



MEDICIÓN DE INDICADORES DE TRABAJO DECENTE

Proyecto RedLat-DGBBW

INFORME URUGUAY 2016

INSTITUTO CUESTA DUARTE

PIT.CNT

INTRODUCCIÓN

Luego de más de una década de crecimiento ininterrumpido del producto bruto interno (PBI) a tasas medias superiores al 3% anual, en 2015 la economía uruguaya sufrió un brusco enlentecimiento en su ritmo de expansión, creciendo tan sólo 1%. La ralentización de las economías emergentes, la caída en los precios de las *commodities* y en particular, los problemas económicos registrados en los países de la región (donde se encuentran nuestros principales socios comerciales) fueron las principales causas detrás de la desaceleración de la actividad, que comenzó en el plano externo y se trasladó rápidamente al sector interno.

La menor actividad económica impactó con rapidez en el mercado laboral, donde los principales indicadores del mercado de trabajo registraron retrocesos: cayó el empleo y aumentó el desempleo conjuntamente con el número de trabajadores amparados por el seguro de desempleo. En relación a la evolución del salario real, la misma también se enlenteció y el aumento medio fue de tan sólo 1,6%, luego de haber crecido a tasas superiores al 4% anual durante más de una década.

El menor crecimiento del salario real sumado a la caída del empleo, provocó una leve caída de la participación de la masa salarial en el producto. En materia distributiva, además de este pequeño retroceso en la distribución funcional del ingreso, se frenaron los avances que se venían registrando en la distribución de ingresos personales medida a partir del índice de Gini. También en relación a la disminución de la pobreza se frenaron los avances, y luego de varios años de mejoras en este plano, tanto la pobreza como la indigencia se mantuvieron estancadas en 2015 en los mismos porcentajes registrados en 2014.

En los primeros meses de 2016 la actividad económica se estancó y se espera que para el cierre de este año, el crecimiento vuelva a enlentecerse (ubicándose entre 0% y 0,5%) para volver a crecer lentamente en 2017.

Genera preocupación en el movimiento sindical lo rápido que se trasladó el enlentecimiento de la actividad económica al mercado de trabajo, ya que aún cuando la economía siguió creciendo levemente, los principales indicadores laborales empeoraron de manera rápida. También se frenaron los avances en materia distributiva y en la mejora de la calidad de vida de la población (ya que los avances distributivos se frenaron o empeoraron moderadamente y los datos de pobreza e indigencia dejaron de descender). Esto hace repensar el accionar de las instituciones distributivas (tanto los Consejos de Salarios, por donde se canaliza la negociación colectiva, como las políticas sociales destinadas a atender a la población más vulnerable, y la estructura tributaria que la sustenta), que fueron un puntal para mejorar la distribución en la etapa de crecimiento pero no han sido tan eficientes en la fase baja del ciclo.

Finalmente, cabe destacar que en 2015 Uruguay firmó un acuerdo marco para la puesta en marcha del programa de Trabajo Decente en el país 2015-2020. Dicho acuerdo marco complementa la adopción de la Agenda 2030 para el Desarrollo sostenible de Naciones Unidas cuyo objetivo número 8 establece: “Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos”, a la cual Uruguay adhirió. Este acuerdo marco pone de manifiesto la voluntad de empresarios, trabajadores y gobierno de trabajar de manera tripartita distintos ejes temáticos que hacen al Trabajo

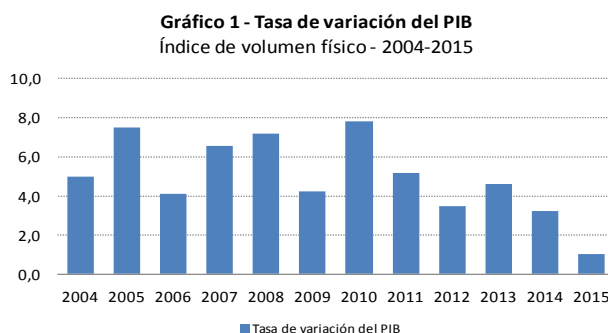
Decente, entre los que se encuentra el empleo de calidad, la protección social y seguridad y salud en el trabajo y el diálogo social.

CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL

1. CONTEXTO MACROECONÓMICO

i. Evolución de la actividad económica

En el año 2015, luego de más de una década de crecimiento ininterrumpido de la actividad económica a tasas históricamente elevadas, la economía uruguaya enlenteció su ritmo de expansión y creció tan sólo 1% como se observa en el gráfico 1. Pese a que el crecimiento siguió siendo positivo en 2015 y no se verificaron trimestres de caída interanual de la actividad, el



freno de la actividad económica fue fuerte y se pasó de una expansión de 3,2% en 2014 a un ritmo de crecimiento de 1%, con trimestres de prácticamente nula variación de la actividad.

El período de menor crecimiento y recesión económica que atraviesan nuestros principales socios comerciales (Argentina y Brasil) sumado al enlentecimiento de economías emergentes como China, que cada vez explica un porcentaje mayor de nuestras ventas al exterior, junto a la ralentización y caída en los precios de los principales productos de exportación (commodities), configuraron un escenario externo más desfavorable para nuestro país. Así, el enlentecimiento se originó de la mano del sector externo y rápidamente se trasladó al sector interno, vía el consumo y la inversión.

En 2015 la producción nacional alcanzó los 53.400 millones de dólares; unos 15.415 dólares per cápita, una cifra menor a la alcanzada en los años previos dada la evolución que tuvo el tipo de cambio en el año.

Cuadro 1 - Producto Interno Bruto - 2004 -2015

	En miles de dólares corrientes	En dólares per capita	Tasa de crecimiento anual (%)
2004	13.697.210	4.099	5,0
2005	17.380.324	5.185	7,5
2006	19.600.138	5.837	4,1
2007	23.435.535	6.977	6,5
2008	30.366.648	9.029	7,2
2009	31.660.911	9.372	4,2
2010	40.285.084	11.860	7,8
2011	47.962.936	14.055	5,2
2012	51.265.905	14.962	3,5
2013	57.560.110	16.723	4,6
2014	57.236.013	16.572	3,2
2015	53.443.089	15.415	1,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCU y INE.

ii. Desempeño sectorial del producto

A nivel sectorial, los sectores que más contribuyeron al crecimiento económico en 2015 fueron la Industria manufacturera (con una expansión de 5,7%) y el sector de Transporte y comunicaciones, cuya actividad aumentó 3,1% en el correr del año. Por el contrario, las mayores caídas se verificaron en la Construcción (retracción de la actividad de 5,4%) y el Comercio, con una caída de 2,5%. Las Actividades primarias por su parte, permanecieron prácticamente constantes en promedio, con un crecimiento de 0,4%.

En el caso de la Industria manufacturera, el crecimiento se explica básicamente por la expansión de la producción de pulpa de celulosa, asociada a la instalación de Montes del Plata (la segunda pastera de gran porte instalada en el país luego de la ex Botnia, actualmente UPM) que durante todo 2015 produjo al total de su capacidad mientras que en 2014 no lo había hecho. Dado el elevado nivel de producción de la pastera para el tamaño de la industria uruguaya, la instalación de la misma provocó un escalón al alza en el producto industrial al comparar un año en que la empresa produjo al tope de su capacidad instalada (2015) frente a uno en que solamente en algunos meses se produjo al total de la capacidad (2014).

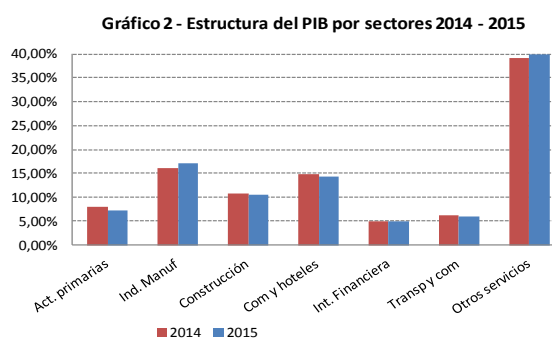
En el resto de los sectores industriales el desempeño fue dispar y si quitamos al sector productor de pulpa de celulosa, el resto de la industria registró en promedio una caída en la actividad. Fueron pocas las ramas industriales que tuvieron un comportamiento positivo mientras la gran mayoría de los sectores presentaron contracciones importantes en el nivel de actividad. Las caídas fueron particularmente relevantes en las ramas volcadas a las exportaciones no tradicionales (ramas no agroexportadoras), como es el caso del sector automotriz y de autopartes, la industria metalúrgica y de la vestimenta, cuyas ventas se encuentran concentradas fuertemente en la región. Como consecuencia de esto, la industria fue uno de los sectores que más puestos de trabajo perdió en el correr del año 2015.

En relación al sector de Transporte y comunicaciones, se trata de un sector que ha venido creciendo de manera importante desde hace tiempo, aunque en los últimos trimestres también ha ralentizado su ritmo de expansión. El crecimiento en este sector es atribuible fundamentalmente a la rama de las comunicaciones, que creció de la mano del desarrollo de la fibra óptica y la extensión de la telefonía móvil y de datos, ya que el sector de transporte también sufrió un freno producto de un menor movimiento tanto del transporte de pasajeros como de carga.

La Construcción fue el sector que acusó la mayor caída de la actividad en 2015, una caída que se sumó a la verificada en 2014 ya que luego del auge que tuvo el sector desde 2005 y hasta 2013, en los últimos tiempos ha presentado caídas importantes en la actividad como resultado de la menor inversión tanto pública como privada y la menor afluencia de capitales hacia el sector inmobiliario.

La caída del sector de Comercio, restaurantes y hoteles por su parte, refleja fundamentalmente la menor actividad en materia comercial, como consecuencia de la disminución del comercio exportador e importador, el que tiene un importante peso en el comercio total.

En relación a la estructura sectorial del producto, como era esperable, entre 2014 y 2015 no se verificaron prácticamente cambios en las participaciones: la industria manufacturera fue la que experimentó el mayor crecimiento y su participación pasó de 16 a 17 puntos del producto. También creció en un punto la



participación de otros servicios, el sector de mayor peso en la economía nacional. Como contrapartida, perdieron participación los sectores cuya actividad se vio más resentida en 2015: la construcción, las actividades primarias y las actividades de comercio, hoteles y restaurantes.

iii. Comportamiento de los componentes de la demanda

Desde la perspectiva de la demanda, solamente se registró un leve crecimiento en el gasto de consumo final (0,3%) explicado por el gasto gubernamental, que creció 2,6% en 2015 (una cifra similar a la del año anterior) mientras que el consumo privado permaneció estancado. La inversión cayó 7,7% en 2015 (8,2% en el caso de la inversión fija) y su participación en el producto se redujo, pasando de representar el 21,4% del producto a dar cuenta del 19,8% del PIB. De esta manera, la contribución de la demanda interna al crecimiento durante 2015 fue negativa.

