



00464
29.
2

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
División de Estudios de Posgrado

**“EL TRABAJO DE MERCADO PUESTO EN EL
DOMICILIO, O CUANDO EL SECTOR FORMAL
ORGANIZA EL TRABAJO INFORMAL.”**

T E S I S

Para obtener el Grado de
MAESTRA EN SOCIOLOGIA

p r e s e n t a

BEATRIZ LOVESIO GILARDONI

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1984



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Pág.
I. INTRODUCCION	7
II. ASPECTOS METODOLOGICOS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION	13
1. <u>Unidad de análisis y estrategia metodológica</u>	13
2. <u>Las etapas del proyecto y su diseño</u>	14
a) el marco de referencia y la información secundaria	14
b) los estudios de caso	15
c) etapas de análisis	16
c.1) Entrevistas con informantes calificados, empresarios y contratistas	17
c.2) Entrevistas con trabajadores domiciliarios	18
c.3) Estrategia de análisis.	19
III. URUGUAY DE LOS '70.	21
1. <u>El nuevo "modelo" y la estrategia exportadora de manufacturas</u>	21
2. <u>Antecedentes del modelo exportador y trabajo femenino.</u>	39
3. <u>El trabajo remunerado de la mujer en el Uruguay.</u>	42
3.1. Período Intercensal 1963-1975.	43
3.2. Comportamiento laboral femenino en Montevideo: 1968-1983.	45
IV. DINAMICA Y CARACTERISTICAS DE LA RAMA TEXTIL	56
1. <u>Generalidades</u>	57
2. <u>Exportaciones</u>	62
3. <u>Nivel de ocupación en la Rama.</u>	64
V. DEL TRABAJO A DOMICILIO ARTESANAL AL TRABAJO MANUFACTURERO DOMICILIARIO.	69
1. <u>Orígenes</u>	69

	5.
2. <u>Tendencias recientes del trabajo a domicilio y la descentralización de la producción.</u>	73
VI. FORMAS DE SUBCONTRATACION DOMICILIARIA Y LAS CONDICIONES LEGALES VERSUS REALES EN QUE ESTAS OPERAN EN EL URUGUAY.	77
1. <u>Formas que asume el subcontrato en el tejido de punto a mano.</u>	78
2. <u>Condiciones de trabajo.</u>	81
2.1. Relaciones entre la empresa y la subcontratista.	81
2.2. Formalidades y documentos de control.	84
2.3. Remuneración y horarios de trabajo.	86
VII. LAS EMPRESAS: LOS CASOS ANALIZADOS.	90
1. <u>Características generales de las empresas entrevistadas.</u>	90
2. <u>Razones que llevan a poner el trabajo afuera.</u>	101
2.1. "Racionalidad" del empresario.	101
2.2. Comportamiento de la oferta.	107
VIII. LAS TEJEDORAS: LOS CASOS ANALIZADOS.	112
1. <u>Características generales de las trabajadoras familiares y de su unidad familiar.</u>	112
2. <u>Historia laboral de las "out-workers".</u>	115
3. <u>Identificación de la organización del trabajo y condiciones del mismo.</u>	116
3.1. Organización del trabajo.	116
3.2. Formas de retribución.	120
3.3. Prestaciones sociales.	121
4. <u>Efectos sobre la mujer y la unidad familiar.</u>	123
4.1. Status y autoimagen de la mujer	123
4.2. Evolución de la ideología doméstica.	125
4.3. Conflictos entre la espera doméstica y el mercado de trabajo	126

	6.
5. <u>Uso y control del ingreso generado por la mujer.</u>	127
6. <u>Motivaciones que conducen a que las mujeres acepten</u> <u>o prefieran el trabajo a domicilio.</u>	128
IX. CONCLUSIONES	137
X. NOTAS	143
XI. ANEXO 1. GUIA DE ENTREVISTA - EMPRESA	148
ANEXO 2. GUIA DE ENTREVISTA - TEJEDORA	155
XII. BIBLIOGRAFIA	160

I. INTRODUCCION

El presente trabajo, expone algunos aspectos relacionados con el trabajo femenino, resultantes de la investigación sobre "el trabajo de mercado puesto en el domicilio, o cuando el sector formal organiza el trabajo informal", realizada en el año 1983-1984, bajo el auspicio de CLACSO.

La investigación de carácter exploratorio, describe el proceso de trabajo, en una instancia particular de la organización del proceso de trabajo industrial donde la fuerza de trabajo incorporada es básicamente femenina: trabajo a domicilio y en especial, en el tejido de punto a mano.

En este estudio se aspira alcanzar un conocimiento específico sobre la participación laboral de la mujer, indagando sobre las formas que asume su participación en la actividad remunerada en particular en la modalidad de subcontratación domiciliaria, considerándose simultáneamente su entorno familiar y social.

Entendiendo que las formas y niveles específicos del trabajo femenino no son a-contextuales, se realiza un somero análisis de las principales tendencias del proceso de transformación de la sociedad uruguaya en lo económico y en lo político social, en los últimos años.

En este sentido, se presta especial atención al intento de implementación del modelo exportador de manufacturas, al cual apuesta el equipo de gobierno en la segunda mitad de los '70, señalando se las implicaciones de esta estrategia sobre el comportamiento de la mano de obra femenina.

Es entonces dentro de este contexto que se analiza la significación adquirida por el comportamiento laboral femenino y específicamente su impacto en la manufactura del tejido de punto a mano.

A la vez, procuramos rescatar los orígenes y las tendencias recientes del trabajo a domicilio, así como, develar la forma en que se articula el proceso de producción, los agentes que participan en el mismo, y el papel que cada uno juega dentro de la cadena de la sub-contratación.

Por último analizamos los casos entrevistados en busca de respuestas al objetivo propuesto.

En síntesis, varias interrogantes se presentan en esta investigación; entre ellas, las más relevantes buscan reconstruir las circunstancias que incorporan trabajo femenino y en especial en una modalidad poco estudiada como la del trabajo manufacturero domiciliario.

Este tema cobra mayor importancia dentro de lo que Vargas y Balmaceda (1982) han denominado "Estrategias del capital frente a la crisis". De acuerdo a estas autoras el trabajo domiciliario, se manifiesta como una tendencia básica de dicha estrategia. En ella, la fuerza de trabajo es incorporada debido a los menores costos que representa y a la capacitación previa que le es peculiar. Esta estrategia del capital se orienta a la regulación de la situación de crisis general aprovechando, a su vez, las condiciones del mercado de trabajo: cambios en el nivel y composición de la ocupación y proceso de emigración; compresión del salario real y concentración del ingreso familiar.

En Uruguay el deterioro del salario real y la disminución del componente salarial proveniente de los servicios sociales, llevan a una reducción importante del ingreso familiar, que deriva en la necesidad de recurrir a diversos mecanismos o "estrategias de sobrevivencia" (Prates, 1980; Fortuna, 1981) orientadas al mantenimiento del ingreso global familiar.

Entre esas estrategias, se ha destacado el aumento en el número de horas trabajadas y la incorporación de la mano de obra femenina en las ramas y modalidades que se consideran "apropiadas para su sexo" en las actividades que son compatibles en la reproducción biológica y social, como lo es el trabajo domiciliario (Prates, 1984).

Podemos decir, que se han combinado fundamentalmente, en el período bajo análisis tres procesos que inciden en la incorporación de la mujer al trabajo remunerado y estimulan la movilización de la reserva de fuerza de trabajo: 1) la escasez relativa de fuerza de trabajo masculina adulta (emigración internacional como factor central) (Prates y Taglioretti, 1979), 2) la política salarial de presionar hacia abajo los salarios reales (PREALC, 1976), 3) la reestructuración sectorial de la economía, que supuso la expansión de nuevas actividades y requirió incorporar trabajo barato y calificado para este tipo de producción (Laens, 1985).

Con referencia al trabajo domiciliario, Prates (1983), señala, que "(...) El trabajo domiciliario constituye asimismo, una forma

de inserción laboral donde la esfera de la producción y la de reproducción y sus dos jerarquías, la de clase y la de género, confluyen definiendo una doble condición de subordinación para estas trabajadoras: como integrantes de la clase obrera y como mujeres, "responsables" del sostenimiento de las actividades reproductivas de la familia obrera. (...)" (pág. 5)

Estas condiciones de subordinación y lo que ellas implican, suponen que en la esfera de la familia de la clase obrera, se concentra una porción significativa de la reserva de fuerza de trabajo, pues estas mujeres constituyen un "bolsón" de "trabajo no-libre" (Prates, *ibid*).

Dadas las conquistas sociales de la clase obrera, logradas desde principios de siglo, y a través de las cuales han obtenido protección y seguridad (derechos sociales) en su trabajo remunerado "formal", las empresas consiguen ahora con el trabajo a domicilio, debido a su invisibilidad beneficiarse también en estos aspectos. En la medida que la remuneración es a destajo, se remunera solamente el tiempo productivo de la trabajadora, no así el de la reposición de energías consumidas en la realización del trabajo: no se remuneraban las horas extras, el horario nocturno, los días no laborales, etc. Todo ello es obviado, aún en los casos de que alguna trabajadora tenga acceso a los sistemas de seguridad social.

Por otra parte, vemos que el trabajo domiciliario realizado en y desde la esfera doméstica por mujeres, posibilita el uso de trabajo familiar no remunerado; es decir de todo el excedente de fuerza de trabajo familiar (Peattie, 1981).

A su vez, es importante verificar como la socialización de la mujer con respecto al desempeño de su rol de reproductora generacional constituye un elemento central que viabiliza el trabajo domiciliario, como una opción válida, que de acuerdo con los valores vigentes le reduce sus "conflictos de roles".

Por lo tanto, esta combinación de trabajo doméstico y de mercado, reduce a la vez el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo y baja el valor del trabajo.

Resumiendo, entonces, se busca aquí no sólo analizar las características que reúne esta forma de participación de la mujer en el mercado de trabajo y a qué grado de explotación se ve sometida, sino también estudiar cómo incide ésta en la mujer y en el seno de su unidad familiar y las formas o "estrategias" de resolver dicha incidencia.

Es decir, si bien interesa saber más en torno a los contenidos económicos, sociales e ideológicos, que condicionan la inserción de la mujer en la fuerza de trabajo el análisis pretende desarrollarse en un marco más específico, que tiene como instancia inmediata el grupo familiar. Instancias en las que se generan las necesidades derivadas de un presupuesto familiar insuficiente, como para satisfacer las exigencias que plantea la reproducción de la undad familiar.

Se contribuye además, a esclarecer las características de este tipo de trabajo realizado, como se señaló, predominantemente por mujeres, y el análisis de coyuntura referido al comportamiento del modelo exportador de manufacturas, el cual favoreció la expansión y surgimiento de empresas que emplean mujeres; y, como factores

más permanentes los criterios que plasman la división sexual del trabajo, la ideología y la identidad de género. La incidencia de estos factores actúa manteniendo esta porción de la fuerza de trabajo, en la que se concentran mujeres con determinadas características socio-demográficas.

Finalmente, el presente trabajo, comparte muchas de las premisas de la perspectiva feminista socialista, que prioriza el papel que juega el rol del patriarcado, como forma específica de dominación ejercida sobre las mujeres y que propone, que el origen en la desigualdad genérica, debe buscarse en las relaciones sociales y no en las diferencias biológicas o solamente en las relaciones de producción (Whitehead, 1979). Si bien la participación económica es una condición necesaria, no es suficiente para elevar el status de la mujer, y tanto la esfera de la reproducción como la esfera de la producción, son igualmente determinantes.

En este entorno analizaremos, la particular modalidad del trabajo puesto en el domicilio, donde se registra una fuerte participación de la mujer: el tejido de punto a mano para la exportación. No bajo la forma de trabajadoras independientes o de "artesanas"; sino bajo la forma de subcontratación desde el sector capitalista, directamente o incorporadas a una cadena de subcontratación.

Este trabajo, pretende ser un aporte más, y contribuir con la preocupación más general, referida al esclarecimiento de la participación e incidencia de la mujer en nuestra sociedad en su conjunto.

II. ASPECTOS METODOLÓGICOS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION

1. Unidad de análisis y estrategia metodológica

Este trabajo tiene como objeto de estudio, el trabajo femenino manufacturero realizado a domicilio ("domestic out work") en forma remunerada, y busca rescatar los efectos que este tipo de inserción laboral de la mujer tiene sobre sí misma y sobre su unidad familiar. El carácter exploratorio del estudio responde a la escasa información nacional disponible sobre el tema, ya sea proveniente de registros oficiales o de investigaciones realizadas sobre la articulación sector formal-informal en la manufactura en general y particularmente a la carencia de datos en lo que se relaciona con el tejido de punto a mano.

La bibliografía utilizada se refiere básicamente a estudios hechos en otros países sobre el "out work", a excepción de la investigación realizada en Uruguay por Suzana Prates sobre "La mujer en el Sector Informal: el caso de las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado".

Cabe agregar además, que si bien se ha avanzado en el tema de la participación económica de la mujer, son pocos los estudios que han analizado suficientemente la articulación entre el sector formal e informal de la economía, en la cual el "domestic out work" aparece como una forma de organización de la producción en que el sector formal transfiere al informal riesgos y costos beneficiando a el empleador de la cesión de ingresos que el trabajador realiza al estar sub-remunerado.

Todo ello dificultó la selección y ajuste de indicadores específicos, lo que llevó a privilegiar el análisis de la dimensión cualitativa, a través de las entrevistas como también en la identificación de información secundaria, a fin de reconstruir y entender la lógica de funcionamiento que caracteriza la modalidad de trabajo domiciliario en la industria textil.

Además, nos interesa indagar aquí sobre la variación de esta articulación de acuerdo a períodos recesivos-expansivos de la demanda.

