, como la producción sostenible o la producción según procesos tradicionales. Además, señalar que esos productos han sido principalmente producidos por mujeres también podría atraer a los consumidores que prestan atención a las consecuencias sociales de sus compras. El Uruguay debería plantearse la posibilidad de mejorar el acceso a los mercados de estas exportaciones.

5.1.2. Los servicios

El desplazamiento de la economía uruguaya hacia el sector de los servicios se ha intensificado con el tiempo y en 2011 el sector de los servicios representó alrededor del 70 por ciento del PIB y el 80 por ciento del empleo total. Las actividades de servicios tradicionalmente emplean un alto porcentaje de trabajadoras. En el Uruguay, el crecimiento del sector de los servicios ha creado puestos de trabajo para hombres y mujeres. La participación de las mujeres en la población activa ha tenido lugar tanto a través de servicios no comerciales, que tienden a ser actividades que requieren baja cualificación y están poco remuneradas como los servicios sociales y domésticos, como de servicios comerciales (servicios financieros, turísticos y de información y comunicación, entre otros) que ofrecen salarios más altos que otros sectores. Teniendo en cuenta que desempeña un papel directo en la prestación de una serie de servicios (por ejemplo, las telecomunicaciones, el transporte, el agua, el saneamiento), el Estado tiene un amplio margen de maniobra para tener en cuenta consideraciones de género en su política de empleo y en su estrategia de prestación de servicios. Entre las áreas prioritarias de intervención cabe mencionar:

- **Superar la segregación de la educación y del mercado laboral.** A pesar del alto nivel de educación alcanzado por las mujeres y niñas uruguayas, la segregación educativa es una característica notable del sistema educativo del país, en el que los niños se concentran en campos científicos y técnicos, y las niñas en las esferas sociales. La segregación educativa se refleja en la segregación en el mercado de trabajo, en donde los trabajos tradicionalmente "masculinos" están mejor pagados que los "femeninos". Además, parece que hay un desajuste entre los requisitos del mercado laboral, especialmente en sus sectores más dinámicos, y los conocimientos y las capacidades que tienen las mujeres. Se trata de una cuestión que merece que se le preste plena atención y se tomen medidas con prontitud.

El 4º Censo de Zonas Francas del INE ha demostrado que hay áreas de expansión del empleo, en particular en actividades de explotación, en donde existe demanda de personas con conocimientos y experiencia en venta mayorista; en áreas técnicas, donde hay demanda de profesionales con conocimientos

técnicos y científicos, así como con experiencia en el sector financiero y de seguros; y en el área de la gestión, donde hay demanda de personas con conocimientos especializados en materia de comercio y administración (INE 2012b). Se podría afinar la información sobre las necesidades de las zonas francas, así como de las empresas de servicios ubicadas fuera de las zonas francas, a fin de tener una idea más clara y más detallada del tipo de perfiles técnicos y profesionales que se necesitan. Sobre la base de esta información, se podría alentar a las niñas y las mujeres jóvenes a que se especialicen en estas áreas, y se podrían crear becas, cursos de capacitación y otros incentivos para este fin. Esto ayudaría a superar la segregación educativa y a reducir la brecha salarial entre géneros, que en el Uruguay es principalmente consecuencia de que las mujeres trabajen en empleos con salarios más bajos.

- **Impulsar la participación de la mujer en actividades de servicios muy productivas.** El Uruguay está desarrollando el segmento de los servicios de alta productividad que ofrece salarios medios más altos y más acumulación de aptitudes que las actividades de servicios tradicionales. Esto incluye servicios de transporte y logística, servicios de telecomunicaciones, servicios relacionados con la deslocalización y otros servicios profesionales. La mayoría de las empresas de servicios no tradicionales operan en zonas francas y emplean a una proporción significativa de trabajadores altamente cualificados y bien remunerados. Varias de estas empresas son de propiedad extranjera. Por lo tanto, una esfera prioritaria debería ser alentar a las empresas de servicios a contratar más mujeres, por ejemplo, a través de beneficios o incentivos fiscales.

Además, algunas zonas francas están ubicadas fuera de las zonas urbanas, por lo que las mujeres podrían tener problemas para llegar a ellas debido a las malas infraestructuras o la baja calidad del transporte. Sería fundamental que el Estado tomase medidas para facilitar el acceso de las mujeres a las zonas francas con una reconversión de las infraestructuras y la prestación de servicios de transporte.

- **Aumentar la participación de las mujeres en el sector del turismo.** Otra importante fuente de empleo

para las mujeres es el sector del turismo. En este sector se ha producido una importante inversión y el Uruguay ha surgido como destino turístico importante en América del Sur. Además, las ofertas turísticas del país cada vez están más diversificadas, y van más allá del turismo de sol y playa, con inclusión, por ejemplo, del turismo rural. El sector representa alrededor del 7 por ciento del PIB y el 8 por ciento del empleo total (OMC 2012). El turismo es un sector que, en todos los países y regiones, emplea tradicionalmente a mujeres. Si bien el Uruguay ha elaborado un Plan Nacional de Turismo Sostenible 2009-2020, dicho documento no menciona las medidas de las que podrían beneficiarse las mujeres en particular. Teniendo en cuenta que, en general, las mujeres tienden a ocupar empleos de baja cualificación y baja remuneración, impartir cursos capacitación a las mujeres sobre actividades relacionadas con el turismo les permitiría estar mejor preparadas para asumir puestos directivos y de altas cualificaciones.

La expansión del sector del turismo podría empeorar el fenómeno del tráfico ilícito de mujeres y niñas, dado que el tráfico ilícito a menudo está vinculado con el turismo sexual. Se trata de una cuestión que debería abordarse durante el proceso de planificación de expansión del sector.

5.1.3. El sector manufacturero y el género

El desmantelamiento de las estrategias de sustitución de las importaciones del Uruguay en el largo período de reforma del comercio, así como la crisis económica de mediados del decenio de 1980, se han traducido en la disminución de la industria manufacturera del país como importante sector de exportación. De 1986 a 2010, la proporción de la producción manufacturera en el empleo total disminuyó, pasando del 20 al 13 por ciento. Sin embargo, gracias a que el Uruguay se ha especializado en un sector manufacturero de alta cualificación, se ha creado empleo en puestos de trabajo que requieren un nivel alto de cualificaciones. Como consecuencia de ello, quienes han sufrido más los efectos del estancamiento del sector manufacturero fueron los trabajadores no cualificados, entre ellos las mujeres, que fueron desplazados con poco acceso a los puestos de trabajo de reciente creación. A la luz de estos acontecimientos, se deberían tener en cuenta las siguientes medidas:

- **Afrontar la competencia de las importaciones procedentes de productores de bajo costo que utilizan mucha mano de obra.** La aparición de varios países con exportadores con costos bajos de mano de obra, especialmente en Asia, supone una amenaza para la producción del sector manufacturero nacional del Uruguay, en particular el sector textil, donde trabajan, tradicionalmente, la mayoría de las mujeres. La competencia de las importaciones reclama la diversificación de los productos, especialmente en campos en los que la competencia de otros países es más débil. Algunas iniciativas ya han tenido éxito y podrían ampliarse, como el desarrollo de productos textiles con alto contenido tecnológico. Se fabrican estos tejidos utilizando las máquinas de tejer que se utilizaban cuando la rama de producción textil y de la confección del Uruguay era próspera. Si bien es cierto que, en la actualidad, "los productos textiles técnicos" que se producen en el Uruguay se utilizan principalmente para fines médicos, se podrían explorar otros nichos de mercado, por ejemplo, los productos textiles para su uso en automóviles, barcos y aeronaves; los productos textiles para la construcción; los productos textiles domésticos para usar como material de amortiguamiento y como material ignífugo; y los productos textiles para usos de protección del medioambiente (por ejemplo, la protección contra la erosión, el tratamiento y reciclaje de residuos, las instalaciones de depurado doméstico de agua). La diversificación de productos debería ir acompañada de iniciativas para mejorar el acceso a los mercados de estos productos. Se podría integrar a las mujeres desplazadas de los sectores que compiten con las importaciones en estos sectores de nueva creación mediante programas de capacitación en el trabajo y con la concesión de incentivos a las empresas para que contraten a mujeres.
- **Impulsar el comercio intrarregional.** El comercio del Uruguay con países desarrollados es de tipo tradicional: el Uruguay exporta productos primarios a cambio de productos de mayor valor añadido. En cambio, el comercio con otros países en desarrollo, especialmente en el ámbito del MERCOSUR, es de tipo intersectorial y suele abarcar productos con un mayor contenido de mano de obra. Por lo tanto, el incremento del comercio Sur-Sur proporcionaría mercados

finales para productos de alto valor añadido. Teniendo en cuenta su alto nivel de educación, las mujeres podrían encontrar crecientemente empleo en sectores destinados a la producción para el mercado regional.

- **Desarrollar una estrategia sólida de relaciones comerciales con la República Popular China.** Dado el importante papel que desempeña la República Popular China como socio comercial del Uruguay y de la región, una estrategia coordinada a nivel regional que regule las relaciones comerciales con China podría beneficiar a toda la región. El Uruguay debería intentar diversificar sus exportaciones a la República Popular China más allá de los productos básicos agrícolas que exporta en la actualidad e intentar exportar productos que tengan un valor añadido más alto y alta tecnología. Las mujeres en el Uruguay con un alto nivel de educación podrían contribuir al proceso de agregación de valor y desarrollo tecnológico.

5.2. OTRAS CUESTIONES

Además de las medidas sectoriales específicas mencionadas *supra*, hay algunas cuestiones transversales que el Gobierno debería abordar con el fin de ayudar a las mujeres a aprovechar más las ventajas de la liberalización del comercio y la integración del comercio. Esta sección tiene por objeto concienciar acerca de la posición que ocupan las mujeres en la sociedad uruguaya y formular algunas recomendaciones políticas. Si bien las medidas propuestas no son exhaustivas, pueden ser útiles para la creación de un entorno propicio para el pleno empoderamiento de las mujeres.

- **Reclasificación de INMUJERES.** Una prioridad es reclasificar a rango ministerial INMUJERES, la institución nacional de supervisión de la aplicación de las normas y políticas de igualdad de género y de empoderamiento de la mujer. De esta manera, INMUJERES tendría la necesaria autoridad y prestigio para supervisar la aplicación efectiva de las obligaciones del Estado en el ámbito de la igualdad de género. Además, dado que la igualdad de género es un tema transversal, se deberían consagrar presupuestos específicos en cada ministerio a la aplicación de las medidas necesarias.

- **Eliminar la redacción discriminatoria del Código Penal.** La redacción del Código Penal es discriminatoria contra las mujeres, ya que vincula la severidad de la pena por delitos cometidos contra las mujeres a conceptos tales como el pudor y la virtud de la mujer; a la voluntad del autor del delito de contraer matrimonio (es lo que se considera una circunstancia atenuante); y al estado civil de las mujeres (el castigo es más severo en los casos en que las víctimas son mujeres casadas). Es preciso suprimir ese tono condescendiente y reemplazarlo por una redacción más neutra. Esta podría ser una de las primeras tareas del nuevo Gobierno.
- **Repasar las instituciones del mercado de trabajo.** La flexibilidad del mercado de trabajo desempeña un papel fundamental en el éxito de las reformas comerciales (Fortaleza y Rama, 2003). Con un mercado laboral flexible, es mucho más fácil reasignar a la población activa que ya no es necesaria en sectores que compiten por las importaciones a sectores orientados a la exportación. El Uruguay tiene uno de los mercados de trabajo más rígidos de América Latina, lo que ha impedido que se produzca un movimiento óptimo de recursos (principalmente humanos) del sector manufacturero en declive al sector de los servicios en expansión. La estrategia propuesta consiste en asociar las políticas encaminadas a promover la flexibilidad del mercado laboral con las destinadas a facilitar el acceso de las mujeres a los puestos de trabajo de reciente creación. Las medidas propuestas son, entre otras, las siguientes:

- a. *Un aumento del salario mínimo:* Si los puestos de trabajo ofrecidos a las mujeres no se corresponden con su nivel de educación y capacidades, las mujeres prefieren quedarse en casa y cuidar del hogar en vez de aceptar un empleo mal remunerado. Elevar los salarios mínimos y ampliar el número de trabajadores que pueden beneficiarse del mismo podría alentar a las mujeres a aceptar puestos de trabajo nuevos y a sentirse debidamente recompensadas por su alto (en promedio) nivel educativo.

- b. *Educación y planes de reciclaje para*

los desempleados de larga duración:

Las graves crisis económicas que ha afrontado el Uruguay en su historia han afectado al mercado de trabajo. El desempleo de larga duración puede desalentar a las personas a entrar o permanecer en el mercado laboral. En el Uruguay, se ha constatado que el efecto del trabajador desalentado afecta de manera particular a la población activa femenina. Planes de educación y reciclaje podrían ofrecer a los desempleados de larga duración una nueva motivación para volver a trabajar y desarrollar capacidades que satisfagan las necesidades de los empleos recientemente creados.

- c. *Medidas especiales en favor de las mujeres afro Uruguayas:* La situación de las mujeres afro Uruguayas es una cuestión que un país que está muy determinado a eliminar todas las formas de discriminación, como es el caso del Uruguay, debería abordar con firmeza. La desigualdad de los salarios y las tasas de desempleo son más altas en el caso de las mujeres afro Uruguayas que en de las otras mujeres y de los hombres afrodescendientes. Si bien es cierto que se han tomado medidas activas en favor de la población afrodescendiente, el Gobierno debería plantearse la adopción de medidas dirigidas específicamente a abordar los problemas que afrontan las mujeres afro Uruguayas, entre otras, integrar una norma en la legislación laboral que prohíba específicamente la discriminación basada en el género en el lugar de trabajo contra las mujeres afrodescendientes, o la creación de planes de desarrollo de capacidades dirigidos específicamente a las mujeres afro Uruguayas. La norma existente, que garantiza que el 8 por ciento de las vacantes del sector público deben ser ocupadas por candidatas afro Uruguayas, podría especificar que la mitad de esos puestos deben estar reservados a las mujeres. Las medidas activas en favor de las mujeres afro Uruguayas podrían

extenderse al empleo en el sector privado, especialmente en los sectores de la economía orientados hacia la exportación. En ese caso, el comercio podría convertirse en un instrumento de inclusión social.