En el caso del sector externo, tanto las exportaciones como las importaciones cayeron medidas en volumen físico (1,2% y 7,4% respectivamente). Sin embargo, la mayor caída de las importaciones provocó que la contribución neta del sector externo (exportaciones menos importaciones) fuera positiva y contrarrestara la contribución negativa de la demanda interna.

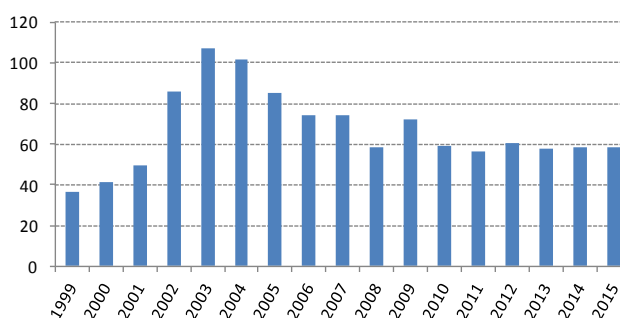
iv. Endeudamiento público

En las economías emergentes, el endeudamiento público es una variable clave para entender la evolución de otras variables macroeconómicas. El endeudamiento, así como las posibilidades de colocación de deuda pública, condicionan el gasto gubernamental y por ende la posibilidad de llevar adelante políticas anticíclicas en momentos de baja de la actividad económica. El mayor o menor endeudamiento no sólo se vincula con una mayor o menor autonomía de la política fiscal sino que

Cuadro 2 - Deuda bruta y deuda neta en relación al PIB - 1999-2015

	Deuda bruta/PIB	Deuda neta/PIB
1999	36,60	23,32
2000	41,51	26,40
2001	49,49	31,55
2002	85,64	59,16
2003	107,33	68,37
2004	101,71	66,54
2005	85,08	51,43
2006	74,54	46,72
2007	74,14	41,23
2008	58,26	27,18
2009	72,52	35,29
2010	59,28	31,02
2011	56,38	27,94
2012	60,73	27,15
2013	57,54	23,12
2014	58,57	21,90
2015	58,72	23,42

Gráfico 3 - Ratio de endeudamiento-producto
Deuda bruta - En porcentajes - 1999-2015



también incide en la política monetaria y la política cambiaria.

Como se observa en el gráfico, en el marco de la crisis de 2002 el ratio endeudamiento-producto en Uruguay alcanzó niveles históricamente elevados, ubicándose por encima del 100%. A partir de allí, la trayectoria de la deuda bruta en relación al producto fue claramente descendente hasta estancarse a partir de 2010 en el entorno del 60% del producto.

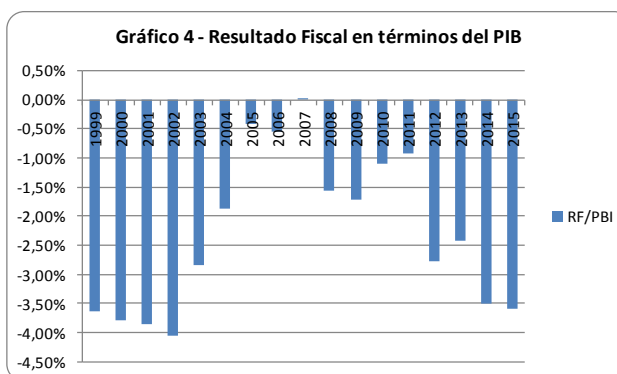
Algo similar se observa en el cuadro 3, donde

además de la evolución de la deuda bruta en relación al producto, aparece la deuda neta (una vez descontados los activos de reserva) en relación al producto. Como se observa en el cuadro, a pesar del estancamiento que tuvo la deuda bruta en relación al producto a partir de 2010, la deuda neta sobre el producto siguió descendiendo como consecuencia del crecimiento de los activos de reserva. Sin embargo, esta tendencia se revirtió en 2015 cuando se vendió una gran cantidad de activos de reserva para contener la volatilidad que tuvo el dólar durante ese año, lo que llevó a que el ratio-deuda neta aumentara levemente.

v. Resultado fiscal

Más allá del nivel de endeudamiento del país, en el nuevo marco de desaceleración económica ha estado bajo la lupa el déficit fiscal. Al igual que el endeudamiento, durante la crisis de 2002 el déficit fiscal creció de manera importante, ubicándose en 2002 en el 4,1% del producto. A partir de ese momento, de la mano del rápido crecimiento que tuvo la actividad económica y un mejor ordenamiento de las cuentas públicas, el déficit fiscal bajó aceleradamente, alcanzándose en 2007 una situación de casi equilibrio en las cuentas públicas (déficit de 0,04% del producto). Sin embargo, a raíz de una política agresiva de inversiones por parte del sector público, en particular en las empresas públicas, el déficit fiscal volvió a crecer a partir de este año, ubicándose en 2015 en niveles similares a los previos a la crisis, como se desprende del cuadro que sigue.

La evolución de este indicador macroeconómico es central, en cuanto condiciona las posibilidades del Estado de realizar políticas públicas e intervenir de manera más agresiva en la economía en momentos en que el consumo y la inversión privada decaen. Desde las filas más ortodoxas en materia económica se aduce que el alto déficit fiscal que actualmente enfrenta



la economía uruguaya le impide realizar políticas anticíclicas en este contexto, lo que limita la posibilidad del Estado de invertir e incrementar las políticas públicas de contención.

2. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

i. Contexto general del mercado de trabajo

A pesar de que durante 2015 la economía mantuvo un leve crecimiento, el enlentecimiento se hizo sentir en el mercado laboral y los principales indicadores del mercado de trabajo sufrieron un leve deterioro, el que continuó en los primeros meses de 2016.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la tasa de actividad para el total del país cayó casi 1 punto porcentual en 2015 respecto a 2014, cuando había alcanzado uno de los puntos más altos desde que se llevan estadísticas laborales. La tasa de empleo también se deterioró y se ubicó en 2015 en el 59% de la población en edad de trabajar (PET – población mayor de 14 años). En 2014 esta tasa también se había ubicado en los valores más altos desde que se llevan registros, alcanzando al 60,4% de la PET.

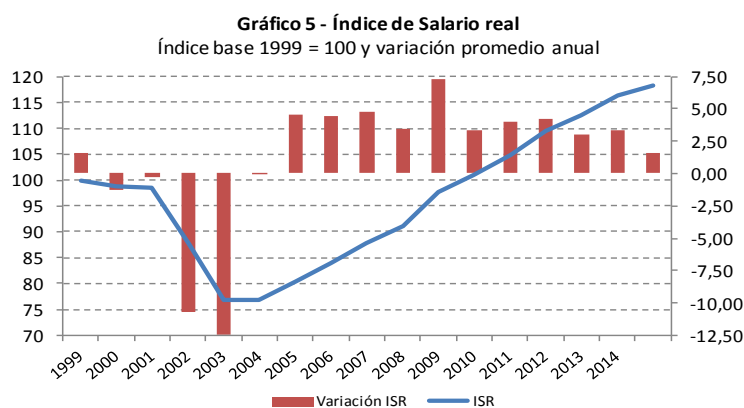
Cuadro 3 - Tasa de Actividad, Tasa de Empleo y Tasa de Desempleo, total país. 2006-2015

	Tasa de Actividad	Tasa de Empleo	Tasa de Desempleo
2006	60,7	54,1	10,8
2007	62,5	56,7	9,4
2008	62,7	57,7	8,0
2009	63,1	58,5	7,7
2010	62,9	58,4	7,2
2011	64,8	60,7	6,3
2012	64,0	59,9	6,5
2013	63,6	59,5	6,5
2014	64,7	60,4	6,6
2015	63,8	59,0	7,5

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Lo anterior determinó que en 2015 la tasa de desempleo se ubicara en 7,5%, casi un punto porcentual por encima de su valor de 2014. De esta manera, luego de varios años con una tasa de desempleo prácticamente constante en el entorno del 6,5%, el desempleo volvió a ubicarse por encima del 7%. Si bien el deterioro del desempleo fue leve, generan preocupación fundamentalmente dos aspectos principales de esta evolución. Por un lado, la rapidez del mercado de trabajo para deteriorarse y destruir puestos de trabajo en un contexto donde la economía continuó creciendo; y por otro lado, la fragilidad de los mecanismos institucionales de contención desarrollados en los últimos años de crecimiento económico para enfrentar estas situaciones (cambios en el seguro de desempleo, desarrollo de políticas activas de empleo, políticas sociales, etc.).

El menor crecimiento de la economía y los retrocesos registrados en el mercado laboral provocaron que el salario real también se enlenteciera. De esta manera, luego de más de una década de crecimiento ininterrumpido del salario real a tasas superiores al 3% anual, en 2015 el salario real



creció solamente 1,56%. Aunque este registro está en línea con el crecimiento de la economía de 1%, el mismo llamó la atención de los principales analistas ya que en la medida en que los

salarios estaban acordados por convenios de mayor duración, no era esperable que se vieran impactados tan rápidamente por la desaceleración de la economía.

Cuadro 4 - Tasas de variación del salario real general, público y privado - 2004-2015

	General	Privado	Público
2004	-0,09	-1,45	2,60
2005	4,58	4,02	5,65
2006	4,39	4,99	3,25
2007	4,77	4,55	5,21
2008	3,48	3,51	3,56
2009	7,30	8,03	5,99
2010	3,32	3,63	2,83
2011	4,03	4,91	2,56
2012	4,23	4,73	3,37
2013	3,00	3,53	2,09
2014	3,38	4,04	2,22
2015	1,56	1,92	0,92

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

ii. Pobreza e indigencia

La caída del empleo y el enlentecimiento en el ritmo de crecimiento del salario real condujo a que se frenaran las mejoras que se venían registrando en los indicadores de pobreza e indigencia, así como en materia distributivo, donde se evidenciaron incluso algunos retrocesos.

En el caso de la pobreza y la indigencia, además del freno en los avances del mercado de trabajo, por la metodología de cálculo de ambos indicadores, incidió también la mayor inflación registrada en el año 2015 ya que este es el indicador empleado para actualizar mensualmente el valor de la canasta básica de alimentos (CBA), base para el cálculo de la pobreza y la indigencia.