2. Las etapas del proyecto y su diseño

a) El marco de referencia y la información secundaria

En la primera etapa de esta investigación, se realizó una síntesis de elaboraciones teóricas de estudios que analizan las principales tendencias económicas, sociales y políticas referidas a las características del modelo exportador manufacturero ensayado en Uruguay en los '70.

Se trató además de identificar la bibliografía específica referida al trabajo a domicilio buscándose explicitar los aspectos más esenciales del modelo económico ensayado y su conexión con el trabajo femenino domiciliario.

A la vez, se analizaron las tendencias del trabajo remunerado femenino y su significación en el mercado de empleo.

En segundo lugar, se identificó y procesó información secundaria de varias fuentes oficiales. A través de estadísticas industriales a nivel macro se obtuvo el Valor Bruto y Agregado de la

producción evaluándose la importancia relativa de la industria textil al interior de la estructura manufacturera, prestándose especial atención al desarrollo de esta rama y particularmente a la exportación del tejido de punto, explorándose así el comportamiento de la rama y de la sub-rama.

Se consideró también la dinámica y evolución del empleo obteniéndose sólo una visión global relativa al nivel de ocupación. Esta labor se desarrolló básicamente, en el marco de una investigación documental, apoyada en algunos testimonios de informantes calificados, que sirvió como guía de análisis de la información proveniente del trabajo de campo.

Por último, y con el cometido de contar con más elementos de análisis para la investigación intentamos rescatar los orígenes y las tendencias más recientes del trabajo domiciliario, así como su operacionalización actual.

b) Los estudios de caso.

En cuanto al universo de estudio se constata que no se dispone de información suficiente acerca de las características del "out work" y su integración dentro de las estrategias familiares de la producción doméstica con la del mercado. Este hecho permitió corroborar la necesidad del estudio exploratorio. Además, el rasgo de invisibilidad y hasta de clandestinidad que esta modalidad de trabajo, el cual deriva, tanto de su carácter de informal como por ser realizado por mujeres dentro y desde la esfera de su hogar, confundiéndose el trabajo de mercado con el trabajo doméstico que

la mujer no deja de realizar planteo, dificultades importantes para la identificación de las unidades de análisis.

El número de trabajadoras domiciliarias es totalmente desconocido y, aún cuando cierta cantidad es registrada por las empresas, el encadenamiento que se da en el sistema de subcontratación lleva a desconocer el universo real, dificultándose la determinación del mismo.

Según lo expuesto, la metodología adoptada en la investigación se refiere al estudio de casos en profundidad, realizándose entrevistas semiestructuradas y abiertas (las cuales fueron grabadas y posteriormente reproducidas), lo cual permitió recoger y reconstruir: a) la historia laboral de las trabajadoras, su medio familiar y social, así como los procesos objetivos que tienen lugar a su interior; b) las vivencias, actitudes y cambios de comportamiento que la situación produce en sus concepciones, imagen personal y expectativas futuras.

El espacio geográfico en el que se desarrolló la investigación es la ciudad de Montevideo y varios centros rururbanos del interior, pero cercanos a la Capital. Ello permitió estar en condiciones de rescatar la estrategia de descentralización de la producción, no sólo con respecto a la unidad empresa-hogar, sino también en la dimensión espacial urbano-rural.

c) Etapas del análisis

La investigación comprendió las siguientes etapas:

c.1) Entrevistas con informantes calificados, empresarios y contratistas.

- Se identificaron y entrevistaron personas que por el desempeño de sus actividades laborales estuvieran relacionadas con instituciones y que contaran con información relativa a la subrama "tejido de punto" para la exportación.

Esta tarea no fue sencilla, ya que los datos encontrados engloban en su generalidad tanto al tejido de punto industrial, como al "artesanal". Sin embargo, fue posible indagar acerca de la importancia del sector, en la exportación, conocer las leyes, incentivos y beneficios que lo impulsaron, sus mercados y períodos de auge y recesión. Se logró además, ubicar un gran número de las empresas que se dedican básicamente al tejido de punto "artesanal" y obtener datos válidos y de interés para este estudio.

- Se llevaron a cabo entrevistas en profundidad con 8 empresarios y 4 contratistas orientadas a detectar la "racionalidad" de la estrategia de descentralización del trabajo desde esta perspectiva. A su vez, fue posible identificar desde un punto de vista global las características de la organización del trabajo en su conjunto, y evaluar la extensión en que viene siendo usado el trabajo domiciliario y su importancia en la mano de obra femenina.

A nivel de los empresarios, se preguntó acerca del tamaño de la empresa, el surgimiento de la misma y destino de la producción; se examinó la importancia del modelo exportador y su repercusión en la producción e infraestructura básica de funcionamiento de la empresa, así como en la oferta y demanda de trabajadores (contrata-

ción, calificación y sexo, definición de trabajo "calificado", productividad, importancia del trabajo a domicilio, etc.). Asimismo se indagó sobre la incorporación de cambios técnicos, sus características, objetivos y procesos afectados por los mismos.

Con relación a las contratistas o jefas de grupo, no se estructuró una pauta de cuestionario cerrada, realizándose con este grupo entrevistas en profundidad dada la importancia que tienen en la cadena de subcontratación en tanto constituyen el eslabón que conecta las trabajadoras con las empresas.

En ambos niveles se observó la estructura organizativa de la producción, las características de su descentralización y la acción e interacción de los diferentes actores intervinientes.

c.2) Entrevistas con trabajadoras domiciliarias.

Estas entrevistas (16) tuvieron como finalidad rescatar los aspectos referidos a las características individuales y familiares de la trabajadora, reconstruir los antecedentes de su historia laboral a través de las diferentes etapas de su ciclo vital y su proceso de inserción en el mercado de trabajo atendiendo a los condicionamientos de la actividad doméstica y de la demanda proveniente de la economía. Se detectaron posibles variaciones relativas a diversos aspectos, entre ellos: la clase social de las trabajadoras, su nivel educativo formal, los patrones de comportamiento que caracterizan su inserción laboral, antecedentes y entorno familiar, ciclo vital personal y familiar, ocupación e ingreso del cónyuge.

Se conocieron además las condiciones de empleo y de funcionamiento del trabajo a domicilio remunerado, analizando los efectos que esta modalidad tiene sobre la mujer y sobre la organización de la unidad familiar.

A través del análisis de las actividades cotidianas declaradas por las entrevistadas como las tareas que realizan habitualmente y, en base a estimaciones de tiempo aproximado dedicado a aquellas que implican un ingreso monetario, se observó la articulación de las tareas relacionadas a la reproducción diaria y generacional de la fuerza de trabajo con la inserción laboral remunerada femenina, así como el uso y control de dicho ingreso.

Las entrevistas realizadas a las trabajadoras domiciliarias, permitieron rescatar, los aspectos referidos a los problemas laborales de la trabajadora y valorar la importancia de la dimensión subjetiva así como la problemática de su unidad doméstica. La reconstrucción se refirió al período de los últimos 5 años inmediatamente anteriores; incluyendo luego los cambios y estrategias adoptadas que explican el momento actual.

c.3) Estrategia de análisis

Finalmente, la información recogida fue organizada y sistematizada de manera de poder reconstruir los procesos esenciales aludidos anteriormente que permitieron cumplir con los propósitos indagatorios del estudio.

El análisis de los casos representados por empresarios y contratistas, se efectuaron por separado del realizado a las tejedoras

domiciliarias, a fin de que la reconstrucción de los procesos mostrara los matices y contradicciones peculiares de la ubicación de cada protagonista, respecto del proceso de producción y beneficios a que accede. Esto favoreció un análisis más objetivo que ayuda a una deducción menos riesgosa, en cuanto a la interpretación de los datos de predominancia cualitativa, en tanto no se contó con datos estadísticos suficientes, que permitieran un análisis o diagnóstico más preciso de la situación. Sin embargo, teniendo en cuenta que este estudio y sus reflexiones no aspiran a ser exhaustivos y sin desconocer los problemas de representatividad que se derivan de la metodología utilizada, entendemos que los aspectos centrales planteados al inicio del mismo se han logrado.

Por último, el método de exposición elegido como el ordenamiento capitular del texto, tratan de reflejar las principales instancias del fenómeno de estudio, retomando en el necesario análisis descriptivo, la relación con las categorías que guiaron el trabajo, desde la investigación documental hasta la interpretación de los datos originales obtenidos.

Para finalizar, es necesario aclarar que dentro de nuestro estudio solamente incluimos las empresas de carácter capitalista no considerando aquellas que tienen una organización de tipo cooperativo.

III. URUGUAY DE LOS '70

1. El nuevo "modelo" y la estrategia exportadora de manufactura (1)

Como es bastante conocido, en la década del '70, la crisis económica, social y política, se manifiesta en el Uruguay, con particular intensidad. A partir de la crisis del modelo sustitutivo de importaciones y del agotamiento de las condiciones que habían permitido al Estado cumplir un papel de "benefactor", irrumpen en la escena uruguaya, desde mediados de la década del '50 ciertos fenómenos que condicionaron la situación del país en estos últimos años.

Comienza un período de estancamiento productivo de inusuales características, al igual que una creciente desocupación. Se le agrega a ello, una inflación incontrolable, la fuga de capitales, la crisis del sector bancario y un alto endeudamiento externo que alimentan la crisis.

Las políticas económicas de estabilización antiinflacionarias de 1968 y los primeros intentos de reajuste económico (Macadar, 81), en que se promueve la apertura de la economía y se busca una nueva inserción del país en la división internacional del trabajo, de acuerdo a sus "ventajas comparativas" no lograron corregir la situación configurada por la problemática existente en la esfera de la producción y en la distribución del ingreso.

El crítico proceso económico trasciende hacia la órbita de lo social y lo político. Los grupos sociales y la fuerza de trabajo manifiestan comportamientos de descontento poniendo en cuestión la

legitimidad de los grupos dominantes y del sistema: se multiplican las huelgas, aparece la guerrilla urbana y, una coalición de izquierda dentro del marco político institucional logra por primera vez, en 1971 el 30% de los votos de Montevideo (2).

La emigración internacional que resta el 10% de la población del país entre 1963-975, se acelera a partir de 1968 agudizándose entre 1973-1975.

En este marco de conflicto económico-político y creciente tensión social se produce la ruptura institucional, estableciéndose un gobierno cívico militar de facto en el año 1973.

Se estructura así un Estado autoritario que se impone sobre la sociedad civil, cortándose los canales de interacción entre sociedad civil y Estado al cerrarse los espacios políticos, sindicales y culturales donde los grupos sociales pudieran procesar sus demandas: cierre del Parlamento, clausura o suspensión de las organizaciones sindicales y partidos políticos, intervención de la Universidad, y otras ramas de la enseñanza, la prensa, etc.

A partir de 1974 y debido a la crisis petrolera que afecta al mercado internacional, al Uruguay (importador del total del petróleo que consume) deberá duplicar el monto de divisas afectadas al pago de dichas importaciones. Al mismo tiempo se registra una caída en los precios de los productos que tradicionalmente el país exporta, lo que, en consecuencia, provoca un serio desequilibrio en la balanza de pagos. Aunado a esto, otros factores como la caída de la inversión, el alto desempleo y la continuada inflación

confluyen en acelerar la implementación de una nueva estrategia de crecimiento económico ya delineada en el Plan Nacional de Desarrollo, el que fue aprobado en 1973 y que define como estrategia del crecimiento económico la exportación de manufacturas (3).

En este entorno, a mediados de 1974, el cambio de equipo económico marca el comienzo de una nueva etapa de la política económica en que se adopta el modelo de corte neo-liberal y cuyos fundamentos se basan en la liberalización de mercados y una apertura de la economía al exterior.

La liberalización alcanza diversos ámbitos entre los que se destaca la apertura financiera concretada mediante la liberación del mercado financiero de cambios y una activa política de minidevaluaciones en el mercado comercial, liberándose además la tasa de interés en moneda nacional y extranjera, creando las condiciones para la libre movilidad de capitales.

Este modelo intentará impulsar la acumulación capitalista interna bajo una nueva modalidad de reinserción internacional del país como economía exportadora de manufacturas basado en la apertura de nuevos mercados externos y en el proceso de reconversión industrial.

Se promueven medidas de apoyo al sector industrial exportador no tradicional, sobre la base de la ley No. 14.178 relativa al Régimen de Promoción Industrial (Ricaldoni, Santías y Silva, 1975), apertura de créditos, reintegros, eliminación de impuestos, etc., etc., así como el establecimiento de subsidios de diferente índole a las exportaciones. Se busca así, estimular la exportación de bie

nes manufacturados en base a materia prima nacional y al abarata-
miento de la mano de obra mediante políticas salariales y de pre-
cios que inciden en caídas intensas del salario real. Al respecto
señala PREALC (1977) "se inicia un proceso de reducción del dina-
mismo del mercado interno que se centró alrededor del deterioro de
los salarios reales (...) este fenómeno tiene a los efectos de la
promoción de exportaciones un doble efecto: aumentar la competi-
tividad de la producción uruguaya en el exterior y disminuir el atrac-
tivo de las ventas al mercado interno "vis-a-vis" las exportacio-
nes" (p. 6).

Al mismo tiempo, con el fin de crear condiciones de "atracción"
de la inversión extranjera se pone en vigencia la Ley No. 14.179
sobre inversiones Extranjeras (op. cit., 1975). Los instrumentos
manipulados en este aspecto, se relacionan con modelos "exitosos"
en otros países: exenciones tarifarias, libre remesa de utilidades,
etc.

Además la adopción de varias medidas de política económica que
transfirieron el excedente a favor del sector industrial, referida
a la eliminación paulatina (últimos años de la década del 70) de
una serie de barreras proteccionistas como son la disminución y
hasta desaparición de aranceles adicionales, de recargos e impues-
tos a las importaciones, etc., son planteadas como instrumentos
tendientes a aumentar la eficiencia y la productividad industrial
(competencia con manufacturas importadas).