- d. *Protección jurídica de los trabajadores:* Una mayor flexibilidad del mercado laboral representa al mismo tiempo una oportunidad y una amenaza. Mientras dicha flexibilidad es ventajosa para los trabajadores gracias a un salario mínimo más alto y a la oferta de planes de desarrollo de capacidades, también puede dar lugar a una reducción de las ofertas de empleo (como consecuencia de que los empleadores no sean capaces de pagar salarios más altos) y a una creciente inseguridad en el empleo (ya que los empleadores pueden tener mayor margen para despedir a sus trabajadores). Por lo tanto, una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo podría tener que ir acompañada de redes más amplias de seguridad social.
- e. *Mayor participación de las mujeres en los sindicatos:* Las mujeres en el Uruguay tienen bajos niveles de participación en instituciones públicas, con inclusión de los sindicatos. El fomento y el apoyo de la participación de las mujeres en los sindicatos podrían ayudar a mejorar el prestigio de la población activa femenina y a abordar problemas de discriminación dentro de las empresas

- ***El problema de la emigración de las mujeres en el seno del país.*** La alta concentración nacional de mujeres en zonas urbanas refleja la emigración rural-urbana de las mujeres jóvenes que se ha producido durante los últimos 20 años, principalmente como consecuencia de la falta de oportunidades de empleo en las zonas rurales. Sin embargo, el nivel más alto de oferta laboral a la población activa femenina en las zonas urbanas representa un riesgo, en el sentido de que ejerce una presión a la baja sobre los salarios. El declive del sector manufacturero ha agravado la situación de la población activa,

especialmente en el caso de la población activa femenina. Por lo tanto, el Uruguay tal vez debería plantearse la posibilidad de adoptar medidas que garanticen que las mujeres de las zonas rurales pueden aprovechar las oportunidades generadas por el desarrollo impulsado por el comercio del sector rural. Ya hemos hablado de la creación de empleos para las mujeres en actividades específicas de producción agrícola (horticultura, frutas y producción de lácteos). Sin embargo, sin cambios en el seno de la sociedad, las mujeres no estarán en condiciones de aprovechar las nuevas oportunidades generadas en el sector agrícola. La mayor parte de las mujeres de las zonas rurales ejercen empleos no remunerados, y su papel de amas de casa y de cuidadoras a menudo tiene su origen en las tradiciones y costumbres del país. Por eso es esencial que el Gobierno intervenga en este ámbito. En particular, el Estado debe aumentar sus inversiones en servicios sociales, como los servicios de educación preescolar, que darán más libertad a las mujeres. Además, es fundamental concienciar sobre los derechos de la mujer en la sociedad, asegurando la incorporación dentro del sector público de una organización específicamente comprometida con la mujer de las zonas rurales.⁷⁵

- **Abordar las desigualdades de género en el lugar de trabajo y recompensar la igualdad de género.** El Gobierno uruguayo ha puesto en marcha un programa de voluntariado —el Modelo de calidad con equidad de género— para fomentar la alta gestión, tanto de las empresas e instituciones públicas como de las privadas, destinado a incorporar la perspectiva de la igualdad de género en el lugar de trabajo y a reducir la brecha de género. Se trata de una iniciativa encomiable. El siguiente paso podría ser doble. En primer lugar, configurar un sello de calidad más simple y menos engorroso para las pequeñas empresas que no están en condiciones de cumplir todos los requisitos que figuran en el programa de certificación existente. Se siguen tomando medidas en esta dirección. En segundo lugar, se podría alentar a las empresas certificadas a que soliciten de sus proveedores pruebas de compromisos similares con la igualdad de género en el lugar de trabajo. Esto permitiría crear un círculo virtuoso en el que la reducción de la brecha entre géneros y la garantía de la igualdad

de género en el trabajo se conviertan en un criterio para que se seleccione a una empresa como proveedor de la empresa certificada. Además, se podrían considerar otras medidas, por ejemplo, recompensar a las empresas certificadas mediante un acceso privilegiado a los mercados de contratación pública o exigir certificaciones de igualdad de género de las empresas, con inclusión de las empresas extranjeras, a fin de que puedan establecer instalaciones en las zonas francas. La influencia positiva a largo plazo del Modelo de calidad con equidad de género dependerá de que el Gobierno asuma un compromiso claro de continuar su aplicación y mejorarla.

- **Evaluar los efectos de la perspectiva de género de los acuerdos comerciales.** Desde 2010, el MERCOSUR y la Unión Europea han estado negociando un acuerdo de libre comercio como parte de la negociación global para un Acuerdo de Asociación. La Unión Europea realiza estudios de evaluación de manera rutinaria antes de negociar un acuerdo comercial, así como durante las negociaciones. Estas evaluaciones suelen variar en cuanto a su alcance y efectos, pero podrían incluir algunos análisis desglosados por sexo de los probables efectos distributivos para todas las partes implicadas en el acuerdo de las medidas comerciales que están siendo objeto de consideración. El Uruguay también podría solicitar el apoyo de la Unión Europea para evaluar las posibles repercusiones que tendrán las medidas comerciales que se están negociando en las perspectivas de empleo de las mujeres uruguayas.
- **Aumentar la participación política de las mujeres en cargos ministeriales y parlamentarios.** Ser mujer y ejercer la política es inusual en el Uruguay. Las mujeres representan el 19 por ciento de los miembros del recientemente electo Parlamento. Esto representa un aumento importante en comparación con el anterior Parlamento, pero sigue estando por debajo de la media mundial (22,1 por ciento) y continental (26,4 por ciento). La cuota de mujeres que ocupan cargos ministeriales en el nuevo Gobierno es de un 38 por ciento (5 de los 13 ministros son mujeres). A fin de promover la participación de la mujer en la política, una estrategia podría ser elaborar una ley que exija un porcentaje mínimo de representación femenina en cargos ministeriales y parlamentarios. Se limitaría

la aplicación del sistema de cuotas a un cierto periodo y permanecería en vigor hasta que se dejen atrás los estereotipos acerca de los papeles que desempeñan las mujeres y los hombres en la política. Además, podría ser interesante impartir capacitación a las mujeres que aspiran a una carrera política. Como se ha mencionado *supra*, ya hay una ley en vigor que obliga a todos los partidos a tener como mínimo un 30 por ciento de mujeres entre sus candidatos a las elecciones. Esta ley se aplicará por primera vez en las elecciones nacionales y departamentales de 2014 y 2015, respectivamente. Actualmente no hay disposiciones que regulen las cuotas de género en los escaños parlamentarios. Durante 2012, ONU Mujeres, conjuntamente con el PNUD y el UNFPA, llevó a cabo un programa único de tutoriales destinado a mujeres jóvenes uruguayas dedicadas a la política. Las asistentes participaron en diversas actividades de capacitación, talleres y

reuniones. Se debería extender esta iniciativa de pequeña escala a todas las mujeres uruguayas interesadas en participar en la vida política. Las actividades de capacitación deberían tener por objeto extender las redes políticas oficiales y oficiosas de mujeres, fomentar la confianza en sí mismas mejorando sus capacidades de comunicación y debate, y mejorar su comprensión de las reglas fundamentales de la política. Se debería alentar a las mujeres a que se perciban a sí mismas como dirigentes políticas y a que sean políticamente más activas con el fin de lograr la igualdad entre géneros. La participación de las mujeres en puestos de toma de decisiones también contribuye a aumentar la conciencia nacional acerca de los retos y obstáculos que afrontan las mujeres. Estas medidas pueden contribuir a un cambio de mentalidad y a superar los estereotipos sobre el papel que desempeña la mujer en la sociedad y en la economía.

NOTAS

⁷⁴ El porcentaje de las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales se redujo en más de la mitad entre el comienzo del decenio de 1990 y 2012, con una disminución que pasó del 44,4 al 17,5 por ciento. En cambio, la proporción de las exportaciones de bienes primarios (con inclusión de los animales vivos, la carne, los huevos y las aves de corral, los productos lácteos y otros productos alimenticios, los cereales y los productos agrícolas con inclusión de la soja) se ha duplicado, pasando del 37 al 63 por ciento.