Cuadro 5 - Porcentaje de personas en situación de indigencia y de pobreza

	Indigencia	Pobreza
2006	2,5	32,5
2007	2,4	29,6
2008	2,5	24,2
2009	1,6	21
2010	1,1	18,5
2011	0,5	13,7
2012	0,5	12,4
2013	0,5	11,5
2014	0,3	9,7
2015	0,3	9,7

Fuente: INE

Para el promedio del año 2015 la Canasta Básica de Alimentos (CBA) se ubicó en 2.674 pesos uruguayos mensuales per cápita (unos 97,8 dólares) para Montevideo y en 2.493 pesos para el interior del país (91,2 dólares). Quienes no alcanzan estos ingresos per cápita mensualmente son considerados indigentes.

Para medir la pobreza se emplea la Canasta Básica Total (CBT) con el mismo criterio: quienes no alcanzan a obtener ingresos suficientes para cubrir la CBT son considerados pobres mientras que quienes superan dicha canasta son considerados no pobres. Esta canasta básica total surge de la suma de la CBA y otra canasta que contempla las necesidades no alimenticias de un hogar (Canasta Básica No Alimenticia CBNA). En todos los casos se trata de canastas per cápita o consideradas para un hogar unipersonal. No obstante, para calcular la cantidad de personas pobres se emplean en los hogares coeficientes menores a 1 y que difieren según la edad, que contemplan la existencia de economías de escala a la interna del hogar. De esta manera, en un hogar compuesto por dos adultos y dos menores, no implica que para que los mismos se encuentren fuera de la pobreza, el hogar deba percibir en total 4 CBT sino que dependiendo de la cantidad de adultos y de la edad de los menores, este monto será siempre menor.

El valor de la CBT para el promedio de 2015 fue de 10.593 pesos uruguayos (387,6 dólares) en Montevideo y 7.010 pesos uruguayos (256,5 dólares) para el interior urbano. La diferencia en las canastas entre Montevideo y el interior del país contempla la existencia de necesidades distintas, por ejemplo en materia de transporte y servicios básicos, que ponderan de manera diferente en las canastas de ambos sitios.

Pese al freno registrado en 2015, es importante destacar los grandes avances que se dieron en materia de pobreza e indigencia en los últimos años, que hicieron que la pobreza se ubicara por debajo del 10% y la indigencia en niveles inferiores al 0,5% de las personas.

iii. Distribución del ingreso

En el caso de la distribución de los ingresos, como se observa a continuación en los cuadros que siguen, en algunos indicadores distributivos se registró un freno en 2015 mientras que en otros se observaron leves desmejoras respecto a los avances alcanzados en los últimos años.

Así, el índice de Gini que mide la desigualdad de ingresos y que venía evidenciando mejoras importantes desde 2008, se dio una leve desmejora en el indicador que pasó de 0,381 a 0,386. Lo mismo sucede al comparar el ratio entre el ingreso medio del décimo decil y el ingreso promedio del primer decil, que pasó de 11,6 a 11,8. Esta mayor diferencia entre los ingresos del décimo y primer decil se explica porque en 2015 el ingreso medio del décimo

Cuadro 6 - Algunas medidas de la desigualdad de ingresos - 2006 - 2015

	Índice de Gini	Ing medio 1o decil	Ing medio 10mo decil	Ratio 10/1
2006	0,455	1.377	24.693	17,9
2007	0,456	1.502	27.232	18,1
2008	0,439	1.679	28.090	16,7
2009	0,438	1.864	30.939	16,6
2010	0,425	2.030	30.459	15
2011	0,403	2.315	30.759	13,3
2012	0,379	2.454	28.954	11,8
2013	0,384	2.552	30.337	11,9
2014	0,381	2.743	31.951	11,6
2015	0,386	2.734	32.367	11,8

Fuente: INE

decil siguió creciendo mientras que el ingreso medio del primer decil evidenció una pequeña desmejora, aumentando así la proporción entre ambos.

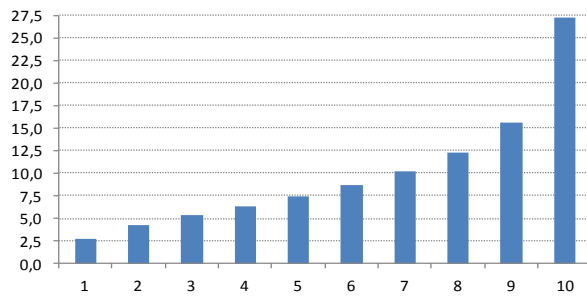
Cuadro 7 - Porcentaje del ingreso total del que se apropia cada uno de los deciles

	2006	2010	2014	2015
Primer decil	2,2	2,4	2,7	2,7
Segundo decil	3,5	3,7	4,2	4,2
Tercer decil	4,5	4,8	5,3	5,3
Cuarto decil	5,5	5,8	6,3	6,3
Quinto decil	6,6	6,9	7,4	7,4
Sexto decil	7,9	8,2	8,7	8,7
Séptimo decil	9,5	9,8	10,2	10,2
Octavo decil	11,9	12,1	12,3	12,3
Noveno decil	16	15,8	15,7	15,6
Décimo decil	32,4	30,4	27,2	27,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

En relación al porcentaje de ingresos de los que se apropia cada uno de los deciles, se observa en 2015 que los datos permanecen prácticamente incambiados respecto a los de 2014, frenando la tendencia de avances en este aspecto que se venía dando desde hace algunos años y que había llevado a que los ingresos de los deciles más bajos representaran un porcentaje cada vez mayor del total de ingresos mientras que el ingreso de los deciles más altos perdía participación en los ingresos totales, como se observa en el cuadro 7 y gráfico 5.

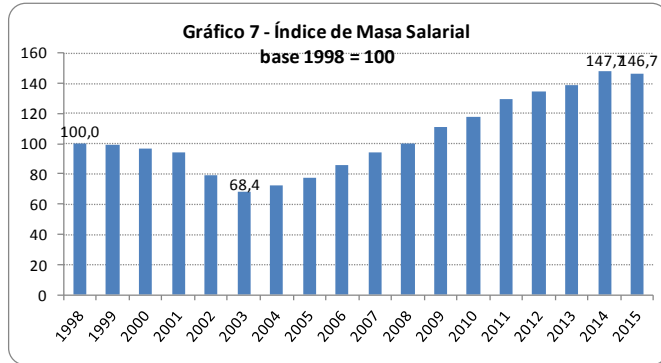
Gráfico 6 - Distribución del ingreso por deciles
Año 2015



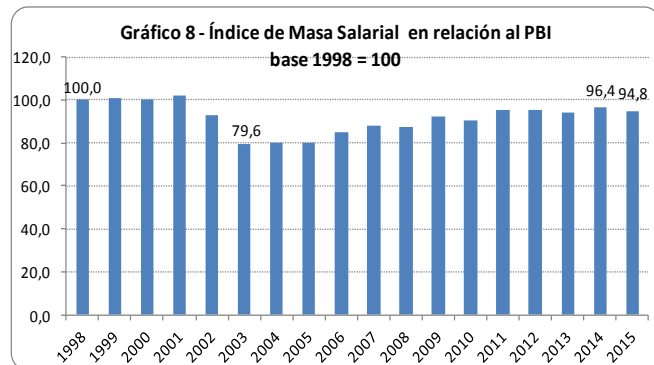
Finalmente, en lo que atañe a la distribución factorial de ingresos, en 2015 se observa un retroceso en este indicador en la medida en que en 2015 la masa salarial pierde participación en el producto respecto al peso que tenía en 2014. Esto se fundamenta en el hecho de que si bien el salario real creció 1,56% en 2015, dicho

crecimiento fue contrarrestado por una caída del empleo algo mayor (1,63%). De este modo la

masa salarial experimentó una leve caída en 2015 luego de 11 años de crecimiento ininterrumpido (pasando de 147,7 a 146,7 tomando como base 100 al año 1998); y considerando el crecimiento de la producción de 1% anual, la masa salarial pierde participación en el producto bruto, pasando de



representar el 32,8% del producto al 32,2% en 2015.

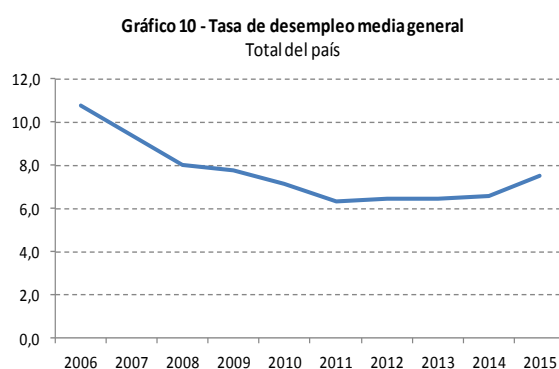
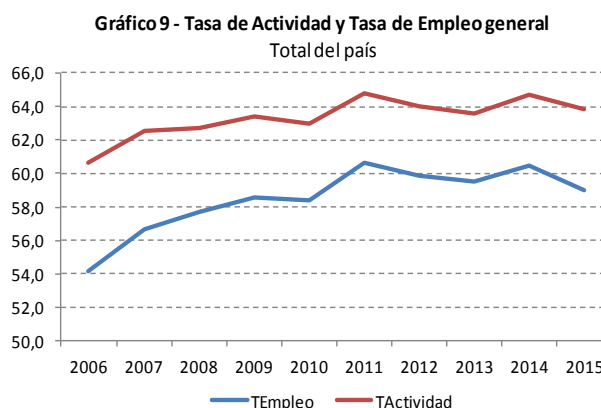


OPORTUNIDADES DE EMPLEO

1. DISTRIBUCIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO

i. Oportunidades medias de empleo

El deterioro evidenciado en 2015 en el mercado de trabajo afectó negativamente las oportunidades de empleo de la población. Como se puede observar en el gráfico que sigue, durante 2015 se verificó una caída general en la tasa de actividad (indicador de la oferta de trabajo) y también de la tasa de empleo general (indicador de la demanda de trabajo); siendo la caída del empleo algo más pronunciada que la de la oferta de trabajo.



Como contrapartida, esto se tradujo en un empeoramiento del dato de desempleo, que como puede observarse en el gráfico que sigue, luego de varios años de prácticamente estancamiento de la misma en el entorno del 6,5%, aumentó aproximadamente 1 punto porcentual en 2015.

ii. Condiciones requeridas al momento de buscar empleo

Al relevar las condiciones requeridas al momento de buscar un empleo, se observa que la mayoría de quienes buscan un trabajo no exigen ningún tipo de condición al momento de hacerlo (algo más del 60% en 2015). Por otra parte, dentro de quienes exigen alguna condición al momento de buscar empleo, más de la mitad (53,8% de quienes plantean alguna condición) busca un empleo acorde a su experiencia o formación.