Este esquema de funcionamiento económico se acompaña de una li-
beralización del sistema de precios y de una reforma fiscal, mone-

taria y cambiaria, que estimula la inversión privada, desactiva al Estado como protagonista del proceso económico y supone además una disminución de la importancia de la función redistributiva del Estado.

En síntesis, la disposición de medidas adoptadas para garantizar las expectativas de inversión y rentabilidad implica (entre otros aspectos), por un lado: una política sostenida de transferencia de recursos del sector productivo tradicional (agropecuario e industrial) al sector industrial orientado al mercado interno, al sector especulativo-financiero e inmobiliario- y a las manufacturas orientadas a la exportación. Entre las últimas, principalmente hacia los exportadores de productos no tradicionales (manufactura de cuero, hilados y tejidos de fibras naturales y artificiales fundamentalmente). Por otro, el objetivo de restablecer la rentabilidad privada y acrecentar la producción del ahorro interno provocó una transferencia de ingresos del sector asalariado al sector capitalista de la sociedad (4) (Gráfica 1).

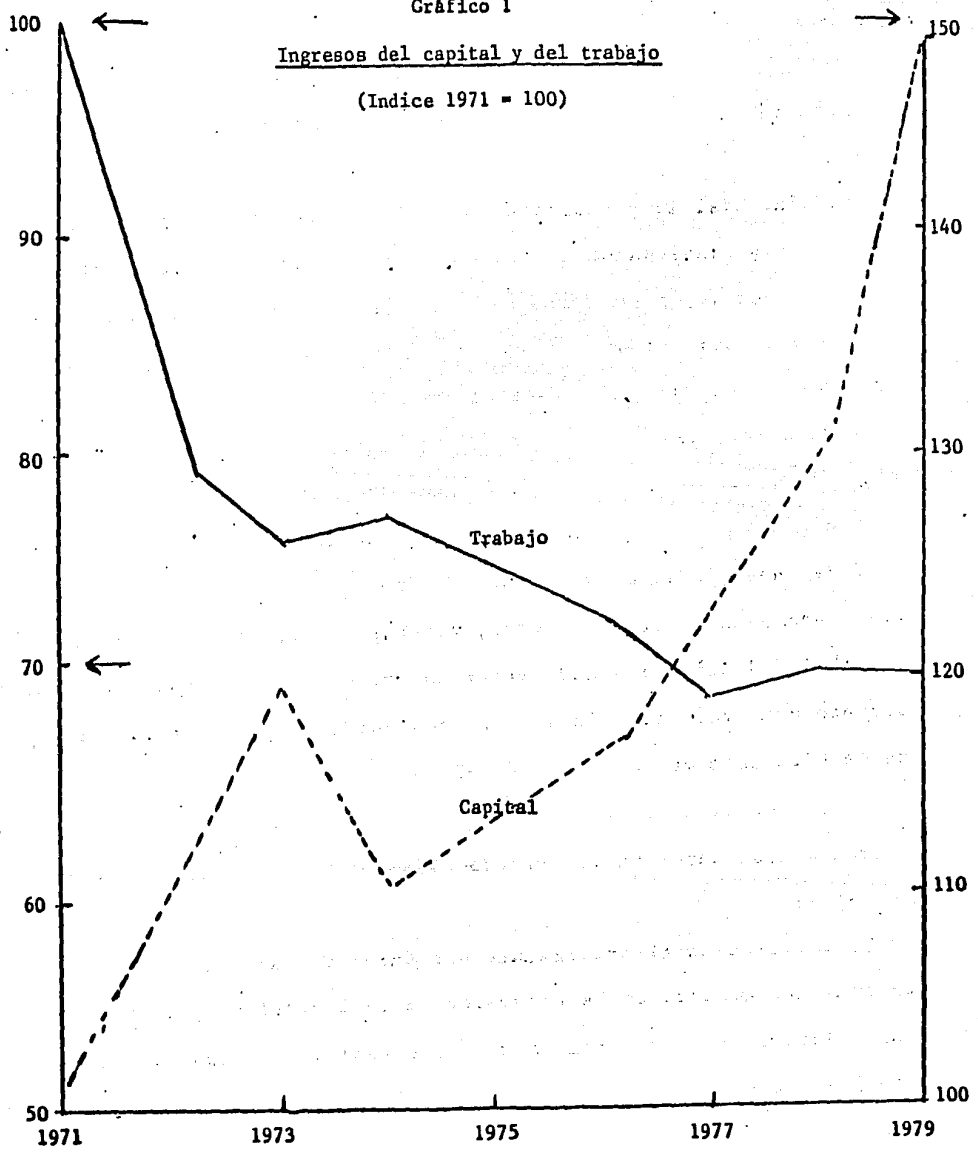
Entre los principales resultados generados por el modelo de apertura neoliberal en el período 1974-1980 se encuentran los siguientes:

1) En relación al crecimiento económico (Cuadro No. III.1) basado fundamentalmente en la expansión de la inversión (principalmente la inversión bruta fija en construcción) y las exportaciones encontramos que a excepción del año 1977, el producto bruto interno (PBI) crece a una tasa acumulativa del 5% anual.

Gráfico 1

Ingresos del capital y del trabajo

(Índice 1971 = 100)



FUENTE: Veiga, D. "Elementos para el diagnóstico de la pobreza urbana en el Uruguay". CIESUDT/63 84, sobre Faroppa, L. "La Semana".

Se registra un espectacular crecimiento de los volúmenes de exportación no tradicional que de un 24% se incrementa a un 70% del total de las exportaciones del país.

CUADRO III.1: INDICADORES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

AÑOS	PBI (a)	Exportaciones no Tradicionales (b)	Tasa de Inversión Bruta Interna (c)
1968-1973 (d)	1.9	24.9	s/d
1974	3.3	37.8	11.5
1975	4.8	49.5	13.5
1976	4.2	54.0	14.8
1977	1.8	57.3	15.2
1978	6.2	63.7	15.9
1979	8.7	71.3	18.5
1980	4.5	60.4	18.7
1974-1980 (d)	5.0	s/d	s/d

FUENTE: Elaborado en base a información tomada de Macadar, 1982.

- (a) Tasas anuales de variación.
- (b) Porcentajes sobre el total de las exportaciones.
- (c) Relación de la inversión bruta interna sobre el PBI, ambos a precios corrientes.
- (d) Valores anuales promedio del período.

La tasa de inversión bruta interna crece a una tasa acumulativa anual de casi un 19% entre 1974 y 1980, destacándose que el desarrollo de las exportaciones no tradicionales generó una elevada inversión privada por incorporación de maquinaria y equipo y que, en la primera parte del período, tuvo mayor peso el sector público mediante inversiones destinadas a obras de infraestructura (energía hidráulica, transportes y comunicaciones). Posteriormente, la par-

ticipación creciente de capitales argentinos en construcciones residenciales contribuyó a mantener elevados niveles de inversión.

2. Este crecimiento se concentró fundamentalmente en 2 sectores: la industria manufacturera y la construcción.

El sector manufacturero es el de mayor contribución al incremento del producto global en el período 74-80 (5.9% acumulativo anual); sin embargo, no hay una pauta definida de crecimiento: parte de un 3.7% en 1974, culminando en un 10.1% en 1979 y cae al 2.6% en 1980.

La evolución de la industria textil y la alimenticia contribuyen a más de la mitad del crecimiento industrial: la expansión textil (producción de tops y de hilados y tejidos de lana) se vincula a las exportaciones, mientras que el sector alimenticio se vincula al aumento en la actividad de los molinos arroceros y en menor medida en la chacinería, ingenios azucareros e industria láctea. El rubro más destacado dentro de las exportaciones no tradicionales lo constituye la industria del cuero y sus manufacturas (curtiembres, calzado, vestimenta y marroquinería). Otras ramas como la química, la fabricación de electrodomésticos y de material de transporte también experimentaron evoluciones de interés hacia el final del período.

Desde 1978, las ramas de actividad orientadas hacia la exportación, pierden impulso debido a las dificultades de colocación en los mercados externos y al fuerte desestímulo de la política económica llevando al sector exportador a un fuerte deterioro. Con excepción de la rama textil, papel e imprenta y de algunos rubros de la alimentación, vestimenta y química que, si bien reducen su rit-

mo de expansión, no decrecen abruptamente.

Al igual que en el sector manufacturero, la sujeción del crecimiento a las distintas coyunturas internas (modificaciones en la legislación en materia de alquileres, líneas especiales de crédito para la edificación de locales industriales, etc.) y externas (inversión argentina directa en la construcción residencial y en depósitos bancarios, financiación internacional para inversiones públicas, etc.) se evidencia en el caso de la construcción. La tasa de crecimiento alcanza a más del 16% anual, destacándose en el primer trienio (74-76) la inversión pública que declina en el 78, momento en que el sector privado registra el mayor dinamismo.

Por otro lado, el crecimiento industrial también se vincula a la demanda interna -fundamentalmente desde 1978- en que las producciones de mayor crecimiento son aquellas que transforman materias primas importadas; son los rubros más ligados a las demandas de los grupos de altos ingresos y más dependientes de su concentración. Asimismo se destaca que éste es el aspecto tradicionalmente protegido de la industria uruguaya.

3. El crecimiento económico está relacionado con la inserción del país a escala internacional: la expansión del sector financiero surge al crearse condiciones para atraer capitales del exterior mediante atractivas tasas de interés y la relativa estabilidad cambiaria. El subsector bancario crece resultando principalmente favorable a la banca extranjera la liberalización financiera y la eliminación del régimen de encajes.

En síntesis, la creciente importancia de este sector se ve reflejada en el aumento de los activos financieros, la mayor captación de depósitos por el sistema bancario y el crecimiento de los créditos otorgados entre otros.

4. En contraposición a los objetivos formulados desde el inicio de la actual orientación económica, el Estado actuó con su ausencia-presencia, en tanto, si bien se da en el período un crecimiento de su participación en la actividad económica -transferencia de ingresos entre sectores sociales, subsidio a la industria de la exportación, aumento de la inversión, entre otras- también se produce una importante reestructuración del gasto público afectándose los recursos destinados al mantenimiento de los servicios sociales absorbedores y sostenedores de actividades reproductivas.

Así, mientras crecen en importancia los servicios del Estado (Defensa, Interior y Justicia) a partir del año 73, se produce una disminución en la asignación de recursos de los sectores de la enseñanza y la salud, según se observa en el Cuadro III.2.

CUADRO N° III.2

Asignación de recursos (1970-1980)

(en porcentajes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Servicios del Estado	17.6	18.9	17.2	29.2	29.7	s/d	s/d	s/d	29.6	30.7	28.6
Enseñanza	21.8	20.4	23.5	18.8	17.9	s/d	s/d	s/d	18.7	18.8	17.3
Salud	5.6	5.3	4.1	7.9	7.8	s/d	d/d	d/d	6.4	6.8	5.3

FUENTE: Monografía Análisis de los Ingresos y Egresos del Tesoro Nacional y sus efectos en las principales variables internas 1970-1974.

SEPLACODI, 1978-1980.

Con respecto a la enseñanza, los decrecimientos se dan principalmente en aquellas ramas de mayor participación de los sectores populares (educación primaria y Universidad del Trabajo). En materia de salud no se ha alterado sustancialmente el ámbito de la asistencia aunque hay una tendencia a la baja. A la vez en el sector vivienda la participación estatal ha perdido dinamismo en tanto transfiere al sector privado los planes de vivienda de fines sociales dejando así también desprotegidos a los sectores de menores ingresos (Cuadro N° III.3).

CUADRO N° III.3

Participación de los sectores público y privado
en los fondos del Plan Nacional de Vivienda

Año	Total	Sector Público	Promotores Privados	Otros (1)
1970	100	80.0	14.6	5.4
1980 (2)	100	28.8	48.8	23.2
1969-1976	100	29.0	26.6	44.2

(1) Incluye cooperativas y sistemas de auto-construcción.

(2) Estimaciones del Banco Hipotecario del Uruguay (estatal), en 1979 respecto a la inversión de 1980.

FUENTE: 1970, Terra J. Pablo, 1969 "La vivienda", ed. Nuestra Tierra, Montevideo.

1980, Banco Hipotecario del Uruguay.

1969-1976, Bensi6n, A. y Camont, J. 1979, "Política Econ6mica y Distribuci6n del Ingreso en el Uruguay". Ed. ACALI. Montevideo.

Este cambio en la orientaci6n distributivista del Estado tiende a una reducci6n del nivel de vida (beneficios sociales en general) que junto con las disminuciones en el componente salarial fuerzan el abaratamiento del costo de reproducci6n de la fuerza de trabajo.

5. Dentro de las repercusiones del modelo son particularmente importantes las que se vinculan directa e indirectamente al mercado de trabajo: cambios en el nivel y la composición de la ocupación y proceso de emigración, compresión del salario real y concentración del ingreso familiar.

Al lento índice de crecimiento vegetativo (1.3% anual) se suma el agudo proceso de emigración internacional que resta al país el 10% de la población entre 1963 y 1975. Si bien esta emigración se acelera a partir de 1968, se concentra entre 1973 y 1975 y es de carácter fundamentalmente metropolitano y peculiarmente selectiva, en términos de sexo, edad y condición ocupacional (hombres en edad activa y desocupados) provocando un incremento en el envejecimiento relativo de la población del país.

La emigración constituyó un prerequisite para paliar la carencia de empleo suficiente y explica, hasta cierto punto, las menores tensiones sociales emergentes en el período.

Los índices de ocupación mejoraron a partir de 1973 y hasta el 2do. semestre de 1979, con la excepción del año 1978 y el 1er. semestre de 1979. El índice de desocupación alcanzó su máximo en 1976: 13%, reduciéndose luego a 6.8% en el 2do. semestre de 1980. La generación de nuevos empleos se da principalmente en la industria, el comercio, la construcción, los bancos y otros intermediarios financieros y en los servicios de gobierno.