⁷⁵ INMUJERES es un organismo público, pero sus medidas se dirigen a la condición de la mujer en el ámbito general, y no están dirigidas específicamente a las mujeres urbanas o rurales.

ANEXO 1

Cuadro A1. El Uruguay: Exportaciones por principales categorías de productos (promedio de dos años seleccionados; miles de dólares y porcentaje)

	1992/1993		1997/1998		2003/2004		2010/2011		2012	
	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje total de las exportaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje total de las exportaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje total de las exportaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje total de las exportaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje total de las exportaciones
Exportaciones totales	1.673.906,50	100,00	2.747.239,00	100,00	2.569.108,00	100,00	7.317.956,50	100,00	8.743.116,00	100,00
Animales vivos y sus productos	369.128,00	22,05	776.151,50	28,25	865.549,00	33,69	2.403.681,00	32,85	2.724.485,00	31,16
De los cuales: Animales vivos	19.876,50	1,19	46.295,00	1,69	22.752,00	0,89	152.044,63	2,08	87.000,00	1,00
Res	42.822,50	2,56	162.724,50	5,92	130.657,00	5,09	291.720,50	3,99	384.718,00	4,40
Carne de bovino, congelada	95.926,00	5,73	212.989,00	7,75	350.180,00	13,63	902.429,00	12,33	1.019.086,00	11,66
Carne de oveja	13.828,50	0,83	33.227,50	1,21	25.792,00	1,00	81.749,00	1,12	74.192,00	0,85
Pescado y otros productos del mar	81.700,00	4,88	108.578,00	3,95	112.158,50	4,37	195.972,50	2,68	179.932,00	2,06
Leche y productos lácteos, huevos, aves de corral y otros productos alimenticios	69.654,00	4,16	169.015,50	6,15	181.324,50	7,06	637.377,85	8,71	797.617,75	9,12
Productos agropecuarios	239.423,00	14,30	459.126,50	16,71	419.838,50	16,34	1.817.995,00	24,84	2.782.474,00	31,82

<i>De las cuales:</i> Arroz	127.612,50	7,62	262.474,50	9,55	183.443,00	7,14	429.048,50	5,86	560.323,00	6,41
Otros cereales	10.084,50	0,60	44.867,50	1,63	3.920,00	0,15	331.792,00	4,53	515.506,00	5,90
<i>Productos minerales</i>	63.555,50	3,80	38.952,00	1,42	87.778,50	3,42	157.029,00	2,15	105.668,00	1,21
PRODUCTOS PRIMARIOS	672.106,50	40,15	1.274.230,00	46,38	1.373.166,00	53,45	4.378.705,00	59,84	5.612.627,00	64,19
Aceites y grasas de origen animal y vegetal	3.203,50	0,19	14.378,50	0,52	10.104,50	0,39	115.712,52	1,58	122.371,50	1,40
Productos de la industria de alimentos con inclusión de bebidas	67.185,00	4,01	131.168,50	4,77	96.700,50	3,76	225.817,00	3,09	221.418,00	2,53
Piel, cuero y sus productos	191.512,00	11,44	263.741,00	9,60	273.899,50	10,66	255.405,00	3,49	285.563,00	3,27
<i>De las cuales:</i> Piel y cuero	111.377,00	6,65	187.140,00	6,81	234.112,50	9,11	228.889,00	3,13	264.610,00	3,03
<i>Productos de piel y cuero</i>	75.155,50	4,49	76.601,00	2,79	39.787,00	1,55	26.516,26	0,36	20.952,69	0,24
Madera y productos de la madera	7.410,50	0,44	42.324,50	1,54	89.172,50	3,47	497.028,50	6,79	471.405,00	5,39
Pulpa de madera, papel y cartón, y sus productos	24.599,50	1,47	64.570,50	2,35	51.995,00	2,02	111.919,00	1,53	102.492,00	1,17
Textiles y sus productos	424.950,50	25,39	418.105,00	15,22	233.412,50	9,09	339.556,50	4,64	324.204,00	3,71

Manufactura de cemento, piedra y vidrio	28.503,00	1,70	26.937,50	0,98	14.683,00	0,57	12.864,00	0,18	13.067,00	0,15
Equipos y artefactos eléctricos	17.482,25	1,04	64.422,50	2,34	26.309,00	1,02	90.547,50	1,24	127.528,00	1,46
Diversos productos de manufactura	4.115,50	0,25	19.662,50	0,72	32.928,00	1,28	85.737,14	1,17	132.689,93	1,52
DEMÁS MANUFACTURAS	267.627,75	15,99	362.368,50	13,19	392.884,00	15,29	1.281.714,64	17,51	1.454.757,93	16,64

Nota: Los datos originales del INE solo incluyen las exportaciones uruguayas en las principales categorías de exportación. Dado que no se reflejan algunas exportaciones en esas categorías, la suma de sus porcentajes no equivale necesariamente al 100 por ciento de todas las exportaciones.

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE.

ANEXO 2

	1992/1993		1997/1998		2003/2004		2010/2011		2012	
	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje del total de las importaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje del total de las importaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje del total de las importaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje del total de las importaciones	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje del total de las importaciones
Importaciones Totales	2.185.388,50	100,00	3.763.260,50	100,00	2.654.500,50	100,00	9.674.068,11	100,00	11.614.301,33	100,00
Animales vivos y sus productos	8.599,00	0,39	25.086,50	0,67	32.628,50	1,23	124.613,21	1,29	137.449,53	1,18
Productos agrícolas	44.028,00	2,01	118.776,00	3,16	97.463,50	3,67	265.295,75	2,74	260.617,89	2,24
Productos minerales	238.265,00	10,90	300.116,00	7,97	635.115,50	23,93	2.004.362,19	20,72	3.157.826,42	27,19
<i>De los cuales:</i>										
<i>Petróleo y sus derivados</i>	226.966,00	10,39	280.894,00	7,46	618.877,50	23,31	1.956.874,23	20,23	3.102.647,25	26,71
PRODUCTOS PRIMARIOS	290.892,00	13,31	443.978,50	11,80	765.207,50	28,83	2.394.271,14	24,75	3.555.893,84	30,62
Aceites y grasas de origen animal y vegetal	6.848,50	0,31	23.153,00	0,62	21.694,00	0,82	91.020,70	0,94	97.330,29	0,84
Productos de la industria de alimentos con inclusión de bebidas	86.339,50	3,95	247.882,50	6,59	137.785,50	5,19	556.119,64	5,75	646.855,43	5,57
Piel, cuero y sus productos	32.295,50	1,48	47.476,00	1,26	71.040,50	2,68	103.270,97	1,07	122.234,50	1,05