Por el contrario, quienes exigen condiciones en relación a horario, lugar de trabajo o cuestiones salariales son un porcentaje minoritario de quienes buscan empleo: en todos los

Cuadro 8 - Condiciones requeridas al momento de buscar empleo

	Sin condiciones	Acorde a experiencia	Baja carga horaria	Horario especial	Condiciones salariales	Lugar de trabajo	Horario flexible
2006	66,7	19,2	5,3	3,7	2,6	2,6	..
2007	62,7	18,9	6,8	4,7	3,4	3,5	..
2008	57,3	22,4	5,5	3,5	3,7	2,9	4,7
2009	59,1	20,3	6,0	4,0	3,5	3,2	4,0
2010	57,3	20,7	7,5	4,4	3,4	3,7	3,1
2011	55,0	23,3	6,9	4,7	4,2	3,4	2,4
2012	54,2	22,8	7,1	4,6	3,8	4,6	3,0
2013	55,8	23,3	7,4	4,2	2,7	3,8	2,8
2014	58,9	21,4	6,2	5,3	2,5	3,4	2,4
2015	60,6	21,2	6,0	4,3	2,0	3,7	2,1

Fuente: INE

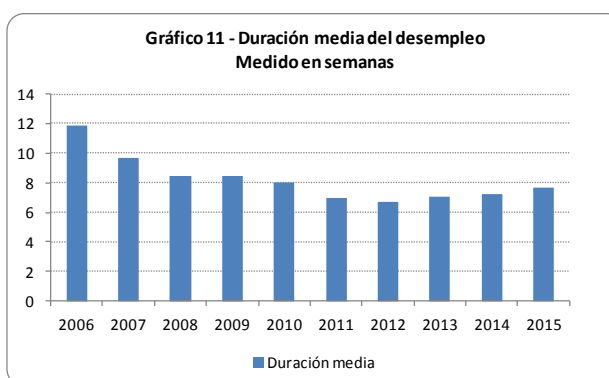
casos menos del 5% del total de quienes buscan un trabajo, como se puede observar en el cuadro que sigue.

iii. Duración media del desempleo

Otro indicador relevante de las oportunidades de empleo a las que se enfrentan las personas es la duración media del desempleo. Dicho indicador suele ser algo volátil y más allá de algunas críticas en torno a su relevamiento, suele aumentar en momentos en que el desempleo aumenta y varía bastante con el ciclo, de manera que la duración media del desempleo suele crecer en coyunturas económicas de menor expansión o crisis, cuando las dificultades para conseguir un trabajo son mayores.

Este indicador cobra mayor relevancia cuando se lo compara con la duración del seguro de desempleo. Así, una duración media del desempleo mayor a la duración de la cobertura del seguro por desempleo estaría indicando un problema importante del mercado de trabajo ya que mostraría que quienes pierden su puesto de trabajo tardarían más tiempo en conseguir un nuevo empleo que el que se encuentran cubiertos con un ingreso por los mecanismos institucionales vigentes.

Como se observa en el gráfico que sigue, en la última década la duración media del desempleo evidenció una importante caída, pasando de casi 12 semanas en 2006 a algo más de 6 semanas en 2012. A partir de este momento, la duración media del desempleo permaneció prácticamente estancada, aumentando levemente en los últimos tres años y ubicándose en 2015 en casi 8 semanas (unos dos meses aproximadamente).



iv. Distribución de oportunidades de empleo entre hombres y mujeres

Las evoluciones anteriores hacen referencia a datos agregados o medios del mercado de trabajo, pero ocultan brechas y trayectorias diferenciales entre distintos colectivos. En particular, interesa destacar la evolución diferencial mostrada por el empleo y desempleo de hombres y mujeres, y entre jóvenes y mayores. Tanto las mujeres como los jóvenes son dos colectivos claramente discriminados en el mercado de trabajo uruguayo, lo que se traduce en menores tasas de empleo y mayores tasas de desempleo para ellos, así como en condiciones de inserción laboral menos favorables

Cuadro 9 - Tasa de Actividad, Tasa de Empleo y Tasa de Desempleo, hombres y mujeres

	Tasa de Actividad		Tasa de Empleo		Tasa de Desempleo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2006	72,2	50,8	66,3	43,7	8,1	14,0
2007	74,0	52,7	69,1	46,1	6,7	12,6
2008	73,3	53,6	69,2	47,8	5,6	10,8
2009	73,8	53,9	70,0	48,7	5,5	10,4
2010	73,1	54,0	69,3	48,9	5,3	9,4
2011	74,7	55,8	71,0	51,3	4,8	8,1
2012	73,5	55,6	69,8	51,1	4,9	8,3
2013	73,9	54,4	70,2	50,0	5,0	8,2
2014	74,3	55,9	70,5	51,3	5,1	8,3
2015	73,0	55,4	68,4	50,5	6,4	8,9

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

(mayor precariedad y menores salarios fundamentalmente).

En los últimos años, las mejoras en el mercado de trabajo se tradujeron también en una reducción de la brecha que desfavorece a las mujeres en cuanto a oportunidades de empleo y se redujo la diferencia entre la tasa de empleo de hombres y mujeres y también en relación al desempleo. Si bien tanto para hombres como para mujeres se verificaron mejoras importantes, los más rápidos avances en las tasas de las mujeres en relación a las de los hombres, condujeron a una disminución de las desigualdades laborales en este plano.

En 2015 a pesar de que tanto hombres como mujeres vieron empeorar sus respectivas tasas de empleo y desempleo, el mayor empeoramiento de la de los hombres hizo que la reducción de las brechas continuara. Mientras que la tasa de empleo de los hombres cayó más de 2 pp (casi 3%), la de las mujeres cayó menos de 1 pp (1,6%), de modo que la distancia entre ambas continuó achicándose en ese año.

Gráfico 12 - Tasa de empleo de hombres y mujeres
Total del país

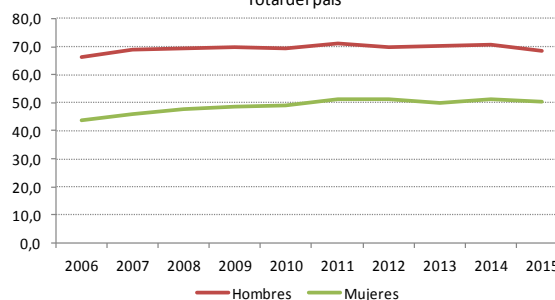
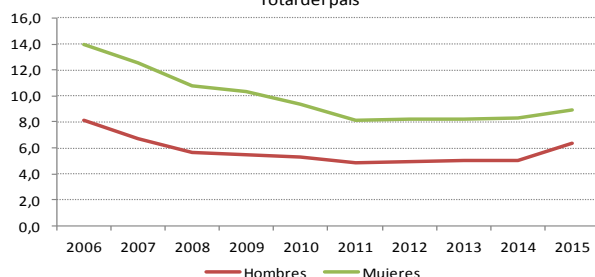


Gráfico 13 - Tasa de desempleo de hombres y mujeres
Total del país



Algo similar –y con mayor intensidad– ocurrió en materia de desempleo: la tasa de desempleo de los hombres aumentó significativamente más que la de las mujeres en 2015 y el ratio entre ambas se ubicó en 1,4 mientras que en el resto del período considerado había estado siempre por encima de 1,65.

En 2016 se comenzará a implementar en Uruguay un Sistema Nacional Integrado de Cuidados (SNIC), que aunque se ejecutará por etapas, tiene como objetivo proveer servicios públicos de cuidados para niños y niñas, adultos mayores y discapacitados. Se espera que una vez que este sistema se termine de implementar, afecte de manera positiva la oferta de trabajo de las mujeres (repercutiendo en su tasa de actividad) que son quienes hoy se encargan mayormente de las tareas de cuidados en el hogar. El nuevo sistema operaría permitiendo a más cantidad de mujeres insertarse al mercado de trabajo y reducir el salario de reserva, afectando así la tasa de actividad, que actualmente se ubica unos 18 puntos porcentuales por debajo de la de los hombres.

v. Oportunidades de empleo para los jóvenes

Otro de los colectivos cuya inserción laboral es más problemática son los jóvenes. La tasa de empleo de los menores de 25 años es casi la mitad de la de los mayores de 25 años (36,1% y 65,3% respectivamente en 2015) y la tasa de desempleo de los menores de 25 es más de cuatro veces superior a la de los mayores de 25 años (22,5% y 4,2% en 2015).

Además, en este caso –a diferencia de lo sucedido con las mujeres- la brecha no ha tenido una tendencia clara a la disminución en la última década sino que por momentos se redujo y en otros aumentó. En el caso del desempleo, en los últimos 5 años la brecha ha tendido a incrementarse y en 2015 las desmejoras en el mundo del trabajo afectaron de manera más importante a los más jóvenes, de forma que la distancia en materia de tasa de desempleo se volvió a agrandar.

Cuadro 10 - Tasa de Empleo y Tasa de Desempleo por grupo de edad

	Tasa de Empleo		Tasa de Desempleo	
	Menores de 25 años	Mayores de 25 años	Menores de 25	Mayores de 25
2006	34,9	59,3	27,9	7,3
2007	37,6	61,8	25,0	6,2
2008	37,9	63,0	22,3	5,2
2009	38,8	63,8	21,0	5,2
2010	38,6	63,9	20,6	4,5
2011	40,8	66,0	18,1	4,0
2012	39,9	65,3	18,5	4,1
2013	39,3	65,0	19,2	4,0
2014	39,1	66,1	19,4	4,2
2015	36,1	65,3	22,5	4,7

Fuente: INE

Una de las herramientas recientemente implementadas para atender esta problemática en el país fue la Ley de Empleo Juvenil, que otorga incentivos fiscales a las empresas que contraten trabajadores jóvenes, variando los incentivos en función de una serie de indicadores entre los que se encuentra el contexto de origen del trabajador contratado. Aunque es temprano para evaluar esta herramienta, algunas voces críticas ya plantean que los incentivos fiscales otorgados son tan pequeños que difícilmente tenga un impacto positivo notorio en el empleo juvenil.

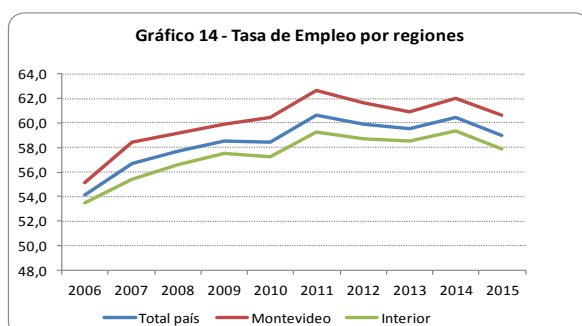
vi. Distribución de las oportunidades de empleo por zona geográfica

En lo que hace a la distribución de las oportunidades de empleo por zona geográfica, históricamente ha existido en el país una diferencia clara entre la capital Montevideo y el resto del país, lo que damos en llamar el Interior. Si bien el empleo ha sido históricamente mayor en la zona montevideana que en el Interior del país, el desempleo también es usualmente mayor en la capital.