En el caso de la industria manufacturera el nivel de empleo aumentó en 62 mil personas, concentrándose en aquellas ramas vinculadas a la expansión de las exportaciones no tradicionales. Las ma

nufacturas de alimentos, textiles y cuero absorbieron el 40% del empleo generado.

Ahora bien, al mismo tiempo que se registra un aumento de la población económicamente activa se verifica también un intenso deterioro del salario real que descendió en el período en estudio en 43.3% sobre la base de 1970 = 100 (Cuadro No. III.4). Interesa destacar también el descenso del valor real de las jubilaciones que en el período 1968-1977 decrecen en un 32.1% (base 1968 = 100) (Cuadro No. III.5).

CUADRO No. III.4

Indice del salario real (1970 = 100)

1974	85.0
1975	77.5
1976	72.9
1977	64.2
1978	62.0
1979	56.9
1980	56.7

FUENTE: CINVE, en base a información del Banco Central del Uruguay y de la Dirección General de Estadística y Censos.

CUADRO No. III.5

Valor real de las jubilaciones (1968 = 100)

1969	90.1
1970	91.4
1971	119.8
1972	s/d
1973	77.0
1974	77.3
1975	62.1
1976	s/d
1977	47.9

FUENTE: Equipos Consultores, Montevideo, Uruguay.

Asimismo, se reducen los gastos sociales del Estado afectándose la cantidad y calidad de servicios absorbedores y sostenedores de las actividades reproductivas (salud, educación, recreación, vivienda) lo que implica una reducción del componente social del nivel de vida.

El deterioro del salario real y la disminución del componente salarial proveniente de los servicios sociales llevan a una reducción importante del ingreso familiar que deriva en la necesidad de recurrir a diversos mecanismos o "estrategias de supervivencia" (Fortuna" 1981, Prates, 1980) orientadas al mantenimiento de éstos.

Dentro de estas estrategias destacamos el aumento significativo en el número de horas trabajadas que se encuentra sostenidamente hasta 1980 lo que sugiere el auge de actividades secundarias o la

intensificación del régimen de horas extras (Cuadro No. III.6) y la incorporación de otros integrantes de la familia al mercado de trabajo especialmente de las mujeres y los jóvenes además de la ya citada emigración (Fortuna, 1981).

CUADRO No. III.6

Personas ocupadas que trabajan efectivamente

(En porcentajes)

Año	Menos de 30 horas		30-40		+ de 40		+ de 48	
	H	M	H	M	H	M	H	H
1974	4.5	11.3	14.4	29.7	81.1	59.0	41.6	30.0
1976	2.9	15.0	11.4	22.0	85.7	63.0	52.0	31.7
1977	2.8	16.2	10.0	21.0	87.2	62.8	51.8	30.2
1978	2.9	14.5	9.0	22.8	88.1	62.7	49.7	26.2
1979	2.5	13.6	7.6	22.5	89.9	63.9	50.0	28.6
1980	1.8	11.1	7.0	19.8	91.2	69.1	62.0	33.7

FUENTE: Alicia Melgar. Distribución del Ingreso en el Uruguay. Serie Investigaciones No. 18. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), con datos de Encuestas de Hogares DGECE.

La población económicamente activa experimenta cambios debido a una creciente participación de la "fuerza de trabajo secundaria". Como se observa en el Cuadro No. III.7 para el período 1968-1979 se verifica que el mayor aporte corresponde a la PEAJ, tanto entre la población joven (14-19 y 20-24 años) como entre la de mayor edad (55 años y más). Lo último, nos remite sin duda a la problemática de la desvalorización de las jubilaciones. Estas, indudablemente,

incluso por un proceso demográfico afecta más a las mujeres que a los hombres (mayor esperanza de vida de las mujeres).

Cuadro No. III.7

Composición de la fuerza de trabajo por sexo y edad (1968-1979)
(en porcentajes)

	ACTIVOS		OCUPADOS		DESOCUPADOS	
	1968	1979	1968	1979	1968	1979
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombres	68.7	61.0	69.0	62.6	64.9	42.1
14 a 19	4.7	5.8	3.5	5.0	17.3	14.6
20 a 24	7.2	7.5	6.5	7.5	14.3	7.5
25 a 34	15.7	13.0	15.9	13.8	14.1	4.0
35 a 44	18.2	12.2	19.1	12.9	7.6	3.5
45 a 54	13.6	13.2	14.0	13.9	9.5	5.4
55 a 64	7.4	7.5	7.9	7.7	1.6	5.2
65 y más	1.9	1.8	2.1	1.6	0.5	1.9
Mujeres	31.3	39.0	31.0	37.4	35.1	57.9
14 a 19	3.2	4.0	2.8	3.1	7.6	14.1
20 a 24	3.8	5.8	3.4	5.4	8.6	10.6
25 a 34	8.2	9.4	8.3	9.0	7.6	13.9
35 a 44	8.2	9.2	8.3	9.1	7.2	10.6
45 a 54	6.0	6.8	6.2	6.9	3.2	6.1
55 a 64	1.6	3.1	1.7	3.2	0.9	2.1
65 y más	0.3	0.7	0.3	0.7	-	0.5

FUENTE: Encuestas de Hogares , DGECE.

Es de hacer notar que estas estrategias no resultaron ser suficientes para mantener el nivel de ingreso real de las familias y evitar el decrecimiento del poder adquisitivo, implicando de acuer

do a lo anotado anteriormente, sacrificio del ocio y deterioro en la calidad de vida: en 1979, una familia de trabajadores debía realizar más del doble de esfuerzo para poder consumir al nivel cuantitativo y cualitativo promedial de 1968

Se evidencia así una desigual distribución del ingreso en tanto en la participación en el ingreso proveniente "del trabajo efectivamente realizado" aparece una acumulación creciente en los estratos de ingresos más elevados, así el 5% de la población más rica había casi duplicado su participación pasando de 16.96% en 1968 a 31.05% en 1979, el 20% más rico había pasado de 43.43% a 54.01% mientras que el sector más perjudicado sería el 75% de menores ingresos que habría pasado de 55.89% a 45.45% (Cuadro No. III.8) (Aguilar, 1981).

CUADRO No. III.8

Distribución de los ingresos familiares provenientes
"del trabajo efectivamente realizado" en Montevideo (1968-1979)

	1968 4º Tr. (1)	1973 1º Tr. (1)	1976 2º Tr. (1)	1979 2º Tr. (2)
5% más pobre	0.68	0.87	0.70	0.54
75% siguiente	55.89	55.59	52.58	45.45
20% más rico	43.43	43.54	46.72	54.01
5% más rico	100.00	100.00	100.00	100.00
TOTAL				

(1) Tomado de Bensiñ y Caumont (1979)

(2) Tomado de Cancela (1980)

Esta concentración del ingreso deriva en un considerable incremento en el consumo de bienes duraderos (electro-domésticos, automóviles y construcciones suntuarias) demandadas por los grupos de altos ingresos; este incremento también se ve favorecido por modificaciones en los hábitos de consumo de la población en general (Filgueira, 1982) y por la ampliación del crédito al consumo final que la disponibilidad de capital financiero supuso.

Por otro lado, los sectores de más bajos ingresos sufren un deterioro cada vez mayor en la canasta básica de consumo debido a los nuevos cambios en los precios y a la distribución regresiva del ingreso, que obliga a la familia a integrarse, crecientemente, a la esfera productiva.

Concluyendo, la implementación de este "modelo" de apertura neo-liberal se da en un marco institucional de restricción política produciéndose una ruptura social que deriva en una nueva concepción de la sociedad y redefine las condiciones de reproducción y mantenimiento de la fuerza de trabajo, modificando además las tendencias del mercado laboral.

Los lineamientos de estabilización económica se correlacionan con la adopción de medidas conducentes a limitar los derechos individuales y gremiales neutralizando así la lucha de los sectores populares. Se promueve, como ya vimos, un congelamiento político-gremial mediante la clausura de sindicatos y partidos políticos y otras medidas relativas al con-

trol e intervención de variadas organizaciones culturales y gremiales, universidades y prensa con el propósito de desalentar la participación social y garantizar el "orden interno" -entre otros mecanismos- que creara las condiciones necesarias para el funcionamiento del modelo (Prates, 1982).

2. Antecedentes del Modelo exportador y trabajo femenino

Previo a considerar la participación de la mujer en la fuerza de trabajo en el Uruguay es de interés desarrollar aquí, aunque en forma breve, algunas características de los "modelo exportadores" de manufacturas implementadas en otros países del Tercer Mundo (principalmente en Latinoamérica y en Asia) a los efectos de alcanzar una mayor comprensión acerca de la relevancia que éstos adquieren o bien como de su impacto en la fuerza de trabajo femenina. Dichos "modelos exportadores de manufacturas" que se inician en los años sesenta responden a una nueva división internacional del trabajo en donde la industrialización se orienta hacia la exportación de manufacturas desde los países de menor desarrollo hacia los industrializados. El proceso de "redeployment" del capital desde los países centrales hacia los periféricos responde a las dificultades que se presentan en la acumulación de capital, entre otros factores, debido al alto costo relativo de la mano de obra. Este es uno de los aspectos principales de la estrategia de descentralización del capital: la

búsqueda de trabajo barato (Trajtemberg y Sajhau, 1976), se dirige hacia países donde se encuentre una oferta excedente de mano de obra y con altas tasas de desocupación y de subocupación. Otro aspecto es el que tiene que ver con las expectativas que se crean en los países en desarrollo ante la posibilidad de inversión de capitales internacionales para la actividad productiva (Sharpston, 1976; Melgar, 1979).

Algunas de las características del "putting-out system" se reproducen en el subcontrato internacional principalmente en relación a aquellos procesos de producción de la manufactura que por una razón u otra no siguen la tendencia global de la tecnología en los países desarrollados (Sharpston, op. cit.). Factores técnicos explican estas dificultades en la mecanización de ciertas operaciones en algunas manufacturas buscándose realizar su producción en base a estrategias de "trabajo intensivo". Lo que implica una alta participación del factor trabajo en el costo total del producto. Entre estas manufacturas están presentes, aquellas en que la parte de costura representa un porcentaje elevado del tiempo total de trabajo. Entre ellas se señalan las de la industria de la confección; las manufacturas del cuero; los tejidos, las que incorporan básicamente trabajo femenino por ser tareas que suponen destreza manuales (prolijidad, minuciosidad, etc.) para las cuales la mujer está socialmente capacitada debido a los roles domésticos para los que se la prepara para desempeñar (coser, tejer, bordar, etc.) (Elson y Pearson, 1980).

El hecho de que esta fuerza de trabajo ya tenga conocimientos y alguna preparación ahorra costos de capacitación y aprendizaje. Estos aspectos inciden en el logro por parte de los empleadores, de una más rápida y alta productividad que combinada con los bajos sueldos, hacen que la fuerza de trabajo femenina sea altamente provechosa.

Prates (1983) señala la importancia de las relaciones salariales según sexo y contexto. En diferentes contexto se verifica que el diferencial de salarios favorece a los hombres y se vuelve crecientemente negativo para la mujer en la medida en que baja el nivel general de salarios, agudizándose por lo tanto, esta relación justamente en los países menos desarrollados. Por ejemplo, el salario-hora femenino industrial en Suecia y Alemania equivalen a un 82% y 75.6%, respectivamente del salario masculino. En cambio en Grecia es solamente un 68.3% bajando al 56% en Taiwan (salario diario). Para Uruguay, los ingresos salariales medios femeninos en la industria manufacturera se estiman en un 52% de los masculinos para el año 1979.

Moser (1981) señala que la tipificación genérica de los roles legitiman la concepción de los salarios de la mujer como secundarios debido al rol que asume dentro de la familia, a sus deberes y obligaciones domésticas lo que las hace particularmente vulnerables a la superexplotación, en el sentido de que sus ingresos no serían necesarios para cubrir los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo.

A esto se añade la "descalificación" que se le asigna a las tareas que realizan las mujeres en tanto por las características que asumen se las considera consustanciales a su género. Así, se sostiene que las mujeres tienen más habilidad manual, son más minuciosas y precisas que los hombres pudiendo mantener una misma postura física por largos períodos de tiempo. Están dispuestas, debido a su identidad de género, a aceptar trabajos que suponen la realización de movimientos repetitivos y monótonos que requieren de paciencia y un alto grado de concentración. Todos estos atributos resultan de la socialización que la mujer recibe para desempeñarse como ser subordinado (Prates, 1983), pero constituyen, precisamente un aspecto "descalificador" de la fuerza de trabajo femenina.

En los años '70 la participación de la mujer en la fuerza de trabajo crece sostenidamente en particular en la manufactura entre 1976-1979, crecimiento éste que se da simultáneamente con la puesta en marcha del "modelo exportador de manufactura". Ello obliga, entonces, a la consideración de los niveles y formas de esta participación.

3. El trabajo remunerado de la mujer en el Uruguay.

El mercado de empleo en general ha sido poco estudiado en el Uruguay. Ello posiblemente se deba tanto a la carencia de información estadística (5) como al hecho de no haber constituido sino hasta fines de los '60 una problemática tan visible y determinante en el desarrollo económico y social del país.

En cuanto al tema específico de la participación femenina en el mercado de trabajo encontramos algunos estudios recientes que comienzan a arrojar luz sobre este aspecto (Prates y Taglioretti, 1980; Taglioretti, 1981; Niedworok, 1981; Laens, 1983, 1985; Prates, 1981, 1982, 1983; Melgar y Teja, 1984).

3.1. Período Intercensal 1963-1975.

Para este período en que la tendencia es de regresión económica (a excepción del último año) los procesos socio-económicos y socio-demográficos más importantes que aparecen en primera instancia, condicionando una mayor participación económica de la mujer son: el deterioro del nivel de vida y la emigración internacional.