Madera y productos de la madera	16.751,50	0,77	33.413,00	0,89	13.890,50	0,52	50.227,69	0,52	55.228,50	0,48
Pulpa de madera, papel, cartón y sus productos	56.810,00	2,60	136.669,50	3,63	83.103,00	3,13	197.292,42	2,04	186.538,15	1,61
Textiles y productos textiles (XI)	115.775,50	5,30	211.153,00	5,61	141.633,50	5,34	434.650,09	4,49	471.826,68	4,06
Zapatos y demás productos	19.053,00	0,87	42.964,00	1,14	23.770,00	0,90	101.041,16	1,04	118.029,26	1,02
MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES	333.873,50	15,28	742.711,00	19,74	492.917,00	18,57	1.533.622,68	15,85	1.698.042,81	14,62
Productos químicos y farmacéuticos	263.514,00	12,06	502.118,00	13,34	439.900,50	16,57	1.270.397,47	13,13	1.501.371,38	12,93
<i>De los cuales:</i> <i>Productos químicos orgánicos</i>	64.590,50	2,96	81.964,00	2,18	78.098,50	2,94	202.844	2,10	260.694,52	2,24
<i>Fertilizantes</i>	24.580,50	1,12	61.937,50	1,65	76.625	2,89	304.093	3,14	353.066,62	3,04
Plástico y manufacturas de caucho	141.824,50	6,49	256.036,00	6,80	233.379,00	8,79	704.548,70	7,28	765.125,93	6,59
Manufacturas de metales (excepto metales preciosos)	121.778,00	5,57	210.617,00	5,60	116.479,50	4,39	437.874,49	4,53	493.799,00	4,25
<i>De los cuales:</i> <i>Fundición de hierro y acero</i>	26.518,00	1,21	80.015,50	2,13	51.675,00	1,95	161.801,41	1,67	179.395,93	1,54
<i>Manufacturas de hierro y acero</i>	15.899,50	0,73	62.766,00	1,67	27.538,50	1,04	143.682,44	1,49	168.856,47	1,45

Equipo de transporte y sus partes	365.716,50	16,73	512.507,50	13,62	128.498,00	4,84	1.111.384,97	11,49	1.128.681,69	9,72
Manufactura de cemento, piedra y vidrio	31.189,50	1,43	62.561,50	1,66	34.126,50	1,29	112.659,49	1,16	130.361,55	1,12
Equipos Eléctricos y artefactos *	285.263,50	13,05	847.355,00	22,52	354.794,50	13,37	1.761.854,13	18,21	1.902.519,22	16,38
<i>De los cuales:</i> Maquinaria y equipo	285.263,50	13,05	495.187,50	13,16	221.247,00	8,33	1.035.831,56	10,71	1.119.869,10	9,64
Diversos productos de manufactura	22.933,50	1,05	92.927,00	2,47	44.363,50	1,67	205.766,94	2,13	276.046,80	2,38
DEMÁS MANUFACTURAS	1.232.219,50	56,38	2.484.122,00	66,01	1.351.541,50	50,92	5.604.486,20	57,93	6.197.905,56	53,36

Nota: Los datos de importación del INE solo incluyen las importaciones uruguayas en las principales categorías de importación. Dado que algunas importaciones no se reflejan en las categorías, la suma de sus porcentajes tal y como figuran en el Anexo 1 no equivale necesariamente al 100 por ciento de todas las importaciones.

Fuente: Elaborado por la secretaría de la UNCTAD sobre la base de los datos del INE.

BIBLIOGRAFÍA

- Alves G., Espino A. y Machado A. (2011). Estudio de las Tendencias Cuantitativas y Cualitativas de la Oferta Laboral. Documento de trabajo n.º 6/11. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Amarante V. (2001). Diferencias Salariales entre Trabajadores del Sector Público y Privado. Documento de trabajo n.º 2/01. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Amarante V. y Perazzo I. (2009). Crecimiento Económico y Pobreza en Uruguay. Documento de trabajo n.º 09/08. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Azar P. (2007a). Contenido de empleo del comercio, Uruguay 2003-2005. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).
- Azar P. (2007b). Contenido de trabajo del comercio exterior por sexo y educación. Uruguay, 2005. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).
- Azar P. (2007c). Uruguay: Características del empleo contenido en el comercio exterior. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).
- Azar P., Espino A. y Salvador S. (2008). ¿Cambia el Comercio, la producción y el trabajo: Cambian las relaciones de género? El caso del sector lácteo uruguayo. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN) y el International Development Research Center (IDRC).
- Azar P., Espino A. y Salvador S. (2009). Links between Trade, Gender and Equity. An Analysis of Six Latin American Countries. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).
- Bacchetta M., Ekkehard E. y Bustamante J. (2009). La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo. Oficina Internacional del Trabajo y Organización Mundial del Comercio. Ginebra.
- Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) (2011). Informe MERCOSUR N.º 16. Technical Note N.º IDB-TN 356, diciembre de 2011. Banco Interamericano de Desarrollo. Buenos Aires.
- Banco Mundial (2009). Domestic Violence IS a Public Affair. Strengthening Institutions to Promote Equitable Development and Combat Violence against Women in Uruguay. Brief N.º 141. Banco Mundial. Washington, DC. Se puede consultar en: http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/EnBreve_Domestic_Violence_UY_FINAL_design.pdf
- Banco Mundial (2010). Uruguay Trade Brief - World Trade Indicators 2009-2010. Banco Mundial. Washington, DC. Se puede consultar en: http://info.worldbank.org/etools/wti/docs/Uruguay_brief.pdf
- Banco Mundial (2012a). Uruguay Trade Brief - World Trade Indicators 2010/2011: Country Trade Brief. Banco Mundial. Washington, DC. Se puede consultar en: <http://www.worldbank.org/wti>
- Banco Mundial (2012b). Agricultural innovation systems: An investment sourcebook. Banco Mundial. Washington, DC.
- Banco Mundial / Corporación Financiera Internacional (2012). Women, Business and the Law. Removing Barriers to Economic Inclusion. Washington, DC. Se puede consultar en: <http://wbl.worldbank.org/~media/FDPKM/WBL/Documents/Reports/2012/Women-Business-and-the-Law-2012.pdf>
- Barrios J., Ganelman N. y Michelin G. (2010). Análisis de varias políticas de desarrollo productivo de Uruguay. Documento de trabajo n.º IDB-WP-130. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Benson A. y Caumont J. (1980). Uruguay: Alternative Trade Strategies and Employment Implications. En: Krueger A., Larry H., Monson T. y Akrasance N., eds. Trade and Employment in Developing Countries, 1: Individual Studies. University of Chicago Press. Chicago: 499-530. Se puede consultar en: <http://www.nber.org/chapters/c8740>
- Blinder AS. (1973). Wage discrimination: reduced form and structural estimations. Journal of Human Resource,