Cuadro 11 - Tasa de Empleo y Tasa de Desempleo por regiones

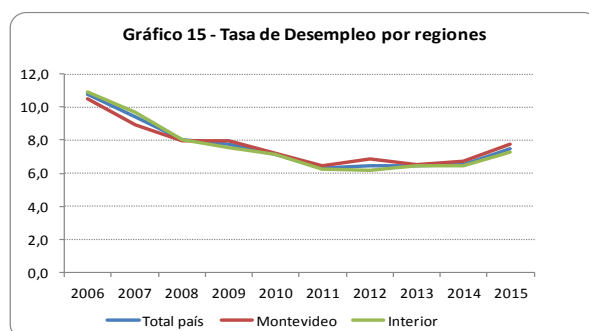
	Tasa de Empleo (TE)			Tasa de Desempleo (TD)		
	Total país	Montevideo	Interior	Total país	Montevideo	Interior
2006	54,1	55,1	53,5	10,8	10,5	10,9
2007	56,7	58,4	55,4	9,4	8,9	9,7
2008	57,7	59,2	56,6	8,0	7,9	8,1
2009	58,5	59,9	57,5	7,7	8,0	7,6
2010	58,4	60,4	57,2	7,2	7,2	7,1
2011	60,7	62,6	59,3	6,3	6,4	6,2
2012	59,9	61,6	58,7	6,5	6,8	6,2
2013	59,5	60,9	58,6	6,5	6,5	6,4
2014	60,4	62,0	59,4	6,6	6,7	6,4
2015	59,0	60,6	57,9	7,5	7,8	7,3

Fuente: INE



Como se observa en el cuadro anterior, en relación al empleo existe una brecha a favor de la capital del país que ha oscilado entre 1,5 y 3,5 p.p. en el período considerado, sin que exista una relación clara entre la evolución del empleo medio en el total del país y la brecha. Pese a la mayor tasa de empleo de la que da cuenta,

en Montevideo es también mayor el desempleo frente al interior del país, en una diferencia que en los últimos años ha rondado el medio punto porcentual.



vii. Ocupados por sector de actividad

En cuanto a sectores de actividad, en 2015 no se dieron cambios importantes en la participación del empleo por sector de actividad sino que se mantuvieron las tendencias que se vienen registrando en los últimos 10 años.

Cuadro 12 - Ocupados por sector de actividad

	Industria Manufacturera	Construcción	Comercio y hoteles	Transporte y comunicaciones	Intermediación financiera	Act primarias	Servicio doméstico	Otros servicios
2006	14,8	6,2	21,8	5,3	7,2	10,9	9,0	24,7
2010	13,9	7,3	21,5	5,4	8,4	11,8	8,6	23,2
2014	12,8	8,1	21,4	7,1	9,5	9,4	7,1	25,1
2015	12,2	8,1	21,9	7,3	9,8	9,0	6,8	25,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

Los sectores que más participación pierden en el empleo total son la industria manufacturera, el servicio doméstico y las actividades primarias. En el caso de la industria manufacturera, la caída de 2015 refuerza la tendencia a la disminución de la participación de este sector en el empleo total, que ya se venía verificando desde hace una década. La fuerte caída en la participación de este sector en el empleo total se verificó en los noventa en el marco de un fuerte proceso de desindustrialización que vivió el país.

Además, esta caída de la participación de la industria en el empleo total se da a pesar de que en 2015 la industria manufacturera fue el sector que más contribuyó al crecimiento de la economía. Esto estaría pautando que en el marco de un crecimiento industrial que ha sido muy heterogéneo (particularmente en los últimos 5 años), los sectores que más crecen son aquellos menos intensivos en empleo mientras que los de peor desempeño y que han registrado caídas en la actividad, son los más intensivos en mano de obra.

En el caso del servicio doméstico, la caída de su participación en el empleo seguramente se explique por el mejor desempeño general del mercado laboral, donde puestos de trabajo tradicionalmente de peor calidad (tanto desde el punto de vista de los salarios como de la regulación laboral vigente) tienden a perder peso en el empleo total. El otro sector de caída en el empleo total son las actividades primarias, que en 2015 mantiene la tendencia y vuelve a perder peso en el empleo. En este caso, la explicación viene por el lado de la mayor introducción de tecnología en el sector, que permitió un incremento importante de la producción con menor contratación de mano de obra; y también el pasaje a algunos cultivos menos intensivos en empleo como es el caso de la soja, que durante varios años de la última década estuvo en el primer lugar del ranking de exportaciones nacionales, superando a la carne.

Por el contrario, los sectores que más aumentaron su participación en el empleo han sido la construcción, los servicios de intermediación financiera y el transporte y comunicaciones. En el caso de la construcción, en 2015 se frenó este crecimiento ya que desde mediados de 2013 el sector entró en crisis, con sucesivas caídas en la actividad, lo que era esperable que repercutiera negativamente en el empleo. No obstante, como la caída del empleo en este sector fue menor a la de otros sectores, su peso en el empleo permaneció constante.



viii. Ocupados por categoría ocupacional

En lo que hace a la distribución de los ocupados por categoría ocupacional, en Uruguay históricamente han tenido un peso preponderante los trabajadores dependientes o asalariados, ya sean del sector público o del privado. Éstos representan algo más del 70% del total de ocupados, presentando un leve incremento en la última década (los trabajadores asalariados pasaron de representar el 71,3% del total de ocupados al 72,4%). Dicha tendencia se explica fundamentalmente por el incremento relativo de los asalariados privados, a pesar de que en 2015 su participación en el empleo total cayó levemente (aproximadamente 1 pp) como se puede observar en el cuadro que sigue.

Cuadro 13 - Distribución de los ocupados por categoría de la ocupación

	2006	2010	2013	2015
Asalariados privados	54,8	57,6	58,7	57,7
Asalariados públicos	16,5	15,1	15,5	14,7
Ctapropista c/local	15,9	18,1	17,7	19,8
Ctapropista s/local	6,8	3,2	2,4	2,5
Otros	6	6	5,7	5,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Como contrapartida, y a diferencia de lo que sucede en buena parte de los países latinoamericanos, los trabajadores independientes, por su cuenta o cuentapropistas, representan aproximadamente un quinto del total de ocupados. En los últimos diez años dicho porcentaje no varió significativamente (pasó de 22,7% en 2006 a 22,3% en 2016) a pesar de que se verificó un cambio sustancial en la composición de los cuentapropistas, que va de la mano nuevamente de avances en cuanto a la calidad del empleo.

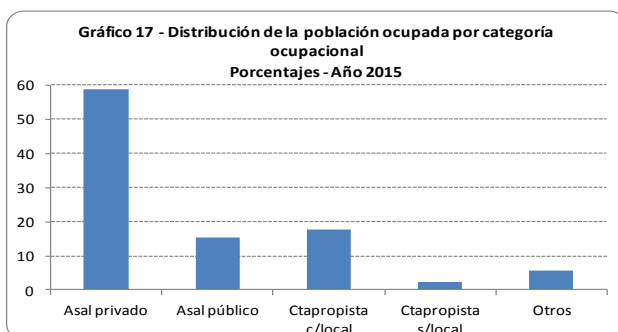
El cuentapropismo en general se asocia con empleos de baja calidad, escasa cobertura a la seguridad social e ingresos bajos y variables. Así, el trabajo por cuenta propia es una variable de escape para los trabajadores en momentos en que la coyuntura del mercado laboral empeora o es más incierta. Una muestra de esto es la relación entre cuentapropismo y evolución general del mercado laboral: en momentos en que la tasa de empleo es menor y el desempleo aumenta, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia también crece, indicando que se trataría de empleos de emergencia a los que recurren los trabajadores

cuando son más escasos los empleos formales y de mejor calidad, verificándose la tendencia inversa en momentos de crecimiento económico y auge del mercado laboral.

En Uruguay, las estadísticas laborales dividen a los trabajadores por cuenta propia en dos grandes grupos, que busca diferenciar a partir de algunas características básicas a este grupo de trabajadores relativamente heterogéneo. Así, por un lado se encuentran los trabajadores por cuenta propia con inversión, donde se ubican los cuentapropistas que realizaron alguna inversión para el desarrollo de su actividad, ya sea que se trate de una inversión de capital de manera de contar con un local o herramientas para realizar la actividad o que tengan una inversión en capital humano. Por otro lado, los cuentapropistas sin inversión son aquellos que no realizaron ninguna inversión para realizar la actividad a la que se dedican, ni en cuanto a local o herramientas ni en cuanto a su formación.

Esta clasificación permite distinguir en un grupo tan heterogéneo entre por ejemplo profesionales universitarios que trabajan por cuenta propia (con o sin local) de quienes trabajan en la calle limpiando vidrios en los autos o cuidando coches. Se trata de una distinción no menor en la medida en que son empleos totalmente diferentes en lo que atañe a la protección y calidad de los mismos.

En la última década y de la menor de las evidentes mejoras registradas en el mercado laboral, aunque no se dieron variaciones significativas en la participación del trabajo por cuenta propia en el empleo total, se observa un cambio importante entre los cuentapropistas que estaría mostrando el pasaje a empleos de mejor calidad. Mientras que en 2006, el 70% de los cuentapropistas eran trabajadores independientes con local o algún tipo de inversión y el



restante 30% (6,8% del total de ocupados) eran trabajadores por cuenta propia sin local, asociados seguramente a al menos una problemática en relación al empleo; en 2015, casi el 90% del total de cuentapropistas realizó algún tipo de inversión relativa a su empleo y tan sólo el 11% (2,3% del total de ocupados) son cuentapropistas sin local.

Finalmente, cabe señalar que pese a su menor participación en el empleo total, aún hay un número importante de ocupados que trabajan de manera independiente y sin ningún tipo de inversión. Dentro de este colectivo, el no registro a la seguridad supera el 80% indicando claramente un problema en cuanto a la calidad del empleo de esta categoría ocupacional.

Dentro del restante 5,3% de ocupados se encuentran los trabajadores familiares no remunerados y los cooperativistas, categorías que tradicionalmente en Uruguay han tenido un escaso peso en el empleo total.

2. OPORTUNIDADES DE EMPLEO DECENTE

i. Ocupados por característica de la ocupación: subempleo y precariedad

Uno de los aspectos que generalmente se ven más resentidos en materia laboral ante crisis económicas o simplemente ante coyunturas del mercado laboral menos favorables, es la calidad del empleo, y en particular el registro a la seguridad social.