En el primer caso la respuesta fue un incremento en las tasas de actividad de las mujeres (y de los jóvenes) lo que compensó en buena medida el descenso creciente del salario real y en consecuencia de los ingresos familiares. El segundo aspecto genera posiciones ocupacionales que permitieron a la mujer incrementar su participación mediante una movilidad por reemplazo (Prates y Taglioretti, 1980).

Otras características a tener en cuenta, aunque no son explicativas del incremento de la tasa de actividad económica femenina (TAEF) en cuanto no han variado en la mayor participación laboral femenina, son los niveles altos de educación y los niveles bajos de fecundidad así como la edad y el estado civil. En relación a estas últimas características (Laens, 1983) cabe mencionar que las mujeres en el tramo de edad entre 15 y 34 años disminuyen su participación mientras que las de 35 años en adelante la aumentan. Ha

bría un cambio cualitativo en la estructura de la población económicamente activa femenina (PEAF), en tanto, se acentúa la participación de mujeres que, por su edad, tienen una alta probabilidad de ser casadas y tener hijos relativamente jóvenes (Prates, 1982).

Este hecho aunado al deterioro del salario real en el período lleva a pensar que las mujeres casadas se vuelcan al mercado de trabajo en una estrategia tendiente a recomponer el ingreso familiar.

Ahora bien, la participación de la mujer comparada con la participación masculina aumenta en la generalidad de los sectores de actividad económica excepto, en los servicios comunales, sociales y personales. Esto indicaría que la mujer no se integró solamente a los sectores que tradicionalmente han ocupado más mano de obra femenina, sino también, incrementó su participación en aquellas que son típicamente masculinas.

Las ocupaciones mayoritariamente femeninas son las de profesionales, técnicos y afines y los servicios personales. Pero, además dentro del primer grupo las mujeres se concentran en unas pocas ocupaciones (maestras, profesoras, enfermeras y parteras), donde son amplia mayoría. Dentro de los servicios personales, se concentran en el servicio doméstico (cocineras, amas de llave, mucamas, niñeras, lavanderas). Esto muestra una prolongación en el mercado de trabajo de las tareas reproductivas que realiza dentro de su propio hogar.

En cuanto a la categoría de la ocupación, disminuye la proporción de patronos entre la PEAF así como también el porcentaje de

empleadas y obreras públicas. Si bien la misma tendencia decreciente se observa en la PEA masculina, la variación es porcentualmente menor que en las mujeres, esto, estaría mostrando una mayor pauperización de estas últimas.

3.2. Comportamiento laboral femenino en Montevideo; 1968-1983

Los trabajos sobre la participación de la mujer nos permiten una aproximación al estudio del mercado de trabajo urbano tanto en la fase final del período de estancamiento y crisis (1968-1973), como en la fase de aplicación de la estrategia neo-liberal (1974-1983).

La tasa bruta de actividad* en el período indica que la proporción de mujeres que participan en el mercado de trabajo se mantuvo entre un 18% y un 19% desde el 68 al 73 y que a partir de 1974 comienza a incrementarse en forma continua alcanzando en 1983 un 28%. La proporción de hombres, en cambio, se sitúa alrededor de un 56% sin variaciones en el total del período (Cuadro N° III.9). Esta tendencia se presenta tanto en Montevideo como en el interior del país, aunque la intensidad de participación siempre ha sido mayor en la capital (Melgar, Teja, 1984). Si consideramos la población en edad de trabajar (12 años y más) en 1975 (Censo de Población y

* Población económicamente activa femenina en relación a la población femenina total.

CUADRO N° III.9

Tasa bruta de actividad.Total del país.

	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>	<u>Total</u>
1968	55.8	18.9	37.2
1969	55.5	18.0	36.6
1970	55.9	18.1	36.8
1971	55.6	18.8	37.1
1972	56.1	18.5	37.1
1973	56.3	18.6	37.2
1974	55.7	20.4	37.9
1975	56.8	21.2	38.7
1976	57.2	23.3	40.0
1977	57.4	24.4	40.6
1978	56.7	24.0	40.1
1979	56.1	24.5	40.1
1980	56.6	25.1	40.7
1981	57.1	25.7	41.2
1982	56.5	26.9	41.5
1983	56.3	28.0	41.9

FUENTE: Estimación en base al Censo de Población 1975,
Encuestas de Hogares, Anuario estadístico y
Censos Agropecuarios.

Vivienda) el 32% de las mujeres de esas edades se consideraban trabajadoras en Montevideo, un 26% en el interior y un 18% en las áreas rurales, mientras que en 1982 (Encuesta Nacional de Salud) las mujeres aumentan su incorporación al mercado de trabajo en todas las zonas del país: 35% en Montevideo, 28% en el interior urbano y 22% en las áreas rurales.

Las variaciones en las tasas por sexo, se vinculan por un lado, a la emigración internacional que provocó una disminución de la disponibilidad potencial de mano de obra masculina y por otro, a un incremento (en la segunda mitad del período) de la demanda total del trabajo provocada por los efectos de la compresión salarial y la consecuente caída del ingreso familiar que produce una relativa escasez de mano de obra masculina y consecuentemente un aumento de la oferta de trabajo femenino, y a la vez por los efectos del Modelo Exportador de Manufacturas (MEM) cuya demanda se ha caracterizado por una selección de mujeres.

Como se ha observado, la tasa de actividad masculina no se ha modificado sustancialmente y el resultado en término de personas ocupadas ha sido que el número de hombres ocupados en el país es prácticamente el mismo en 1983 que en 1968 -sólo 0.90% más- mientras que las mujeres se incrementaron en un 40.8%, ésto es casi 72.000 más que en 1968 (Cuadro No. III.10) (Melgar, Teja, 1984).

CUADRO No. III.10

Indice de personas ocupadas por sexo.Total del país.

1968 = 100

	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>	<u>Total</u>
1968	100.-	100.-	100.-
1969	100.2	95.1	98.9
1970	102.7	97.0	101.3
1971	102.2	102.2	102.2
1972	102.9	101.9	102.7
1973	103.2	99.6	102.3
1974	102.2	110.3	104.2
1975	101.7	110.6	104.0
1976	101.3	116.9	105.2
1977	103.2	122.6	108.1
1978	103.8	123.6	108.8
1979	104.4	129.7	110.8
1980	105.9	137.2	113.8
1981	108.0	142.5	116.8
1982	103.8	140.7	113.2
1983	100.9	140.8	111.0

FUENTE: Estimación en base al Censo de Población 1975.
Encuesta de Hogares, Anuario Estadístico y
Censos Agropecuarios.

En cuanto a las horas trabajadas de la población ocupada, si bien crecen durante todo el período, especialmente en el caso de los hombres, también las mujeres aumentan el tiempo que dedican al trabajo de mercado: en 1968, el 48.5% de las ocupadas en Montevideo trabajaban más de 40 horas semanales mientras que en 1980 lo hacen el 69.1% y las que lo hacen por más de 48 horas semanales que representaban el 24.4% en 1968 superaban el tercio de las mujeres ocupadas en 1980 (véase Cuadro No. III.6) (Melgar, Teja, 1984).

Ahora bien, analizando las tendencias del contexto del comportamiento laboral femenino, Prates (1981, 1982) considera que el primer sub-período (1968-1976) estaría marcado por el comportamiento casi exclusivo de la oferta, en tanto se observa un discreto crecimiento en la ocupación frente a un elevado crecimiento de las desocupadas y las que buscan trabajo por primera vez (Cuadro No. III.11).

CUADRO No. III.11

Variación porcentual de la PEAf según condición de actividad.

Años	Total	Ocupados	Desocupados	Buscan trabajo por primera vez
1968	100.0	100.0	100.0	100.0
1976	126.5	114.8	241.1	238.9
1979	127.8	124.3	177.8	137.1

FUENTE: Encuesta de Hogares 1968, 1976, 1979, DGEC, Uruguay.

En la segunda mitad de la década del 70, si bien la oferta sigue sosteniendo el crecimiento de la PEA, el dinamismo en la demanda de trabajo femenino aparece como consecuencia del crecimiento de diversas industrias fundamentalmente por el sector manufacturero exportador (hasta 1979) y además del sector servicios. El aumento de la demanda fue insuficiente para absorber todo el incremento de oferta de trabajo femenino, lo que se refleja en la creciente tendencia de la tasa de desocupación femenina que de 12.4 en el período 1968-1973 asciende a 15.2 en los años 1974-79, llegando a 20.53 en 1983, aún en momentos de alta ocupación (Laens, 1983; Melgar, Teja, 1984).

En lo que tiene que ver con la distribución de la PEA ocupada por categoría de la ocupación, se observa que aumenta la proporción de las empleadas u obreras privadas (74.8 a 75.4) disminuyendo la proporción de las empleadas en el sector público (25.2 a 24.6). También decrece la proporción de las mujeres que trabajan como patronas (2.7 a 0.7), se mantienen casi igual las cuenta propia y se da un aumento de las trabajadoras familiares sin remuneración (1.8 a 2.7). Esto indicaría (Prates, 1981) una "proletarización" de la PEA y una expansión de la salarización femenina, la que es sostenida básicamente por el sector privado.

La distribución de la ocupación por rama de actividad muestra, según la información del censo de Población y Vivienda de 1975, que el 55.6% de las mujeres se encontraban ocupadas en el sector gobierno y otros servicios. Es de señalar, según las cifras del censo que la participación de las mujeres en el empleo público al

canza sólo al 21.6% lo que indica que el sector servicios sería el gran captor de trabajo femenino en sus diferentes subsectores (servicios médicos privados, servicios prestados a las empresas, servicios de esparcimiento y servicios personales). Si a él se le agrega el comercio, la ocupación femenina en ambas ramas alcanza al 68.4% (Melgar, Teja, 1984).

De acuerdo a la información procesada por la Encuesta de Hogares y en relación a la estructura de la PEAf según tipo de ocupación el incremento se refleja fundamentalmente en los servicios personales entre 1968 y 1976 (23.7 a 28.5) y en obreras y operarias entre 1976 y 1979 (23.8 a 25.9). (Cuadro No. III.12).

CUADRO No. III.12

Estructura de la PEAf según tipo de ocupación

(en porcentajes)

Actividades	1968	1976	1979
Profesionales y técnicas	17.1	15.2	15.4
Gerentes y administradores	0.6	0.7	0.3
Empleados de oficina	23.3	21.8	21.6
Vendedores	10.8	9.7	8.8
Agricultores	0.3	0.2	0.4
Conductores de vehículos	--	--	--
Obreras y operarias	23.8	23.8	25.9
Servicios personales	23.7	28.5	27.6
FF.AA. y otras activ. no especificadas	0.3	0.1	--
TOTAL	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta de hogares, cit.

Prates (1983) señala que la mujer como asalariada es básicamente demandada por el sector privado siendo ésta selectiva por tipo de ocupación concentrándose en las ocupaciones de menor jerarquía en el sector industrial -obreras y operarias- y, en las ocupaciones no calificadas o de baja calificación del comercio y los servicios. Mientras que en las posiciones de mayor calificación y jerarquía se estanca y pierde además participación relativa (Cuadro No. III.13).

CUADRO No. III.13

Estructura y crecimiento porcentual del empleo femenino en el sector privado, según tipo de ocupación (1976 = 100)

	1976	1979	1976-1979
Profesionales y técnicas	8.60	7.20	95.2
Gerentes y administradores, etc.	0.20	0.18	100.0
Oficinistas	18.40	18.60	115.1
Vendedoras	6.70	7.70	130.8
Agricultoras	0.10	0.09	100.0
Conductoras de vehículos	--	--	--
Obreras y operarias	25.10	28.20	127.9
Servicios personales	41.00	38.90	105.9
FF.AA. y otras ocupac. no bien identificadas	--	--	--
TOTAL	100.00	100.00	100.0

FUENTE: Encuesta de hogares (1976 a 1979. Uruguay). Dirección Gral. de Estadística y Censos.

Dentro de las características individuales de la PEAF, en el período 1968-1979, Laens observa que las mujeres hasta los 45 años

se integran en forma creciente al mercado de trabajo, representando alrededor de un 75% del total de la fuerza de trabajo femenino, sin embargo los grupos de edad que más crecen son los de 20 a 24 años y los mayores de 55 años. Las mujeres solteras (37% en 1979) son las que menos se integran y el mayor peso corresponde a las que son jefas de hogar o cónyuges (55% en 1979) (6). Disminuyen las mujeres trabajadoras que poseen un grado de educación mínimo y aumentan las que poseen un nivel educativo medio o superior.

Concluye Laens, que a través de las evidencias recogidas, "las mujeres se volcaron masivamente al mercado de trabajo en busca de una retribución económica que posibilitara la recomposición del ingreso familiar deteriorado por la caída de los salarios reales" (7) y que "la evolución económica del período (...) permitió incrementar la demanda de mano de obra femenina, aunque no en la proporción necesaria para absorber la oferta incrementada". Este aspecto se refleja en la tasa de desocupación femenina que no disminuye en proporción a la mayor incorporación al mercado laboral que se registre.

Se produce una situación, en donde, las mujeres ofrecen su trabajo independientemente de su nivel salarial, lo que contribuye a una mayor depreciación del mismo en tanto el nivel de remuneración de las tareas femeninas generalmente es menor que el nivel pagado a un trabajador masculino aún cuando se trate de las mismas tareas.

Melgar y Teja (1984) estiman que los ingresos salariales medios femeninos eran aproximadamente un 52% de los masculinos en la industria manufacturera, para el año 1979. Entre las diferentes ra-

mas industriales se registra el mínimo en la fabricación de vestimenta y calzado (50.3%) y en maquinaria y aparatos eléctricos (50.4%), luego le sigue la relación mayor en la industria alimenticia (53.5%) y la textil (55.2%) alcanzando la máxima en la industria del cuero (64.1%).