Vol. 8, 436-55

- Borraz F., Rossi M. y Ferres D. (2012). Distributive Effects of Regional Trade Agreements on the “Small Trading Partners”: Mercosur and the Case of Uruguay and Paraguay. *Journal of Development Studies*. 48 (12): 1828-843.
- Bucheli AM. y Rodríguez-Villamil C. (2011). An Estimation of the Wage Curve for Uruguay. Universidad de la República, Montevideo. Se puede consultar en: <http://ssrn.com/abstract=2141971>
- Bucheli M. y Sanromán G. (2005). Salarios femeninos en el Uruguay: ¿Existe un techo de cristal? *Revista de Economía* 12, 63–88.
- Bucheli M. y Rossi M. (1994). Distribución del ingreso en el Uruguay (1984-1992). Documento de trabajo 1094, Departamento de Economía
- Casacuberta C. y Gandelman N. (2009a). Productivity, Exit and Crisis in Uruguayan Manufacturing and Services Sectors. Documento no publicado. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Casacuberta C. y Gandelman N. (2009b). Factor Adjustment and Imports from China and India: Evidence from Uruguayan Manufacturing. En: Lederman D., Olarreaga M. y Perry G., *China and India's Challenge to Latin America*. Banco Mundial.
- Casacuberta C. y Zaclicever D. (2009c). The casual effect of trade protection on Productivity in Uruguay. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Casacuberta C. y Vaillant M. (2002). Trade and Wages in Uruguay in the 1990s. Documento de trabajo 09/02, diciembre. Universidad de la República, Montevideo.
- Casacuberta C., Fachola C. y Gandelman N. (2004). El impacto de la liberalización del comercio en el empleo, el capital, y la dinámica de la productividad: Evidencia del sector manufacturero en Uruguay. Research Network Documento de trabajo n.º R-4-9, febrero. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Cassoni A., Labadie G. y Fachola G. (2002). Los efectos económicos de los sindicatos en América Latina: Su impacto en salarios y el desempeño económico de empresas en Uruguay. Research Network Documento de trabajo n.º R-466, septiembre. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Centro de Desarrollo de la OCDE (2012). Social Institutions and Gender Index: Uruguay. Se puede consultar en: <http://genderindex.org/country/uruguay>
- Centro Interdisciplinario de Estudios Sobre el Desarrollo (CIEDUR) (2012). Mapa de Género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay. CIEDUR y PIT-CIU.
- CEPAL, FAO e IICA (2012). Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe. Santiago.
- Chiappe M. (2002). Las mujeres rurales del Uruguay en el marco de la liberalización económica y comercial. Research Series N.º 44, diciembre de 2002. Montevideo: Centro Interdisciplinario de Estudios Sobre el Desarrollo (CIEDUR).
- Cimoli M., Dosi G., Neklson R. y Stiglitz J. (2009). Institutions and Policies Shaping Industrial Development. En: Cimoli M., Dosi G. y Stiglitz J., *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Development*. Oxford University Press. Nueva York: 79-106.
- CLADEM Uruguay/Mizangas/RUDA (2008) Shadow Report of CLADEM Uruguay, Mizangas y RUDA to the CEDAW Experts' Committee, agosto de 2008. Se puede consultar en: http://www.iwraw-ap.org/resources/pdf/42_shadow_reports/Uruguay_SR_CLADEM_combined_English_Spanish_with_annex.pdf
- Coleman S., García S., Torres S. y Vasquez L. (2010). Una Aproximación Empírica a la Relación entre Inflación, Pobreza, Indigencia y Distribución del Ingreso en Uruguay 1990-2007. Documento de trabajo n.º 023-2010. Banco Central del Uruguay. Montevideo.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe; CEPAL (2011). Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Se puede consultar en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/45607/LCG2513b.pdf>
-

- Contreras D., Puentes E. y Rau T. (2004). Trade Openness and the Female Worker: The Case of Chile. En: Piras C., ed. *Women at Work: Challenges for Latin America*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (2008). Observaciones finales del Comité para la Eliminación de la Discriminación contra la Mujer, 42.^a Sesión. CEDAW/C/URY/CO/7. Consultada en: <http://acnudh.org/wp-content/uploads/2011/01/CEDAW-Uruguay-2007-ENG.pdf> o <http://docstore.ohchr.org/SelfServices/FilesHandler.ashx?enc=6QkG1d%2fPPRiCAqhKb7yhsvglKm%2f71Q4iogAZSMgJYVu%2bAi9Ftew3Eb3WhunJDp0FpoLPmS0xZu7lyEh8WVhZ0E5roLjxm4fMvMEEL6iL52DeBzvTUSihsnyH73YBL8Cq>
- De Azevedo AF. (2003). MERCOSUR: The Impact of Preferential Liberalization and Prospects for the Custom Union. Se puede consultar en: www.ufrgs.br/PPGE/pcientifica/2003_06.pdf
- De Brun J. y Labadie G. (1998). Rigidez Salarial, Precios Relativos y Ajuste Estructural: una interpretación del desempleo en Uruguay. Documento de trabajo n.º 383. Banco Interamericano de Desarrollo. Montevideo.
- Del Castillo G. y Garcia D. (2012). Inward FDI in Uruguay and its Policy Context. Cuadernos de Economía N.º 1: 127-42.
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES) (2010). The World's Women 2010. Trends and Statistics. Se puede consultar en: http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/Worldswomen/WW_full%20report_BW.pdf
- Departamento de Estado de los Estados Unidos (2012). Trafficking in Persons Report 2012. Se puede consultar en: <http://www.state.gov/j/tip/rls/tiprpt/2012/index.htm>
- Doneschi A. y Patron R. (2012). Educación y trabajo informal: Que nos dicen las cifras – Uruguay 2001-2011. Documento de trabajo n.º 04/12, mayo. Departamento de Economía, Universidad de la República. Montevideo.
- Duran V and Pérez G (2013). El Empleo en las Cadenas Agroindustriales 2012. Anuario OPYPA 2013. Se puede consultar en: <http://www.mgap.gub.uy/opypapublicaciones/ANUARIOS/Anuario2013/material/pdf/22.pdf>
- Espino A. (2002). Apertura externa, transformaciones macroeconómicas y relaciones de género en los noventa. Informe de síntesis sobre los casos de Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay. CIEDUR. Montevideo.
- Espino A. (2005). Sector Financiero y Empleo Femenino: El caso Uruguayo. Series: Mujer y Desarrollo 64, mayo de 2005. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago.
- Espino A. (2011). Evaluación de los desajustes entre oferta y demanda laboral por calificaciones en el mercado laboral de Uruguay. Revista de Economía del Rosario. 14 (2): 99-133.
- Espino A. y Azar P. (2002). Apertura económica y relaciones de género en el Uruguay. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).
- Espino A. y Pedetti G. (2012). Diálogo social y la igualdad de género en Uruguay. Documento de trabajo n.º 15, agosto de 2012. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra
- Espino A., Leites M. y Machado A. (2009). Cambios en la conducta de la oferta laboral femenina: el incremento de la actividad de las mujeres casadas: Diagnóstico y implicancias. Uruguay 1981-2006. Documento de trabajo n.º 03/09. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Ferreira-Coimbra N. y Vaillant M. (2009). Especialización Productiva y Espacio internacional de Productos: una economía pequeña en proceso de apertura. Documento de trabajo. Departamento de Economía, Universidad de la República, Montevideo.
- Ferreira-Coimbra N. y Vaillant M. (2014). Uruguay's Trade Policy and Specialisation over Two Decades: A Gradual and Permanent Path to Trade Openness.
- Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) y INMUJERES (2013). El sistema de respuestas del Ministerio de Desarrollo Social frente a la violencia basada en género.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2010). IMF Country Report N.º 10/43: Uruguay. Fondo Monetario