En Uruguay, el no registro a la seguridad social es el principal problema del mercado laboral en lo que hace a la calidad del empleo, no solamente por su magnitud (aproximadamente 1 de cada 5 ocupados no está registrado a la seguridad social) sino también por las consecuencias en materia de derechos laborales que esto acarrea.

En la medida en que la mayor parte de las prestaciones sociales están vinculados al empleo formal, cuando el trabajador no está registrado en la seguridad social y no se realizan

CUADRO 14 - OCUPADOS POR CARACTERÍSTICA DE LA OCUPACIÓN

	SUBEMPLEO	SUBEMPLEO Y NO REGISTRO	NO REGISTRO	EMPLEO SIN RESTRICCIONES
2006	3,8	9,0	26,0	61,2
2007	3,5	8,6	26,0	61,9
2008	3,0	7,3	26,2	63,6
2009	2,4	6,3	25,9	65,3
2010	2,5	6,1	25,6	65,8
2011	2,4	4,8	23,5	69,3
2012	2,4	4,7	21,8	71,0
2013	2,3	4,4	21,2	72,1
2014	2,2	4,4	20,5	72,9
2015	2,3	4,8	19,9	73,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

aportes personales ni patronales por ese puesto de trabajo, el trabajador no puede acceder a beneficios como el seguro por enfermedad para él y su familia, seguro por accidentes, derecho a la jubilación una vez finalizada su vida laboral activa, entre otros.

Durante la última gran crisis económica que vivió nuestro país entre 1998 y 2002, el no registro a la seguridad social alcanzó al 40% de los ocupados y con la recuperación económica posterior y la puesta en marcha de políticas específicas para combatir este flagelo, el no registro a la seguridad social comenzó a descender. Este descenso fue rápido en una primera etapa en la medida en que se iban creando nuevos puestos de trabajo de mejor calidad (registrados) y se iban sustituyendo algunos de los no registrados.

Sin embargo, pasada esta primera etapa, su disminución se hizo mucho más lenta y entre 2006 y 2015 se redujo solamente en 6 puntos porcentuales. El no registro a la seguridad tiene un mayor peso entre los ocupados por cuenta propia que entre los asalariados, donde alcanza al 12% del total de asalariados privados.

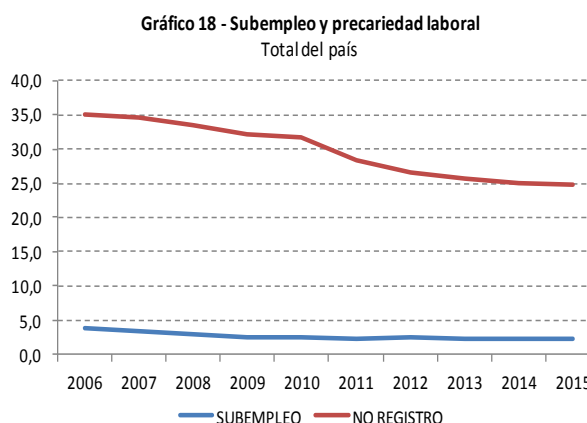
Dada la rigidez a la baja que ha exhibido este indicador, existe consenso a nivel nacional en que es necesario llevar adelante políticas más agresivas para disminuir el no registro a la seguridad social, en particular en aquellos sectores donde éste tiene un mayor peso como es el caso del servicio doméstico y la construcción. Si bien es en estos sectores donde mayores mejoras relativas se han dado, los elevados niveles de partida condicionan aún los resultados y siguen siendo los sectores con mayores niveles de ocupados no registrados a la seguridad social. En el caso de la construcción, el no registro predomina claramente entre los cuentapropistas mientras que es mucho más bajo entre los asalariados.

En el año 2015, el empeoramiento del mercado laboral, que sí se reflejó en la pérdida de puestos de trabajo, no se tradujo en un aumento del no registro a la seguridad social, el que

siguió bajando y se ubicó por primera vez por levemente por debajo del 20% del total de ocupados (19,9%).

En relación al subempleo horario,¹ el mismo es relativamente pequeño en Uruguay y se ha mantenido bastante estable en los últimos años en torno al 2,5%. Al igual que en el caso del trabajo no registrado a la seguridad social o precario, el subempleo es mayor entre el total de ocupados que entre los asalariados.

Se trata de un indicador que es esperable que se mueva procíclicamente con la coyuntura ya que un menor crecimiento normalmente se utiliza con una menor utilización de la fuerza de trabajo, en particular en la actividad industrial donde la mayor parte de los trabajadores son jornaleros. Así cuando la actividad aumenta las jornadas u horas de trabajo demandadas son mayores mientras que en coyunturas de menor actividad, los trabajadores cumplen jornadas más pequeñas.



ii. Precariedad laboral por sector de actividad

Como se mencionó previamente, la precariedad laboral (entendida como el no registro del trabajador a la seguridad social y la pérdida de una serie de derechos vinculados a la aportación) es mayor entre los ocupados que entre los asalariados en la medida en que es más frecuente entre los trabajadores por cuenta propia. Esto se verifica en todos los sectores de actividad como se puede ver en el cuadro que sigue.

Cuadro 15 - Precariedad por sector de actividad: porcentaje de no cotizantes - Año 2015

	Ocupados	Asalariados
Ganadería, agricultura y pesca	28,8%	19,5%
Minería	19,7%	8,8%
Industria manufacturera	26,3%	11,5%
Electricidad, gas y agua	9,9%	1,2%
Construcción	45,1%	17,0%
Comercio	28,9%	12,1%
Transporte y almacenamiento	14,3%	6,8%
Restoranes y hoteles	32,9%	20,4%
Información y comunicación	5,9%	3,7%
Actividades fin y de seguros	2,1%	1,2%
Servicios a empresas	25,7%	6,8%
Enseñanza	5,4%	1,4%
Salud	7,0%	1,8%
Servicio Doméstico	43,1%	40,5%
Otros servicios	20,2%	5,8%

Fuente: Elaboración propia en base a Microdatos ECH (INE)

entre los ocupados que entre los asalariados en la medida en que es más frecuente entre los trabajadores por cuenta propia. Esto se verifica en todos los sectores de actividad como se puede ver en el cuadro que sigue.

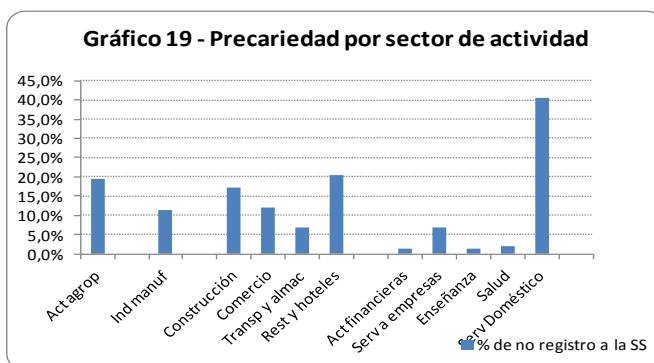
Del cuadro también se desprende la gran diferencia de la incidencia de la precariedad entre sectores de actividad, tanto entre el total de ocupados como entre los asalariados. Entre estos últimos, el sector con mayor peso de la precariedad es el servicio doméstico, donde esta problemática afecta a dos de cada cinco trabajadoras (40%).

Le siguen el sector de restaurantes y hoteles, las actividades de ganadería y la construcción con tasas de precariedad del 20,4%, 19,5% y 17% respectivamente. En el caso de la construcción

1. Por subempleo horario se hace referencia a aquellos trabajadores que desean trabajar una jornada completa de trabajo y están disponibles para hacerlo pero trabajan menos de una jornada laboral. Además de la subutilización de recursos que esto representa, tiene evidentes connotaciones en los ingresos que percibe el trabajador subempleado.

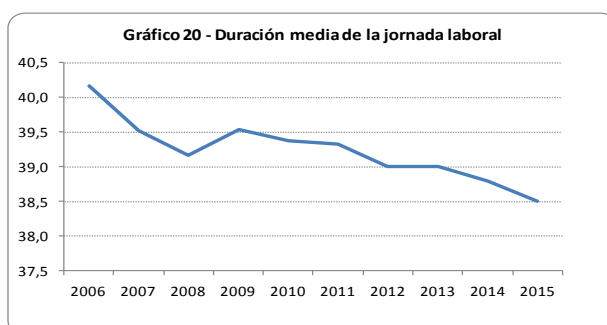
como se mencionó más arriba, la precariedad es mucho más importante entre los cuentapropistas, de manera que en el total de los ocupados su incidencia es del 45%.

El resto de sectores todos se ubican por debajo del promedio (12% entre los asalariados) y la menor incidencia se da entre los trabajadores dependientes de las actividades financieras y de seguros (1,2%), salud (1,4%) y enseñanza (1,8%). Esto se explicaría en parte porque se trata de sectores altamente regulados y además por el importante del empleo público en estos sectores, donde la precariedad laboral presenta registros sumamente bajos.



iii. Duración de la Jornada laboral

En los últimos años la duración promedio de la jornada laboral ha tendido a disminuir levemente, pasando de una media de 40,2 horas en 2006 a 38,5 horas en 2016. Esta caída fue bastante pronunciada entre 2006 y 2008 para hacerse más lenta pero persistente a partir de ese año, como se puede observar en el cuadro que sigue.



Al igual que en otros aspectos laborales, la jornada de trabajo media difiere de manera importante entre sectores, algo que se repite a nivel legal con jornadas legales de 44 horas para el comercio y los servicios y de 48 horas para la industria manufacturera; y jornadas reducidas en la salud, de 30 horas semanales.

Más allá de la legalidad, en el cuadro que sigue se pueden observar las horas promedio trabajadas semanalmente por sector de actividad. Como se puede ver, las mayores jornadas se verifican entre los trabajadores de transporte y almacenamiento, con jornadas semanales de trabajo de 45,4 horas aproximadamente. Si bien la jornada legal es más corta, dentro de este sector –en particular en la rama de transporte- son comunes las jornadas superiores a las 8 horas y el pago de horas extras.

Cuadro 16 - Promedio de horas trabajadas por sector de actividad

	Total	Ind Manufacturera	Construcción	Comercio	Transporte y almacenamiento	Act fin y de seguros	Servicio Doméstico	Act agropecuarias
2011	39,3	42,9	41,1	43,0	46,6	39,4	28,2	44,6
2012	39,0	42,2	40,4	43,1	46,4	38,5	27,2	44,2
2013	39,0	42,3	40,3	42,6	46,0	39,0	27,7	44,1
2014	38,8	42,3	39,9	42,9	45,6	39,2	27,9	43,7
2015	38,5	41,8	39,2	42,4	45,4	38,0	28,0	43,2

Fuente: INE

Uno de los sectores donde históricamente se han registrados mayores problemas para regular la jornada laboral son las actividades agropecuarias y fue recientemente (en 2008) que se aprobó la ley de 8 horas en el sector que camina en este sentido. No obstante, en función de la información del cuadro anterior, se trata de uno de los sectores con jornadas laborales más extensas, pero la misma se ubica por debajo del máximo legal de 48 horas para el sector y ha venido descendiendo paulatinamente en los últimos años.