Es dentro de estas características y tendencias, que presenta la ocupación femenina, que interesará rescatar -para este estudio- aquellos aspectos que tienen relación directa con la importancia que ha adquirido el trabajo de la mujer en los últimos años y, analizarlos en el marco de las condiciones del modelo exportador de manufacturas. Dicho modelo, como ya mencionamos, se buscó poner en marcha en Uruguay, a través de los instrumentos legales (Ley No. 14.178 y No. 14.179) promocionándose aquellas ramas que responden a las "ventajas comparativas" que presenta el país tanto con respecto a las materias primas que se utilizan (lana y cuero) como a la relativa abundancia de mano de obra femenina -debido a los factores expuestos- y que son además favorecidos por la destreza "natural" para coser, tejer, pegar, armar, etc., que poseen las mujeres y que son parte de su aprendizaje doméstico.

Como hemos visto, el aumento de la participación femenina en la actividad remunerada alcanza cifras que supera las tendencias de los años anteriores. Estas cifras, manejadas en las estadísticas, corresponden básicamente al trabajo formal, "protegido", pero la estructuración de los modelos exportadores asume formas de organización en donde el trabajo "informal" generalmente no es registrado, lo que reforzaría la tendencia mencionada.

A continuación desarrollaremos globalmente la situación de la Rama de Fabricación de Textiles en los últimos años para luego analizar la participación de la mujer en la industria textil en el Uruguay, particularmente en el tejido de punto a mano para exportación.

IV. DINAMICA Y CARACTERISTICAS DE LA RAMA TEXTIL

En términos generales, la industria textil en el Uruguay puede dividirse en tres grupos de acuerdo a la materia prima que se procese: lana, algodón, y sintéticos y artificiales. Estos dos últimos son importados en casi su totalidad en tanto que de lana existe gran disponibilidad de materia prima nacional.

La producción de la subrama textil de lana se destina básicamente al mercado externo, mientras que la producción de las otras dos subramas se destinan al mercado interno (Argenti, Filgueira, 1985).

Al realizar el estudio cuantitativo de la Rama Textil en el Uruguay, encontramos que la información existente ofrece limitaciones para analizar y comparar los datos estadísticos.

La falta de datos desagregados y el manejo de diferentes índices de clasificación para la rama, en las fuentes utilizadas, dificulta la sistematización adecuada de la información. El Banco Central del Uruguay clasifica a la "Industria Textil" como Rama 23 y a la 232 como Subrama "Fabricación de Tejidos de Punto", en cambio, la Dirección General de Estadística y Censos clasifica a la Rama 321 como "Fabricación de Textiles" y a la Subrama 3213 "Fabricación de Tejidos de Punto". También, para el análisis específico de los índices de exportación fue necesario tomar el rubro "Prendas de vestir exteriores de lana" como el más indicativo del tejido de punto a mano según información de Comercio Exterior (*).

(*) Entrevista a informante calificado, funcionario de Comercio Exterior, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Debido a esta heterogeneidad de clasificaciones fue necesario tomar indicadores generales, para dar una idea del comportamiento de la rama en el período señalado.

Así por ejemplo, para el análisis de "Volumen Físico de la Producción" (Cuadro No. IV.2) sólo ha sido posible recuperar el dato más afinado, en la rama 232 (Banco Central del Uruguay) que la define como tejido de punto e incluye en ella, al tejido de punto a mano y al tejido de punto industrial.

Hechas estas aclaraciones observaremos aquellos aspectos de la rama que puedan ser de interés para contextualizar nuestro estudio.

1. Generalidades

La industria textil, en retroceso desde 1971, necesitaba dinamizar su actividad. El mercado interno no aparecía como una vía de solución, ya que se observaba una disminución de las ventas de este mercado. Las exportaciones, en su gran porcentaje, de lana sucia y lavada, tampoco ayudaban en el sentido de que incorporan poco o nada de valor agregado y no activan las plantas industriales; manteniéndose un bajo nivel de empleo en el sector. La situación de la actividad de la rama en 1975, era alarmante debido al brusco descenso de los precios internacionales de la lana y a una sensible reducción de los niveles de producción nacional (los productores, alentados por los precios en alza de los vacunos, dejaron de lado en los últimos años al ganado ovino). En este marco, se hace necesario reorientar la producción: se busca que la lana, uno de los productos primarios básicos del país, se integre a las indus-

trías de transformación que le son afines promoviéndose la apertura y negociación en nuevos mercados e incrementándose la producción y venta de productos manufacturados (CNTPI, 1982).

A la vez, la industria textil se encuentra comprendida, entre otras (cuero, confecciones, calzado, aceites, lácteos, etc.) dentro de las industrias que el Plan de Desarrollo incluye para ser promovidas, por tratarse de industrias que, aprovechan de las condiciones naturales del país, para la producción de las respectivas materias primas (Ricaldoni, Santías, Silva, 1975).

Las manufacturas textiles, declaradas de interés nacional y acogidas a la ley de promoción industrial No. 14.178, toman pronto impulso a mediados de la década del '70; constituyéndose en un rubro importante de la estrategia exportadora del modelo, aspecto ya mencionado en III.1.

Las "materias textiles y sus manufacturas", muestran un crecimiento en el valor de sus exportaciones no tradicionales; así como, en su participación en el total de las mismas. El porcentaje de "prendas de vestir exteriores de punto de lana", casi duplica su participación entre 1975 y 1976-77, descendiendo en los años siguientes casi al mismo nivel inicial, para crecer nuevamente en 1980 (Cuadro IV.1).

CUADRO No. IV.1

Porcentaje de las exportaciones "no tradicionales" del sector
"Materias Textiles y sus Manufacturas", su participación en el total de las
"no tradicionales" y la participación del rubro
"Prendas de vestir exterior de punto de lana", en el sector.

Años	Materias textiles y sus manufacturas. No tradicionales	% en el total de las no tradicionales	% prendas de vestir en no tradicionales, de mat. textiles
1975	15.0	8.0	3.8
1976	19.6	8.7	6.7
1977	24.4	11.6	7.1
1978	27.3	11.9	5.4
1979	38.8	12.3	4.3
1980	28.5	13.7	7.4

FUENTE: Elaborado sobre datos de la Dirección General de Comercio Exterior. Ministerio de Economía y Finanzas.

Como se puede ver, en las cifras anteriormente relacionadas, el crecimiento sostenido de las exportaciones no tradicionales hasta 1979, comienza a decrecer en 1980; sin embargo, no sucede lo mismo con las no tradicionales del sector textil; que tuvieron un incremento en las exportaciones de tejido de lana. En este caso, dicho incremento es debido a aumentos de precios promedio y no de volúmenes físicos. Además, el impacto de esta política de promoción industrial, se combina con un importante incremento de la demanda interna, provocado por la demanda interna argentina, que se mantiene hasta 1979 y se basa fundamentalmente en el aumento del volumen de

producción de hilados y casimires de lana y en hilados y tejidos de fibras sintéticas y algodón. A partir de 1981, los índices de crecimiento disminuyen, entrando la rama nuevamente en una gran recesión (CNTPI, 81).

Los recortes de los reintegros a las exportaciones no tradicionales, hace que la industria nacional sufra intensamente este proceso. La acción se agrava por las medidas económicas proteccionistas implementadas en las grandes metrópolis. Pero coincidentemente con las declaraciones de los empresarios, quienes sostienen que los reintegros, no fueron factor fundamental en el estímulo de su producción; al menos no factor de incidencia como pudo haberlo sido en otros productos, como por ejemplo en el calzado; en la rama textil, el sector que logra mantener (hasta 1980) sus niveles de exportación en porcentajes, como vimos en el Cuadro IV.1, es el sector de exportación no tradicional.

La recesión que se inicia en 1981 en la rama, se continúa en 1982, reduciendo sensiblemente su producción todas las subramas. Particularmente en la fabricación de tejido de punto, el volumen físico de la producción se redujo en un 56% respecto al año 1981 (Cuadro IV.2). El Centro Nacional de Tecnología y Productividad Industrial (CNTPI), 1982, atribuye este decrecimiento a la disminución de las ventas internas y de exportación, así como a la disminución de stocks.

CUADRO No. IV.2

Volumen Físico de la Producción: Total sector manufacturero; rama 23 y 232

(Base 1978 = 100)

Años	Total sector manufacturero	Rama 23 Textil	Rama 232 Tejido de punto
1974	82.2	75.1	103.8
1975	87.4	84.8	113.0
1976	89.7	83.6	105.7
1977	94.6	93.7	102.9
1978	100.0	100.0	100.0
1979	107.1	116.8	117.8*
1980	109.7	118.5	132.*
1981	104.7	106.5	116.9*
1982	86.8	62.4	51.9*
1983	80.9	84.2	40.6

FUENTE: Banco Central del Uruguay

* Horas trabajadas

En relación al comportamiento de la participación de la Rama en el Producto Industrial, se observa que la participación del Valor Bruto de la Producción (VBP) se redujo de 9.3 en 1979 a 7.8 en 1980 manteniéndose similar en el año siguiente.

El Valor Agregado Bruto (VAB) disminuye respecto a la industria total a la mitad entre el 79 y el 81.

En su mayor parte la lana se exporta con un bajo porcentaje de Valor Agregado (lana lavada y peinada) y a medida que se incluye subramas con mayor valor agregado (hilandería y tejeduría) disminuye el porcentaje de las ventas destinadas a la exportación (Argenti, Filgueira, 1985).

CUADRO No. IV.3

Participación del Valor Bruto de la Producción y del valor agregado bruto textil
respecto al total de la Industria
(en porcentajes)

Año	Valor bruto de Producción	Valor Agregado Bruto
1979	9.3	10.0
1980	7.8	8.5
1981	7.6	4.9

FUENTE: Encuesta Anual de Actividad Económica
(DGEC)

2. Exportaciones

En el Cuadro IV.4, se presentan para el período 1978-1982 las principales exportaciones tradicionales y no tradicionales de la rama analizada. Dada la dificultad anotada anteriormente, de tener información desagregada para el rubro de "tejido de punto a mano", nos manejamos con el rubro global de "tejido de lana" que de acuerdo a los informantes incluiría el rubro específico que interesa analizar.

CUADRO No. IV.4

Principales Exportaciones

(en miles de U\$S)

<u>Tradicionales</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>
Lana lavada	16.751	13.486	22.063	21.530	14.772
Tops de lana peinada	53.056	57.192	84.601	98.445	77.178
Blousses	<u>4.728</u>	<u>5.167</u>	<u>5.014</u>	<u>3.919</u>	<u>2.749</u>
	74.535	75.845	111.678	123.894	94.699
	=====	=====	=====	=====	=====
<u>No Tradicionales</u>					
Hil. de lana peinada	2.370	2.743	2.872	4.348	3.515
Tejidos de lana	10.786	14.810	18.645	20.133	18.516
Hil. de fibras sintéticas y artificiales	<u>2.954</u>	<u>2.648</u>	<u>4.134</u>	<u>3.478</u>	<u>5.309</u>
	16.110	20.201	25.651	27.959	27.340
	=====	=====	=====	=====	=====
TOTAL DE LA RAMA	90.645	96.046	137.329	151.853	122.039
	=====	=====	=====	=====	=====
% NO TRAD./TOTAL	<u>17,8</u>	<u>21,0</u>	<u>18,7</u>	<u>18,4</u>	<u>22,4</u>
	----	----	----	----	----
TOTAL ORIGEN INDUSTRIAL		624.582	805.761	925.503	448.456
		-----	-----	-----	-----
% TEXTIL/TOTAL		<u>15,4</u>	<u>17,0</u>	<u>16,4</u>	<u>27,2</u>
		----	----	----	----

FUENTE: Banco Central del Uruguay.

En el año 1982, las exportaciones de carácter no tradicional representaron el 22.4% del total de exportaciones de la rama; éstas a su vez, significaron el 27.2% del total de exportaciones de origen industrial.

La opinión de la mayoría de los empresarios exportadores de tejido de punto a mano, que entrevistamos, manifestaron que el año 1982 no había sido uno de los mejores. Sin embargo las cifras estarían indicando que en las exportaciones no tradicionales no se registraron cambios en relación al año 1981 aunque las exportaciones del total de la rama sí se redujeron un 20% en 1982 con relación a dicho año.

En base a estos datos es posible inferir que el dinamismo de la rama en el período estudiado, estuvo dado principalmente por las posibilidades de exportaciones no tradicionales sobre todo en lo que tiene que ver con textiles de lana. Dichas posibilidades, se basaron fundamentalmente en el factor precio y en las medidas de apoyo dispuestas por el gobierno, en el marco de su modelo económico de estrategia exportadora ya analizado.

3. Nivel de Ocupación en la Rama

La información no considera la variable sexo, dificultándose a nivel estadístico observar el comportamiento y las variaciones de la población ocupada desagregando mujeres y hombres.

Se seleccionaron algunos indicadores como el personal ocupado, las remuneraciones percibidas y el índice de horas trabajadas que permiten observar las tendencias de crecimiento o decrecimiento del nivel de ocupación del sector.

CUADRO No. IV.5

Empleados y obreros ocupados en la fabricación de textiles (Rama 321)

	1979		1980		1981		1982		1983	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Empleados	3.338	17.5	3.400	17.9	3.095	15.9	3.841	27.1	2.403	18.1
Obreros	15.779	82.5	15.589	82.1	16.348	84.1	10.319	72.9	10.871	81.9
Total	19.117	100	18.989	100	19.443	100	14.160	100	13.274	100

CUADRO No. IV.5a.

Índice de Variación

1979 = 100

	1979	1980	1981	1982	1983
Empleados	100	101.8	92.7	115	72.0
Obreros	100	98.8	103.6	65.4	68.9
Total	100	99	102	74	69

FUENTE: Encuesta Anual de Actividad Económica: DGECE.