- Internacional. Washington, DC.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2011). IMF Country Reports N.º 11/376: Uruguay. Fondo Monetario Internacional. Washington, DC.
- Foro Económico Mundial (WEF) (2013). Global Gender Gap Report 2013. Se puede consultar en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf
- Forteleza A. y M. Rama. (2003). Labor Market “Rigidity” and the Success of Economic Reforms across More than One Hundred Countries. Departamento de Economía, Universidad de la República y el Grupo de investigaciones sobre el desarrollo del Banco Mundial.
- Gaddis I. y Pieters J. (2012). Trade Liberalization and Female Labor Force Participation: Evidence from Brazil. IZA Documento de trabajo N.º 6809, agosto de 2012. Institute for the Study of Labor. Bonn.
- Galindo A., Izquierdo A. y Montero JM. (2006). Cambios verdaderos, dolarización y empleo industrial en América Latina. Documento de trabajo n.º 575, noviembre de 2006. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- Gandelman L. (2012). El impacto del crédito bancario en la formalidad del empleo en Uruguay. Documento de trabajo n.º WP-302. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- Gradin C. y Rossi M. (2001). The Distribution of Income in Uruguay: The Effects of Economic and Institutional Reforms. Se puede consultar en: <http://ideas.repec.org/p/ude/wpaper/0301.html>
- Grupo de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDG) (2009). Common Country Assessment, Uruguay.
- Hausmann R., Rodríguez-Clare A. y Rodrik D. (2005). Towards a Strategy for Economic Growth of Uruguay. Documento de trabajo n.º. REI-05-003. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- Instituto Cuesta Duarte (2005). Sector Textil, Vestimenta y Cuero. Estudios Sectoriales. Equipo de Investigación del Instituto Cuesta Duarte-PIT-CNT. Montevideo.
- Instituto Cuesta Duarte-PIT CNT. 2012. Salarios Sumergidos en 2012: Análisis por sectores de actividad. Montevideo. Instituto de Seguridad Social (2013). Cónyuges y concubinos en el SNIS y algunas estadísticas sobre el tipo de uniones de parejas en la población Uruguaya. Asesoría General de Seguridad Social.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2004). El Agronegocio Uruguayo: Pilar del País Productivo. Se puede consultar en: <http://repiica.iica.int/docs/B0083E/B0083E.PDF>
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), (2012). Carta mensual N.º 185, enero de 2012.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2005). El Sector Industrial en el Uruguay: Un análisis de su estructura a partir de la cuenta de producción. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2006a). Empleo Informal en Uruguay. Informe Temático. Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2006b). 2nd Census on Free Trade Zones 2006. Preliminary Report. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2008a). Brechas de Género en la Propiedad de la Vivienda y otros Bienes de Capital en Uruguay 2008: Una visión desde la Encuesta de Hogares. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2008b). Uso del tiempo y trabajo no remunerado en el Uruguay. Módulo de la Encuesta Continua de Hogares. Septiembre de 2008.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2009). Estimación de la Pobreza por el Método del Ingreso. Año 2008. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2011). Principales Resultados de Encuesta Continua de Hogares 2011. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2012a). Estimación de la Pobreza por el Método del Ingreso. Año 2011. Montevideo.
-

- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2012b). 4.º Censo de zonas francas 2009 -2010. Montevideo
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2013). Atlas sociodemográfico y de la desigualdad del Uruguay: La población afro-uruguaya en el Censo 2011 (Fascículo 2). Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2014). Estimación de la Pobreza por el Método del Ingreso - Año 2013. Montevideo.
- INMUJERES (2009). Estadísticas de género 2008. Sistema de Información de Género. Montevideo.
- Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) (2010). La población afrodescendiente en Uruguay desde una perspectiva de género. Cuadernos del Sistema de Información de Género N.º 1, julio de 2010.
- Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) (2011). Estadísticas de género 2010. Sistema de Información de Género. Montevideo.
- Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) (2013). Estadísticas de género 2012. Sistema de Información de Género. Montevideo.
- Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) (2014). Estadísticas de género 2013. Evolución de los indicadores de género en el período 2009-2013. Sistema de Información de Género. Montevideo.
- Ipsen A (2010). Ni Peras ni Manzanas: la transición de género en los puestos de trabajo en los empaques de cítricos en Uruguay. Se puede consultar en: www.alasru.org/wp.../09/GT21-Annabel-Ipsen.pdf
- Laens S. y Terra M. (1999). Effects of the Completion of MERCOSUR on the Uruguayan Labor Market: A Simulation Exercise Using a CGE Model. Se puede consultar en: www.generoycomercio.org/investigacion/uruguay/Uru-trabajo.pdf
- Lall S. (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*. 28 (3): 337-69.
- La Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC)/UNWOMEN (2011). Respuestas a la violencia basada en género en el cono sur: Avances, retos y experiencias regionales. Se puede consultar en: https://www.unodc.org/documents/lpo-brazil//noticias/2011/07-julho/Diagnostico_consolidado_espanol_2.pdf
- Latinobarómetro (2011). Informe 2011. Corporación Latinobarómetro. Santiago.
- Llambi C., Laens S., Perera M. y Ferrando M. (2011). Assessing the Impact of the 2007 Tax Reform on Poverty and Inequality in Uruguay. PEP-MPIA Documento de trabajo N.º 2011-14, septiembre de 2011.
- Lora E (1997). Una década de reformas estructurales en América Latina: ¿Qué se ha reformado y cómo cuantificarlo? Documento de trabajo N.º 348. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Marinakís A., Reinecke G. y Velasco J. (2005). Desafíos para las instituciones y políticas en un Mercado laboral cambiante. En: Marinakis A., Reinecke G. y Velasco J., eds. Uruguay: Empleo y Protección Social de la Crisis al Crecimiento. Organización Internacional del Trabajo. Santiago: 13-37.
- McMillan M. y Rodrik D. (2011). Globalization, Structural Change and Productivity Growth. En: Bacchetta M y Jansen M, eds. Making Globalization Socially Sustainable. Organización Mundial del Comercio y Organización Internacional del Trabajo. Ginebra: 49-85.
- Meyer L. (2006). Trade Liberalization and Women's Integration into National Labor Markets: A Cross-country Analysis. *Social Indicator Research*. 75 (1): 83-121.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2012). Las Exportaciones de Servicios en la Estrategia de Desarrollo del Uruguay. Fernando Lorenzo, Ministro de Economía y Finanzas, 14 de septiembre de 2012. Disponible en la página web del Ministerio.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2012). Evolución del Salario: abril 2012. Unidad de Evaluación y Monitoreo de Relaciones Laborales y Empleo, Observatorio del Mercado de Trabajo. Ministerio de Empleo y de la Seguridad Social, mayo de 2012. Disponible en la página del Ministerio.
-

- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2013). Informe Asalariados Privados Rurales. Unidad de Evaluación y Monitoreo de Relaciones Laborales y Empleo Observatorio de Mercado de Trabajo (OMT), Octubre de 2013.
- Moncarz P. y Vaillant M. (2010). Who wins in South-South trade agreements? New evidence for MERCOSUR. *Journal of Applied Economics*, Universidad del CEMA, Vol. 0, 305-334, noviembre de 2010.
- Notaro J. (2005). Empleo y Desempleo en Uruguay 1984-2005. Documento de trabajo N.º 05/02. Instituto de Economía –IECON. Montevideo.
- Oaxaca R. (1973). Male-female wage differential in urban labor markets. *International Economic Review*, Vol. 14, Número 3, 693-709.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2013). Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. Se puede consultar en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_234413.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2014). Reducción del empleo informal en Uruguay: políticas y resultados. Se puede consultar en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245623.pdf
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012). Examen de las Políticas Comerciales del Uruguay (WT/TPR/S/263/Rev.1).
- Organización para la Alimentación y la Agricultura de las Naciones Unidas (FAO) (2004). La Situación de las Mujeres Rurales en Uruguay. Oficina Regional de la FAO, Santiago. Se puede consultar en: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ai013s/ai013s00.pdf>
- Organización para la Alimentación y la Agricultura de las Naciones Unidas (FAO) (2010). Base de datos Género y Derecho a la Tierra - Uruguay. Se puede consultar en: http://www.fao.org/gender/landrights/report/en/#bib_country_id=11. Consultado el 19 de marzo de 2014. (<http://www.fao.org/gender/landrights/home/report/es/>)
- Osimani R. y Estol R. (2007). Apertura comercial y crecimiento económico: evidencia del caso Uruguayo en los últimos 30 años. Documento de trabajo N.º 07/2007, julio de 2007. Centro de Investigaciones Económicas - CINVE. Montevideo.
- Osimani R. y Laens S. (2001). The Determinants of Intra-Industry Trade: The Case of Uruguay. Centro de Investigaciones Económicas – CINVE. Montevideo.
- Ourens G. (2010). Uruguay at the Mirror: An Empirical Analysis of the Uruguayan Productive Structure through the Method of Reflections. Documento de trabajo N.º 29/10. Universidad de la República, Montevideo.
- Pages C. (2005). Diagnóstico del Mercado de Trabajo en Uruguay. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.
- Peluffo A. (2004). Researching the Trade Productivity Link: Evidence from Uruguay. Se puede consultar en: www.nottingham.ac.uk/documents/conferences/2004/pg-conf-2004/adrianapeluffo-postgrado.pdf
- Peluffo A. (2010). Trade Liberalization Productivity, Employment and Wages in Uruguay: A Difference-in-Difference Approach. Instituto de Economía – IECON, Montevideo. Se puede consultar en: www.bvrie.gub.uy/local/file/
- Peluffo A. (2013). Foreign Direct Investment, Productivity, Demand for Skilled Workers and Wage Inequality: An Analysis of Uruguay. Documento de trabajo N.º 02/2013. Instituto de Economía - IECON. Montevideo.
- Perazzo I. (2008). Evolución de las Principales Variables del Mercado Laboral: 1996-2007. Documento de trabajo N.º 8/08. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Perazzo I. (2012). El Mercado laboral Uruguayo en la Última Década. Documento de trabajo N.º 1/12. Instituto de Economía – IECON. Montevideo.
- Pribble J. (2006). Women and Welfare: The Politics of Coping with New Social Risks in Chile and Uruguay. *Latin American Research Review*. 41 (2): 84-111.
-