En el otro extremo se ubica el servicio doméstico en lo que también se una problemática para el sector que es la corta duración de la jornada laboral, la que se vincula obviamente con ingresos salariales también significativamente menores. El sector se caracteriza por trabajadoras en relación de dependencia que laboran por hora y en distintos hogares. Los tiempos de traslado entre uno y otro trabajo, y muchas veces, la corta duración de la jornada en cada uno de ellos, hace que la trabajadora termine laborando y cobrando por jornadas más cortas y perciba ingresos insuficientes.

REMUNERACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO

1. NORMATIVA MÍNIMA EN RELACIÓN AL SALARIO – Salario Mínimo Nacional

i. Fijación y evolución del Salario Mínimo Nacional (SMN)

En Uruguay, el salario mínimo nacional (SMN) se fija por decreto del Poder Ejecutivo sin que exista una normativa en cuanto a la periodicidad de fijación del mismo ni regulación en cuanto al monto a fijar. No obstante, desde la reinstalación de los Consejos de Salarios en marzo de 2005,² previo a decretar el SMN, el Poder Ejecutivo consulta sobre el decreto a los sectores profesionales del ámbito privado (trabajadores y empresarios) en el Consejo Superior Tripartito (ámbito máximo de los Consejos de Salarios en el sector privado).

Igualmente, cabe recordar que Uruguay es un país de salarios mínimos múltiples en la medida en que existe un salario mínimo diferente para cada categoría laboral y sector de actividad, que ampara a todos los trabajadores del sector privado sin exclusiones. Sin embargo, el SMN sigue siendo una variable de relevancia y reivindicada por el movimiento sindical ya que continúa siendo el salario de referencia para el sector informal en la medida en que quienes se insertan a trabajar en el sector informal muchas veces desconocen los salarios y ajustes que les corresponde según su categoría laboral y sector de actividad.

En los últimos años, el SMN viene siendo reajustado de manera anual en enero de cada año. Aunque no existe reglamentación en relación a cuál es el indicador por el cual debe aumentar periódicamente, en los últimos años ha aumentado como mínimo en la misma proporción en que lo hace la inflación medida a partir del Índice de Precios al Consumo (IPC). Esto permitió que en los últimos años el SMN creciera en términos reales y en aquellos años en que no crecía, al menos tampoco disminuía su poder de compra.

Adicionalmente, como en los últimos años en el marco de los Consejos de Salarios –donde se determinan los salarios mínimos por categoría laboral y sector de actividad- se ha llevado adelante una política de priorizar los incrementos de los salarios más bajos (aquellos salarios considerados sumergidos), el SMN al ser el salario sumergido por excelencia también ha acompañado esta política y ha percibido incrementos más elevados en algunos años.

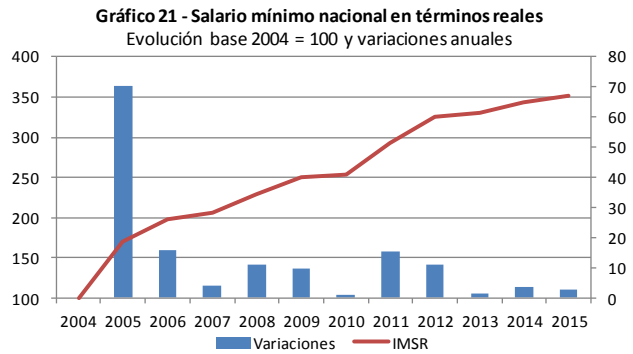
Cuadro 17 - Salario mínimo nacional: monto y evolución

		Pesos	Dólares	Variación Pesos (%)
2004	Enero	1.242	42,0	-
	Julio	1.310	47,2	5,48
2005	Enero	2.050	82,1	56,49
	Julio	2.500	104,4	21,95
2006	Enero	2.618	108,7	4,70
	Julio	3.000	124,9	14,61
2007	Enero	3.075	127,4	2,50
	Julio	3.244	142,6	5,50
2008	Enero	3.416	167,9	5,30
	Julio	4.150	192,5	21,49
2009	Enero	4.441	196,8	7,01
2010	Enero	4.799	239,2	8,06
2011	Enero	6.000	310,7	25,03
2012	Enero	7.200	354,5	20,00
2013	Enero	7.920	386,7	10,00
2014	Enero	8.960	385,4	13,13
2015	Enero	10.000	365,9	11,61

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE y BCU

2. Los Consejos de Salarios son el ámbito institucional de la negociación colectiva. Fueron creados por ley en 1943 y recientemente refrendados en una nueva ley de negociación colectiva del año 2009. Se trata de mesas de negociación tripartita por rama de actividad donde se negocian salarios mínimos por categoría laboral para cada uno de los sectores de actividad y ajustes salariales; a la vez que se acuerdan beneficios y otros aspectos relativos a la organización del trabajo en cada uno de los sectores.

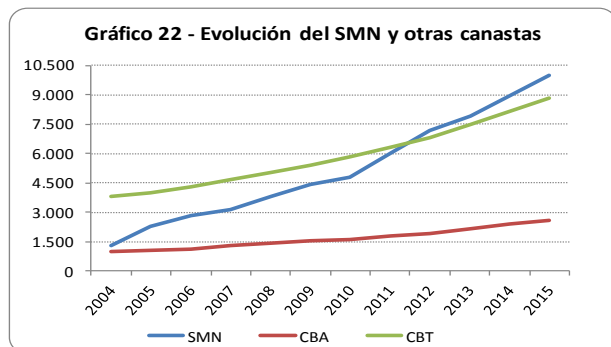
Como se observa en el cuadro 17, lo anterior determinó que entre 2004 y 2015 el SMN creciera casi 1.000% en términos nominales y aproximadamente 350% en términos reales. No obstante, como puede apreciarse en el gráfico que sigue (gráfico 21) a partir de 2013 el SMN creció prácticamente en el mismo porcentaje que la inflación y por tanto el poder de compra del MSN permaneció prácticamente constante.



ii. Relación entre el SMN y algunas medidas relevantes

A pesar del importante crecimiento verificado por el SMN en la última década, el mismo permanece aún en niveles muy bajos. Una comparación interesante para evaluar el nivel del SMN es su relación con la Canasta Básica de Alimentos (CBA) con la cual se mide la indigencia y con la Canasta Básica Total (CBT), ingreso de referencia para medir la pobreza individualmente.

Como se observa en el gráfico 22, en el comienzo del período de análisis, el SMN se encontraba prácticamente en el mismo nivel que la línea de indigencia y claramente por debajo de la línea de pobreza individual. A partir de ese año, el SMN se empieza a despegar de la CBA en la medida en que ésta aumenta por inflación y el SMN tiene incrementos superiores.



Al comparar el SMN con la CBT con la cual se mide la pobreza, recién a partir de 2012 el SMN supera la CBT y por tanto el SMN pasa a ubicarse por encima del ingreso mínimo individual que permite a las personas superar el umbral de la pobreza. No obstante, dado que se trata de un umbral de pobreza individual, es esperable que el SMN se ubique sustancialmente por encima de este monto, de manera que un hogar compuesto por dos perceptores de ingreso y composición media (3,6 personas en el caso de Uruguay) pueda encontrarse fuera de la pobreza.

2. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS SALARIALES

i. Evolución del salario real

Desde 2004 el salario medio real creció ininterrumpidamente de manera sostenida, acumulando en el correr de esos 11 años un crecimiento de más del 50% (53,9% en promedio: 59,6% en el caso de los trabajadores privados y 44,6% entre los públicos). Se trató de un período de fuerte crecimiento económico e importantes mejoras en el mercado de trabajo, que con la institucionalización de la negociación colectiva, permitieron que el salario real también creciera de la mano del empleo y el crecimiento de la economía.

Si bien en los primeros años se partía de niveles salariales muy deprimidos y el salario aumentó también como rebote de la caída que había experimentado durante la crisis económica de 1998-2003 (23% de caída en promedio), en los años siguientes siguió creciendo de la mano de la expansión de la actividad.

Sin embargo, en 2015 sufrió un brusco entlentecimiento y creció en el año tan sólo 1,56% en promedio (1,92% en el caso de los trabajadores privados y 0,92% para los públicos). Pese a que se trató de un año de menor crecimiento de la economía, dado que los

convenios colectivos que rigen los salarios del sector privado estaban fijados de antemano desde mediados de 2013, la principal razón detrás del menor crecimiento salarial fue la mayor inflación registrada durante este año que provocó un mayor deterioro del poder de compra de los salarios que el esperado al momento de firmar los convenios.

ii. Salario promedio

El salario medio que perciben los trabajadores uruguayos no es un dato que publique el Instituto Nacional de Estadística, organismo encargado de publicar todos los datos relativos al mercado laboral, ni ningún otro organismo oficial. Es por esto que la información relativa a montos salariales es de poco manejo en nuestro país, donde al hacer referencia a los salarios se recurre usualmente al Índice Medio de Salarios (IMS), ya sea nominal o real, la que da cuenta de la evolución media de los salarios, sin especificar los niveles actuales o de partida de este cálculo.

No obstante, el salario medio percibo por los asalariados es un dato que se puede calcular a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) que releva el INE y hace

Cuadro 18 - Salario Real Privado y Público - Evolución %

	General	Privado	Público
2005	4,58	4,02	5,65
2006	4,39	4,99	3,25
2007	4,77	4,55	5,21
2008	3,48	3,51	3,56
2009	7,30	8,03	5,99
2010	3,32	3,63	2,83
2011	4,03	4,91	2,56
2012	4,23	4,73	3,37
2013	3,00	3,53	2,09
2014	3,38	4,04	2,22
2015	1,56	1,92	0,92



públicos en su página web. Para realizar este cálculo, que proviene de consultar directamente a las personas acerca de los ingresos percibidos por el trabajo, es necesario realizar algunas opciones metodológicas. En este informe, a efectos de calcular el salario medio así como los salarios promedio por sector de actividad, las comparaciones de ingresos salariales con el Salario Mínimo Nacional y las brechas salariales entre hombres y mujeres, trabajamos con el salario por hora (de manera de contemplar las distintas horas de trabajo a las que refieren los ingresos percibidos por las personas) y a efectos de mensualizarlo, tomamos como base la jornada media de 40 horas semanales, a pesar de que en algunos sectores de actividad las jornadas son de distinta duración como se vio anteriormente.