Se observa (Cuadro No. IV.5) una fuerte disminución del personal ocupado en la rama (empleados y obreros) en el año 1982, llegando a representar el 72% del personal existente en 1981, situación que se agudizó en 1983. El personal obrero sufre una gran disminución que antecede a la de los empleados alcanzando ambos en 1983 un índice similar.

El Cuadro No. IV.5a. muestra el índice de variación, el que nos

permite ver el crecimiento o decrecimiento del nivel de ocupación del sector.

Por su parte, en este mismo período, el personal en seguro de desempleo, triplicaba la cifra de 1981, según información manejada por el CNTPI (op. cit.).

Las remuneraciones de los empleados y obreros son difíciles de evaluar aisladamente del contexto (aumento de salarios, caída de la "tablita"), dado que la información se maneja en pesos corrientes. De todos modos, lo que sí nos interesa destacar en el Cuadro IV.6 son las remuneraciones percibidas por los "trabajadores a domicilio" (*). Dichas remuneraciones casi se triplican del año '79 al año '80 mientras que para las categorías de "empleados y obreros" no llegan a duplicarse.

CUADRO No. IV.6

Remuneraciones de empleados y obreros en la Fabricación de Textiles

(Rama 321)

(en miles de nuevos pesos)

	1979	1980	1981	1982	1983
Total	406.790	701.624	894.219	741.282	946.814
Empleados	144.082	260.184	332.224	339.340	379.576
Obreros	254.792	420.541	561.995	401.942	567.238
Trab. a Dom.	7.916	20.899	---	---	---

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censo.

--- : no existe información.

(*) Esta información no se rescata en los años siguientes.

CUADRO No. IV.7

Horas Trabajadas por Obreros en la Fabricación de Textiles (Rama 321)
 Índice 1979 = 100 (miles de horas)

	1979	1980	1981	1982	1983
Total horas	33.898	32.599	31.870	19.156	22.729
Índice	100	96	94	56.5	67

FUENTE; D.G. de E. y C.

Otro elemento que surge es que la rama está funcionando con un importante margen de capacidad ociosa, si observamos la disminución sufrida por el número de horas trabajadas. En el año 1982 el deterioro de la rama se agudizó, situándose el índice promedio de horas trabajadas en el 56.5% del año 1979, tomado como base (Cuadro IV.7).

Pero, en 1983 se da un pequeño incremento (1.18) en relación a 1982 que si lo comparamos con el crecimiento del índice de obreros ocupados (1.05) nos estaría indicando una mantención del nivel de empleo y un aumento de las horas trabajadas. Esto estaría explicando en parte el crecimiento en el volumen de producción aún cuando éste es algo superior (1.34) lo que podría estar diciendo de cambios en la organización del trabajo y en la incorporación de tecnología en el global de la rama.

Sin embargo, al presentar este sector en este período una dinamización similar al del cuero, por los factores ya expuestos, podemos observar que "la escasa variación e incluso disminución de la productividad del trabajo (...) estaría vinculada con la introducción de técnicas relativamente intensivas en el uso de la mano de

obra, lo que era razonable que sucediese al registrarse una disminución importante en el costo de este factor" (Davrieux, 1983, pág. 99). Esta reducción tuvo lugar por la abundante oferta de mujeres en el mercado de empleo, la que se incrementa particularmente a partir de 1976, (Prates, 1984) como ya dijéramos en el capítulo III.

Es de interés señalar que el empleo femenino en la manufactura textil es un altísimo porcentaje del empleo total y se concentra principalmente en actividades de trabajo intensivas manuales y que además el proceso de producción generalmente requiere de este tipo de operaciones que a la vez son definidas como "no calificadas" y por lo tanto escasamente remuneradas por requerir destrezas "naturales" de la mujer.

Para concluir entonces, hemos dado una visión global de la situación -con las limitaciones antes anotadas- de la Rama Textil en el Uruguay, en el período de estudio como paso previo a la conceptualización y observación de la modalidad que asume el trabajo a domicilio, desde sus orígenes y luego en el tejido de punto a mano para la exportación en nuestro país.

V. DEL TRABAJO A DOMICILIO ARTESANAL AL TRABAJO MANUFACTURERO DOMICILIARIO

1. Orígenes

como es sabido, el trabajo a domicilio es una modalidad de organización del trabajo muy antigua y que tiene sus orígenes en el siglo XIV, en distintos países como por ejemplo: Italia, Suiza, Sur de Alemania, Austria, cuando las viejas formas de trabajo artesanal entran en un período de crisis y surge el trabajo rural domiciliario que desde el campo se realiza primero para el comercio y después para las industrias. Los campesinos, necesitados de complementar los ingresos provenientes de las tareas rurales se incorporan a la producción manufacturera ya sea emigrando a las ciudades o produciendo desde el campo. El trabajo artesanal que hasta entonces se realizaba en el campo tenía básicamente un valor de uso, aunque desde épocas anteriores a la revolución industrial y a la agraria, el intercambio o comercialización de excedentes, les permitía sobrellevar las frecuentes crisis agrarias de la agricultura precapitalista.

Se produce el paso del sistema artesanal al rural domiciliario, conocido con el nombre alemán de Verlag System o el inglés del putting-out system, principalmente en algunas producciones textiles en las que el proceso productivo podía ser dividido. Un mercader distribuía la materia prima en las casas campesinas en donde se realizaba parte o la totalidad del proceso del tejido, en general las terminaciones se realizaban en la ciudad. El mercader controlaba además el proceso de producción, vigilaba la calidad del tejido, la cantidad de material empleado, etc. y retiraba lo produ

cido pagando a destajo y a muy bajo precio (Pastor de Togneri; Reyna, 1972).

Estos campesinos-artesanos que constituían una mano de obra menos especializada que la de las ciudades, pero mucho más barata y sobre todo no organizada en gremios por las propias características del trabajo domiciliario, de descentralización fabril y dispersión geográfica, eran intensamente explotados.

Este nuevo sistema -trabajo rural domiciliario- de gran importancia en la transición hacia el capitalismo y cuyo verdadero desarrollo se produce a partir del siglo XVI corresponde a una primera fase del proceso de acumulación capitalista en la cual el dinero se apropia de la producción articulando los instrumentos y el trabajo preexistente (Marx, Cuaderno V, p. 469, 1971).

El campesino se va convirtiendo en un obrero industrial a domicilio que produce para el mercado y que vende al empresario parte de su fuerza de trabajo.

Paulatinamente, el esquema de trabajo artesanal va desapareciendo a medida que ciertas actividades se van transformando en actividades manufactureras que se realizan en talleres más grandes en los cuales el proceso de producción se separa en más etapas especializadas de las que se daban en la artesanía.

En sus comienzos la diferencia entre la producción artesanal y la manufacturera es meramente cuantitativa : mayor número de obreros empleados trabajando en un mismo lugar y mayor inversión de capital. Esta forma de producción en talleres, que tiene su auge hasta fines del siglo XVIII, momento en que se produce la Revolución

Industrial, trae aparejados importantes cambios en el régimen de producción que conllevan al desarrollo de la división del trabajo. Sin embargo, las operaciones realizadas por el obrero siguen siendo básicamente manuales; las técnicas del trabajo artesanal al manufacturero no varían sustancialmente necesitándose de la pericia, de la habilidad manual y de la rapidez de cada obrero (Belmartino, 1972).

La organización de la manufactura se da de dos maneras, según las características del proceso de producción: a) el producto fabricado es resultado de productos parciales realizados separadamente y que luego se reúnen o b) el artículo resulta de una serie de procesos sucesivos. En el primer caso, los productos parciales pueden ser realizados en pequeños talleres independientes: mediante el sistema de trabajo a domicilio. En el segundo es más ventajoso que las diversas fases del proceso de producción se realicen simultáneamente en un mismo taller.

Ahora bien, la especialización en una tarea determinada, la repetición del mismo proceso de trabajo trae como consecuencia tanto la diversificación como la multiplicación de las herramientas de trabajo adquiriendo formas especiales según el proceso en el que son utilizadas. Se crean las condiciones materiales para el empleo de maquinaria aunque la etapa de la manufactura en que se centraliza la totalidad del proceso productivo no es estrictamente necesaria en la transición hacia lo fabril.

El establecimiento de las manufacturas sólo logró centralizar la totalidad del proceso productivo en aquellos casos en que se producían objetos de muy alto costo, muy especializados y que producían

un alto margen de ganancia. En los demás casos la centralización se limitaba a aquellas fases iniciales o finales del proceso de producción que requirieran mayor inversión en medios de producción o algún otro requisito técnico.

La difusión de estos talleres careció de estímulos, por un lado, si bien los empresarios deseaban eliminar intermediarios y evitar la sustracción de materia prima se resistían a emplear grandes capitales en locales e instrumentos de trabajo. Por otro, los pequeños maestros preferían continuar trabajando en su casa antes que en el taller del empresario donde debían someterse a sus órdenes y a una disciplina de trabajo.

El Estado en países como Francia, Inglaterra, Prusia, Italia, etc., también organiza talleres en pensiones, asilos para inválidos, orfanatos, etc. Además funda instituciones especiales llamadas casas de corrección o casas de trabajo (en muchos casos similares a prisiones), creadas especialmente para alojar y obligar a trabajar coactivamente a los miles de vagabundos, mendigos y desocupados que transitaban en Europa. Estos, en su mayoría indigentes, eran artesanos empobrecidos, estudiantes dedicados al vagabundaje, campesinos expulsados de sus tierras, víctimas de incendios y naufragios, etc. (Garraty, 1979).

Dichos establecimientos estaban generalmente organizados como empresas lucrativas y entregadas en concesión a empresarios que se ocupaban de organizar y comercializar la producción, pagando a los trabajadores un salario miserable.

El trabajo a domicilio continúa siendo predominante aún después

de la Revolución Industrial en que el número de trabajadores ocupados en el "out-work" se incrementa en tanto sólo se mecanizan algunas operaciones del proceso de la manufactura (8).

"En definitiva, el trabajo manufacturero domiciliario, sin haber sido "creación" del capital, fue por éste ampliado y extendido más allá de sus límites. Este se apropia de esta forma primaria de producción, concentrándola y organizándola primero por un sistema de intercambio. Finalmente, la re-crea en otro ámbito y en otras condiciones (...)" (Prates, 1984, pág. 7).

2. Tendencias recientes del trabajo a domicilio y la descentralización de la producción.

Hoy el trabajo a domicilio se caracteriza por una descentralización de la producción capitalista que lleva a ejecutar la totalidad o parte del producto fuera de la fábrica o negocio, en la casa del trabajador. Entre el productor que interviene directamente en la ejecución del producto y la distribución final del mismo hay un variado número de intermediarios, quienes mantienen relaciones de subordinación con el capital el que refuerza y recrea formas pre-capitalistas y "capitalistas atrasadas" de producción y comercio (Prates, 1983).

Nuevos estudios realizados en otros países vienen demostrando que su uso no se circunscribe a economías atrasadas o a fases primarias del proceso de industrialización (Goddard, 1981; Allen, 1981), sino que, resurge, se consolida y expande su radio de acción en países de economías altamente industrializadas. A la vez

esta modalidad de organización del trabajo aparece como "trabajo informal" articulándose verticalmente con el sector formal de la economía (Portes, 1982) bajo la forma de subcontratación desde el sector capitalista, directamente o incorporado a una cadena de subcontratos. Esta postura se contrapone con los enfoques dualistas sector formal-informal, centro de la mayor parte de las investigaciones en la década del '70, ampliamente comentados y resumidos por diversos autores (Raczynski, 77; Moser, 78; Bromley, 79 y otros). Las concepciones dualistas, suponen que dichos sectores son paralelos y autónomos desconociendo su relación de dominación y subordinación en que el sector formal articula el informal a su beneficio y se fundamenta básicamente en la descripción y caracterización de las actividades económicas en uno y otro sector sin profundizar en la interrelación o encadenamiento entre ambos (9).

Moser (1978) identifica un continuo de actividades productivas, en donde se combinan complejos encadenamientos entre diferentes sistemas de producción y distribución. Observa que la capacidad para acumular capital está limitada por factores estructurales de tal modo que las actividades de pequeña escala de países con economías orientadas externamente pueden solamente participar en economías crecientes en un modo dependiente subordinado. Concluye que, la producción capitalista está, sobre todo interesada en la extracción de beneficio y no en la provisión de empleo.

El trabajo manufacturero a domicilio, forma "capitalista atrasada" de organización de la producción es reforzada y recreada en el marco de la tendencia actual del capitalismo hacia la descentrali-

zación de la producción (Young, 1981, Benería, 1984). Las operaciones "puestas afuera" son favorecidas por algunos factores tales como su resistencia a la mecanización, y su heterogeneidad respecto de la fuerza de trabajo a la vez de ser insumidoras de tiempo. Así, es rentable para el sector capitalista el traslado de las operaciones trabajo-intensivo, de baja calificación o que requieren destrezas y habilidades "tradicionales" generalmente "femeninas", en tanto le transfiere plusvalía y además lo beneficia al mantener bajos niveles de subsistencia y un bajo costo en la reproducción de la fuerza de trabajo.

Ahora bien, aunque el trabajo a domicilio subcontratado constituya una particular modalidad del trabajo informal, será posible observar, en las páginas siguientes, la articulación existente entre el sector formal-sector informal, en la cual el sector capitalista organiza el "trabajo informal".

Asimismo, esta modalidad de trabajo constituye, una forma de inserción laboral donde la esfera de la producción y de la reproducción, y sus dos jerarquías, la de clase y género resultantes de las interrelaciones entre el capitalismo y patriarcado confluyen definiendo una doble subordinación para estas trabajadoras (Prates, 83).