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2001). Desarrollo Humano en Uruguay. Inserción Internacional, Empleo y Desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe/UNDP, Montevideo.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013. Se puede consultar en: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
- REAF/MERCOSUR, AECID y MGAP (2013). Acceso, tenencia, uso y control de tierras con perspectiva de género. El caso uruguayo.
- Rivas F. y Rossi M. (2000). Discriminación salarial en el Uruguay 1991-1997. Documento de trabajo N.º 7/00. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Rodríguez S. y Perazzo I. (2009). Reformas en el Uruguay: una mirada desde la perspectiva de género. Series: Studies and Perspectives N.º 9. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Montevideo.
- Rossi M. (2011). Poverty in Uruguay (1989-1997). Se puede consultar en: <http://decon.edu.uy/publica/2001/Doc2101.pdf>
- Salvador S. (2007). A Comparative Study of Care Economy: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Uruguay. Se puede consultar en: http://www.generoycomercio.org/areas/investigacion/Salvador07_eng.pdf
- Sexual Rights Initiative (ONG) (2009). Quick Guide to Address Women's Issues during the Universal Periodic Review on Uruguay.
- Sinha A. (2011). Trade and the Informal Economy. In: Jansen Peters and Salazar-Xirinachs J. Trade and Employment: From Myths to Facts. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra: 125-70.
- Tansini R. y Triunfo P. (1998). Eficiencia Técnica y Apertura Externa del Sector Manufacturero Uruguayo. Documento de trabajo n.º 04/98, diciembre de 1998. Universidad de la República, Montevideo. Se puede consultar en: www.bvrie.gub.uy/local/File/JAE/1998/Tansini-Triunfo.pdf
- Terra M. (2006). Los Impactos del ALCA en el MERCOSUR: Una revisión analítica de la literatura existente. Series: Studies and Perspectives N.º 5. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Montevideo.
- Terra M., Bucheli M. y Estrades C. (2008). Trade Openness and Gender in Uruguay: A CGE Analysis. MPIA Documento de trabajo n.º 2008-16. Partnership for Economic Policy (PEP) and Modeling and Policy Impact Analysis (MPIA) Program.
- Terra M., Bucheli M., Laens S. y Estrades C. (2005). The Effects of Increasing Openness and Integration to the MERCOSUR on the Uruguayan Labor Market: A CGE Modeling Analysis. MPIA Documento de trabajo n.º 12/05. Universidad de la República, Montevideo.
- Terra M., Bucheli M. y Estrades C. (2008). Trade Openness and Gender in Uruguay: a CGE Analysis. Documentos de trabajo MPIA 2008-16, PEP-MPIA.
- Tubio M and Lombardo R (2013). La Agroindustria del Arandalo en Uruguay: Una estrategia de desarrollo? Transformaciones Recientes y Desafíos para el Desarrollo Regional. Jorge Leal Compilador. Departamento de Ciencias Sociales. Universidad de la República, Montevideo. Se puede consultar en: www.clcso.org.ar/libreria_gm/archivo/pdf_14pdf
- Unión Interparlamentaria. 2015. Datos sobre mujeres en los Parlamentos Nacionales (Mayo 2015). Se puede consultar en: <http://www.ipu.org/wmn-e/classif.htm>. Consultado el 5/06/2015
- Uruguay XXI (2010). Offshoring & Outsourcing: Investment Opportunities in Uruguay. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo. Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy>
- Uruguay XXI (2011). Concentración de las Exportaciones Uruguayas y la de sus Competidores. Documento de trabajo N.º 2, agosto. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo.
- Uruguay XXI (2012). Caracterización de las Empresas Exportadoras Uruguayas. Documento de trabajo n.º 4, abril. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo.
- Uruguay XXI. (2013a). Foreign Trade Statistics. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo.
-

- Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/en/commercial-and-economic-information/foreign-trade-statistics/>
- Uruguay XXI (2013b). Global Export Services. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo. Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Global-Services-Exports-Nov-2013-Uruguay-XXI.pdf>
- Uruguay XXI (2013c). Free Zones in Uruguay. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo. Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/03/Free-Zones-December-2013-UruguayXXI.pdf>
- Uruguay XXI (2014a). Forestry Industry. Industry Reports. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo. Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/03/Forest-Industry-Uruguay-XXI-April-20141.pdf>
- Uruguay XXI (2014b). Tourism Sector. Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. Montevideo. Se puede consultar en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/03/Tourism-Sector-Uruguay-XXI-February-2014.pdf>
- Vaillant M. (1998). Trade Policy on a Country Basis and the Uruguay Round: The Case of Uruguay. Se puede consultar en: www.fcs.edu.uy/archivos/Doc_0201.pdf
- Vaillant M. (2008). Nuevas Oportunidades para Economías Pequeñas y Remotas: Uruguay como exportador de Servicios. Series: International Trade, N.º 89. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago.
- Vaillant M. y Lalanne A. (2010). Zonas Francas de Uruguay: Actividad económica, comercio y plataforma para la exportación de servicios. Series: Studies and Perspectives N.º 11. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Montevideo.
- Vaillant M. y Ventura-Diaz V. (2004). Uruguay: Trade Policy in a Small Country. En Lengyel M y Ventura-Diaz V, eds. Trade Policy Reforms in Latin America. Palgrave Macmillan. Nueva York: 125-43.
- van Staveren I. (2010). The Feminist Economics of Trade: Recent Research on a Two-way Relationship. Se puede consultar en: http://www.wti.org/fileadmin/user_upload/nccrtrade.ch/hi/van%20Staveren%20I_slides.pdf
- World Grain (2013). Focus on Uruguay. Se puede consultar en: <http://www.world-grain.com/Departments/Country%20Focus/Country%20Focus%20Home/Focus%20on%20Uruguay.aspx?cck=1>
- Yahmed SB. (2013). Gender Wage Gaps across Skills and Trade Openness. Se puede consultar en: http://www.econ.uzh.ch/eiit/Events/sinergiaconference2014/abstractsandpapers2014/Ben_Yahmed_Sarra_Gender_Trade_Skills.pdf
-