Como se observa en el cuadro 18, el ingreso promedio de los ocupados en Uruguay (tanto asalariados como trabajadores por cuenta propia, con o sin local) alcanzó los 25.045 pesos uruguayos mensuales en promedio en 2015, unos 916,5 dólares. En el caso de los asalariados, el salario promedio mensual fue algo más bajo, alcanzando los 24.334 pesos uruguayos al mes, unos 890,5 dólares. De esta manera, en 2015 el salario medio mensual se ubicó unas 3 veces por encima del Salario Mínimo Nacional (SMN) considerados los dos en términos líquidos (posterior a los descuentos previsionales obligatorios realizados).

Cuadro 19 - Salario Medio: algunas medidas relevantes - Año 2015

	\$Uruguayos	USD
Ingreso medio ocupados mensual	25.045	916,5
Ingreso medio asalariados al mes (salario medio)	24.334	890,5
Porcentajes (%)		
Ocupados que ganan por debajo de la media	67,6	
Asalariados que ganan por debajo de la media	65,4	

Fuente: Procesamiento propio en base a Microdatos ECH (INE).

Sin embargo, el 67,6% de los ocupados percibe un ingreso inferior a estos 916,5 dólares en promedio y el 65,4% de los asalariados gana un salario mensual inferior al promedio.

iii. Salarios por sector de actividad

En términos sectoriales, se encuentran importantes diferencias en el salario promedio mensual de los distintos sectores de actividad. Estas diferencias son más grandes en la práctica ya que a los menores ingresos salariales en algunos sectores se suma el hecho de que la jornada laboral usualmente no alcanza las 40 horas semanales. Pero como el salario promedio está calculado a partir del valor por hora de trabajo y se corresponde en todos los casos con jornadas mensuales de 40 horas, en algunos sectores el salario efectivo es menor ya que no se completa la jornada de 40 horas.

Este es el caso del servicio doméstico donde como vimos más arriba la jornada laboral ronda las 28 horas semanales, con trabajadoras que tienen varios lugares de trabajo (hogares privados) y en cada uno de ellos trabajan solamente algunas horas a la semana.

Cuadro 20 - Salario promedio por sector de actividad - Año 2015

Sectores de actividad	\$Uruguayos	USD
Ganadería, agricultura y pesca	19.106	699,2
Minería	27.182	994,7
Industria manufacturera	23.882	873,9
Electricidad, gas y agua	30.262	1.107,4
Construcción	24.707	904,1
Comercio	19.242	704,2
Transporte y almacenamiento	24.521	897,3
Restoranes y hoteles	18.487	676,5
Información y comunicación	33.645	1.231,2
Actividades fin y de seguros	46.481	1.700,9
Servicios a empresas	23.497	859,8
Enseñanza	33.503	1.226,0
Salud	30.030	1.098,9
Servicio Doméstico	16.022	586,3
Otros servicios	29.338	1.073,6

El menor salario por sector, aún sin considerar el aspecto antes mencionado, se obtenía en el servicio doméstico en el año 2015: un salario medio de unos 16 mil pesos mensuales, 586 dólares aproximadamente. Dentro de los menores niveles salariales se encuentran también el sector de restaurantes y hoteles, las actividades primarias de índole agropecuaria y el comercio; todos con salarios medio mensuales menores a los 700 dólares aproximadamente.

Se trata en todos los casos de sectores de gran crecimiento en los últimos años y que pese al enlentecimiento económico, todavía muestran un gran dinamismo. Si bien los salarios tuvieron un crecimiento importante en estos sectores, partían de niveles muy deprimidos ya que se trata de sectores donde históricamente hubo un menor peso de la organización sindical y en muchos casos, se vieron enfrentados a la negociación colectiva por primera vez en su historia a partir de 2005.

Dentro de los sectores con mayor salario medio mensual se encuentran el sector financiero y de actividades de seguro; las actividades de información y comunicación y la enseñanza privada. Los salarios medios de estos sectores se ubican entre dos y tres veces por encima de los de peor desempeño salarial. Excluyendo las actividades financieras y de seguro donde actualmente la realidad es un poco más heterogénea, los sectores de actividad mejor remunerados son también aquellos que requieren un mayor nivel de calificación de la mano de obra, dando un primer indicio de que el nivel educativo es un factor fundamental para entender las diferencias salariales entre trabajadores.

iv. Relación entre el SMN y los ingresos salariales

A pesar de que el salario promedio se encuentra tres veces por encima del Salario Mínimo Nacional (SMN), la gran dispersión salarial existente, provoca que dentro de este promedio, un número importante de trabajadores perciba ingresos muy próximos al SMN. De hecho, el 7,9% de los ocupados declara percibir ingresos mensuales inferiores a 1 SMN en su ocupación principal. Dentro de los asalariados (excluyendo de la categoría anterior a los cuentapropistas con y sin local), algo menos del 5% percibe un salario mensual inferior al SMN (4,73%). El 30% de los trabajadores por su parte (la cifra es muy similar entre ocupados y asalariados) percibe ingresos mensuales de entre 1 y 2 SMN y tan sólo el 21% de los trabajadores gana más de 4 SMN al mes.

Cuadro 21 - Ingreso de los trabajadores en relación al SMN - Año 2015

	Ocupados (%)	Asalariados (%)
Menos de 1 SMN	7,94	4,73
Entre 1 y 2 SMN	30,08	30,46
Entre 2 y 4 SMN	40,33	43,58
Más de 4 SMN	21,66	21,22

Fuente: Procesamiento propio en base a Microdatos ECH (INE).

SEGURIDAD SOCIAL

En lo que atañe a la protección social, en 2015 se realizaron varias extensiones a la duración del **seguro de desempleo**, cuya duración general es de 4 meses por causal suspensión y 6 meses por causal despido.³ Estas extensiones, que en el pasado han llevado la duración del seguro por más de dos años en algunas oportunidades, estuvieron destinadas a atender situaciones especiales de disminución de la actividad en algunos sectores o empresas que enfrentaron problemas excepcionales durante el año como consecuencia del enlentecimiento económico interno o por dificultades de colocación de sus productos en los mercados externos.

Este mecanismo ya había sido utilizado en el país en el marco de la crisis financiera internacional de 2008 para atender la situación de algunas empresas y sectores puntuales (como el de los cueros) que se vieron afectados duramente por el contexto exterior, disminuyendo bruscamente la actividad y el empleo. También se ha empleado ante el cierre de empresas de relevancia en espera de que se encuentre una salida para las mismas (venta, reestructuración, reconversión, etc.). El seguro de desempleo tradicional así como las extensiones son complementados con la capacitación y formación profesional a cargo del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP), de dirección tripartita.

3. El porcentaje de cobertura comienza en el 66% del salario medio percibido por el trabajador en el semestre previo a su despido y va descendiendo con el correr de los meses hasta alcanzar en el sexto mes al 40% del salario.

LIBERTAD SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA

En cuanto a la **libertad sindical**, en Uruguay rige desde el año 2006 una ley de libertad sindical que establece la normativa para la protección de la actividad sindical. Esta ley fue aprobada en el Parlamento unos meses después de reinstalada la negociación colectiva tripartita y por rama de actividad en el marco de los Consejos de Salario, ya que era impensable la representación sindical –requisito esencial para la negociación- sin una ley que protegiera la libre actividad sindical.

La **negociación colectiva**, que fue reinstalada en el año 2005, se ha ido profundizando con el correr del tiempo, abarcando cada vez más aspectos más allá del salario, como son la capacitación y formación profesional, incorporación de tecnología en los sectores y temas relativos a la seguridad y salud en el trabajo. Esto permite enriquecer la negociación colectiva y tener una visión más integral del empleo y los distintos planos en que éste afecta la vida del trabajador.

CONCLUSIONES

En los últimos diez años se dieron importantes avances en el mercado laboral uruguayo. Aumentó el empleo y disminuyó el desempleo, ubicándose en las tasas más bajas desde que se llevan registros. Al mismo tiempo mejoró la calidad del empleo y aumentó el salario real. El fuerte crecimiento económico registrado en el país en ese período, pero fundamentalmente las políticas implementadas tendientes a mejorar la calidad del empleo y la negociación colectiva, son los principales factores que se encuentran en la explicación de estas tendencias. Las mejoras en relación al empleo y al salario impactaron directamente en la calidad de vida de la población. Así, disminuyó la pobreza hasta ubicarse levemente por debajo del 10% y la indigencia descendió al 0,3% de la población. También mejoraron los indicadores de desigualdad de ingresos personales y la distribución factorial del producto.

En este período además, se dieron importantes avances en la normativa laboral, desde la aprobación de la ley de libertad sindical que regula la protección de la actividad sindical hasta la reinstalación de la negociación colectiva y los cambios que se han ido dando en la misma. Estos aspectos institucionales fueron los que coadyuvaron, conjuntamente con otras políticas públicas aplicadas, a los avances sociales alcanzados.

En el plano de la seguridad social se verificaron cambios tan trascendentales que se constituyó una nueva matriz de protección social. Por un lado, se creó un pilar importante de protección no contributiva para quienes no tenían un empleo (o el mismo no está registrado en la seguridad social). Por otro lado, se amplió la cobertura y mejoraron los beneficios de las prestaciones sociales contributivas más relevantes, entre las que destacan las mejoras en el seguro de desempleo, aumentos de las licencias remuneradas por maternidad, paternidad y cuidados del recién nacido y mejora en el subsidio por enfermedad, entre otros.

Durante 2015 la economía siguió creciendo pero el ritmo de expansión se enlenteció bruscamente y la actividad se incrementó tan sólo 1%, luego de haber crecido a tasas superiores al 3% anual en los diez años previos. Esto impactó fuertemente en el mercado de trabajo y los principales indicadores laborales se resintieron: disminuyó el empleo y aumentó el desempleo, a pesar de que menos personas se ofrecieron para trabajar. Así las oportunidades de empleo disminuyeron y los jóvenes (uno de los colectivos más desfavorecidos en el mercado de trabajo) se vieron más duramente afectados ya que sus oportunidades de empleo se resintieron en mayor medida. No obstante, un pilar fundamental del trabajo decente como es la protección social no se vio afectada ya que el porcentaje de trabajadores precarios o sin cobertura siguió disminuyendo.

En el plano de los ingresos, las remuneraciones reales de los trabajadores siguieron aumentando durante 2015 aunque, al igual que en el caso de la actividad, el enlentecimiento fue brusco. El salario creció 1,5% luego de haber crecido todos los años más de 4% anual durante la última década. Este aumento del salario del salario real combinado con la caída del empleo condujo a una reducción de la masa salarial y a una disminución de su participación en el producto total.