Es evidente la existencia de conexiones entre la dinámica del empleo de la mujer, su posición en el mercado de trabajo y las características de los roles de género socialmente adquiridos (Benería, 83). Estos ubican a la mujer en posiciones subordinadas afectando su participación en el área económica y a la vez este tipo

de trabajo refuerza la imagen de la mujer en el trabajo doméstico en tanto "permite a la madre permanecer con sus hijos y aún ganar dinero". La división sexual del trabajo, la ideología y la identidad de género, (...), actúan como factores centrales para que se mantenga y se discipline, así, una reserva de fuerza de trabajo en la esfera del hogar, siempre disponible (Prates, 84) y en la que se concentran mujeres con determinadas características socio-demográficas (casadas, con menores y/o familiares a su cargo, etc.).

VI. FORMAS DE SUBCONTRATACION DOMICILIARIA Y LAS CONDICIONES LEGALES VERSUS REALES EN QUE ESTAS OPERAN EN EL URUGUAY.

Previo a introducirnos en el tema, interesa destacar que en el tejido de punto a mano el subcontrato domiciliario se presenta con una característica muy particular y es que la mayor parte del trabajo se realiza en el interior del país, principalmente en áreas urbanas y en menor grado en áreas rurales. Este hecho resulta de mayor interés si tenemos en cuenta que existe una macrocefalia urbana, poblacional y económica y que la tendencia es la de concentrar las actividades tanto fabriles como de servicios en la capital. Aún más, las posibilidades de trabajo remunerado en el interior del país son prácticamente nulas y las que se encuentran son ocupadas por hombres quedándole a las mujeres sólo la posibilidad de algún puesto en el magisterio, en el pequeño comercio y en el servicio doméstico. De ahí que, para muchas mujeres resulte atractiva la alternativa de obtener algún ingreso trabajando en su casa lo que no le ocasiona mayores conflictos familiares y en una actividad como es el tejido de punto a mano que no requiere muchos más conocimientos que los ya adquiridos en su aprendizaje de "ser mujer". Nos encontramos así ante una descentralización espacial-geográfica del trabajo favorecida por la gran necesidad de trabajo en el interior del país y por las características del mismo en tanto no utiliza maquinaria y la materia prima (lana, algodón, hilo o similar) es de fácil transporte aunque su volumen pueda ser importante.

1. FORMAS QUE ASUME EL SUBCONTRATO EN EL TEJIDO DE PUNTO A MANO.

Los agentes ubicados a través del estudio realizado y que participan en la cadena de producción descentralizada son básicamente tres: el/los empresario/s, la jefa de grupo (también llamada intermediaria o contratista), y la trabajadora domiciliaria.

Los distintos tipos de articulación encontrados en la investigación entre estos agentes durante el proceso productivo se muestra en el Diagrama I. Las formas más frecuentes corresponden a los modelos 1 y 2; en el modelo 1, la relación es directa entre el empresario y la trabajadora domiciliaria y en el modelo 2 el trabajo es contratado a través de una persona que reúne a un grupo de trabajadoras. Bajo esta segunda forma se contrata la mayor parte del trabajo, utilizándose la primera en casos más específicos como por ejemplo: obtención de muestras, y/o de modelos, buen rendimiento, urgencias, etc.

La jefa de grupo, recibe de la empresa las instrucciones y el dibujo del modelo. En algunos casos cuando los modelos son complicados o sofisticados debe hacer una muestra para asegurarse la buena ejecución del mismo. Retira la lana de la empresa, la entrega junto con el modelo a sus tejedoras indicándoles los detalles y especificaciones (medidas, talles, colores) en cada caso; les enseña y aclara las dudas que se presentan. Asimismo fija los plazos de entrega y el pago de la prenda realizando rigurosos controles de calidad. Efectúa además todos los controles administrativos necesarios requeridos por la empresa.

Los grupos de tejedoras son en general variables en lo que tie

ne que ver con la cantidad de tejedoras que lo integran. Se encuentran así, desde grupos pequeños que reúnen a 5 o 6 personas hasta grupos más numerosos de 30 o 40 personas y a veces más. Se ha podido apreciar que el número de integrantes del grupo está en función de diversos aspectos: creación y organización del grupo, características (aptitudes, liderazgo) de la jefa del grupo, regularidad del trabajo, localización geográfica, etc.

Además de las relaciones mencionadas se pueden dar otras que las podríamos calificar de ambiguas y/o múltiples, modelos 3 y 4 del diagrama. Si bien, el tejido de punto realizado por la trabajadora domiciliaria es netamente artesanal, y generalmente se elabora el producto final, o sea se convierte la materia prima (lana o similar) en un producto completamente terminado (por ejemplo un sweater) se pueden dar también casos de fragmentación del mismo. La propia trabajadora domiciliaria llega en ocasiones a subcontratar o involucrar a otra persona (familiar, vecina) en el trabajo para que le ayude a hacer terminaciones (crochet, costura, etc.) o realizar parte de la prenda encomendada retribuyéndole o no según sea el caso con una fracción del pago obtenido, de acuerdo a lo realizado (modelo 3). En ocasiones, la misma jefa de grupo divide el trabajo según el tipo de prenda a ser realizada o porque así prefiere hacerlo (modelo 4). Por ejemplo: una prenda requiere determinado tipo de mangas o una delantera debe ser hecha en un telar y como no siempre todas las personas son aptas para todo tipo de tejido fracciona el trabajo entregando a unas una parte y a otras otra según convenga. Las partes son unidas posteriormente

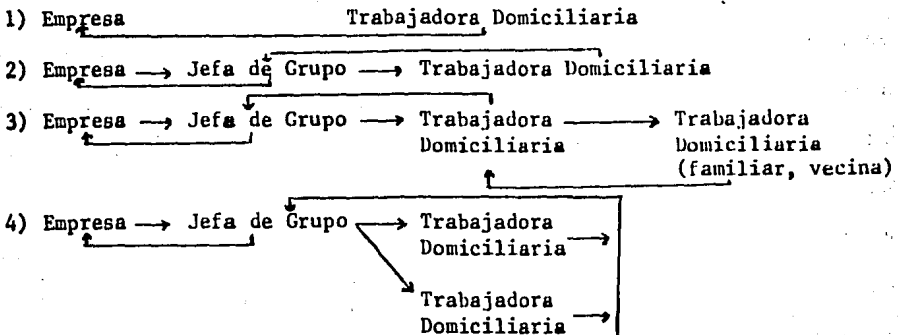
por la propia jefa de grupo o el taller de la empresa. Otra razón para fraccionar la prenda es la de obtener mayor ganancia aunque este argumento aparece como no totalmente compartido por algunas de las jefas de grupo. Al respecto una de ellas (de las de más experiencia, antigüedad y prestigio) comentaba:

"(...) hay gente que trabaja haciendo las prendas por partes, a mí personalmente no me sirve (...). Sirve en el sentido de que Ud. paga menos la prenda porque al disgregarla, al separarla, Ud. paga menos y después tiene el trabajo de armarla pero gana más (...) yo prefiero que la prenda venga terminada (...)."

Sin embargo, esta forma de trabajo brinda ventajas por la multiplicidad de jornadas simultáneas produciendo así mayor plusvalía absoluta.

DIAGRAMA 1

FLUJOS DE LA MATERIA PRIMA Y DEL PRODUCTO ELABORADO



Según se aprecia el flujo de relaciones es en todos los casos descendente y la remuneración del trabajo también disminuye a medida que se va bajando en la cadena de subcontratación, acentuándose en los casos de fraccionamiento del producto. Sin embargo, la realización del producto por más de una tejedora no resulta siempre ventajoso. Por el contrario, diferencias en la tensión del tejido, así como el tiempo que insume a la jefa de grupo distribuir el material, armar las partes hechas por más de una persona, etc. dificultan el logro de una mayor calidad y aumenta el tiempo de ejecución de la prenda.

2. CONDICIONES DE TRABAJO

2.1. Relaciones entre la empresa y la subcontratista

La situación de las empresas es en general de legalidad y existe un Estatuto del Trabajador Domiciliario que permite a los empresarios realizar su demanda de tejedoras abiertamente, aún cuando en los hechos no se cumplan las formalidades que se requieran (este aspecto se trata más adelante). Por las propias características de este tipo de actividad (*), suelen encontrarse empresas "fantasmas" que contratan trabajadoras para una única exportación y luego desaparecen, u otras con ciertas irregularidades como por ejemplo el no registro de las trabajadoras domiciliarias en las

(*) No utiliza maquinaria, sólo se precisan agujas de tejer y coser y unas tijeras, y además la prenda puede ser y es normalmente acabada en el domicilio, en síntesis, baja sino nula "densidad tecnológica".

planillas correspondientes. Al respecto una empresaria manifiesta:

"muchas veces toda esta gente que se inicia no cumple con las leyes sociales y aún cuando le pagaron más la prenda después no cobran aguinaldo, no cobran salario vacacional (...) otra cosa que entorpece muchísimo el funcionamiento es los "boom" de Punta del Este que trabajan para boutiques y ahí no paga nadie carga social".

Las trabajadoras domiciliarias no siempre obtienen los beneficios establecidos por ley. En algunos casos esta situación se debe a que muchas de ellas son personas de edad avanzada ya jubiladas y otras lo hacen como hobby "para entretenerse"; en otros, simplemente no se otorga argumentándose bajo rendimiento.

Las jefas de grupo gozan, en general, de una situación legal, aunque no sucede lo mismo con la totalidad de las trabajadoras que incorporan. Manejan la subcontratación, reclutan y agrupan a las trabajadoras domiciliarias, deciden el otorgamiento de libretas de trabajo, etc.

Las empresas en ningún caso explicitan que hay trabajadoras domiciliarias que no cuentan con "libreta a domicilio" -a pesar de que se les menciona el conocimiento de ello- siendo con frecuencia clandestinas. Sus respuestas son coincidentes y como ejemplo es ilustrativo el siguiente:

"... todas las tejedoras, sí hay alguna jefa de grupo, pero ellas también tienen libreta para sus tejedoras, sí nosotras les damos a ella cinco li-

bretas, seis libretas para que ellas las distribuyan o sea las que ellas precisen".

Lo que aquí no se aclara es que en el otorgamiento de la libreta se manejan criterios válidos y criterios arbitrarios. Entre los primeros tiene que ver la producción realizada semanalmente por parte de la trabajadora así como la responsabilidad asumida ante la entrega regular de las prendas y el estado de las mismas.

En relación al segundo aspecto, ciertas condiciones pueden ser cumplidas según que quién subcontrate también respete las reglas del juego: distribuya el trabajo en forma regular y pareja, pague adecuadamente, no haga favoritismo, etc. No debemos olvidar que el pago por prenda es generalmente inferior al mínimo legal y al ser el trabajo a domicilio muchas veces clandestino (no registrado) e inestable obliga a la trabajadora a asumir un alto grado de dependencia de la jefa de grupo con el objeto de asegurar una mínima estabilidad.

Las jefas de grupo compiten por las tejedoras, sobre todo cuando éstas son reconocidas como de "mucha experiencia", sin embargo estas trabajadoras buscan regularidad en el trabajo lo que generalmente las hace mantenerse relacionadas con sólo una persona para quien siempre trabajan. Si realizan trabajo para otros lo hacen en forma esporádica.

Otro punto a tener en cuenta es que tanto las jefas de grupo como las trabajadoras domiciliarias tienen la posibilidad de trabajar para uno o más empleadores directos o intermediarios pudien

do tener más de una libreta de trabajo a domicilio.

A la vez, no todas las jefas de grupo remuneran igual, aunque se trate de una misma prenda.

Al respecto una contratista decía:

"(...) estar separadas y a la vez unidas sería la forma ideal de trabajar, pero ninguna jefa de grupo quiere (...) hay muchas jefas de grupo y hay muchas diferencias en el pago y grandes entre una y otra".

La forma en que se realiza la articulación dificulta el contacto entre las jefas de grupo y, muchas veces establecen por parte de las empresas diferentes acuerdos en la forma de producción y de remuneración que aumenta la competencia más que promueve acciones solidarias.

A continuación precisaremos algunas consideraciones que están contenidas en la legislación vigente en nuestro país y que se relacionan con el tema en cuestión.

2.2. Formalidades y Documentos de Control.

En el Uruguay, no hay contrato escrito entre el patrón que en carga el trabajo y el trabajador que lo realiza, sustituyéndose éste por otras medidas que se refieren a la inscripción de éstos en registros especiales: libro de registro, planilla de los trabajos, libreta de los trabajadores domiciliarios, etiquetas o inscripción de los artículos.

La referencia básica que reglamenta el trabajo a domicilio se

encuentra en la Ley 9216 del 23/1/34 la cual establece en su art. 2º que "en los casos de producción encargada a domicilio por una persona, fábrica o comercio, el empresario o contratista del trabajo debe ser considerado patrono para todos los efectos de la legislación sobre jubilaciones y normas del estatuto, que ya en ese momento abarcan la tarificación salarial el contralor y cuestiones conexas".

Leyes posteriores o decretos reglamentarios fijaron condiciones para el goce de algunos beneficios como la indemnización por despido, licencia anual, sueldo anual complementario, feriados pagos o el salario vacacional (Barbagelata, 1983).

Interesa destacar la ley 13.555 del 26/10/66 en donde para el reconocimiento de algunos derechos, como por ejemplo la indemnización por despido, reclama la continuidad o una cierta frecuencia en la ejecución de tareas. Este registro imposibilita que las mujeres que tejen en su domicilio puedan tener acceso a este derecho dada la inestabilidad característica de esta actividad. En el art. 5º de esta misma ley se establece que "la falta de libreta no anula los derechos del trabajador" dando su omisión lugar a sanciones administrativas para el patrón. Difícilmente estas situaciones se plantean ya que en general es desconocida por las propias trabajadoras quienes la mayor parte de las veces ni siquiera saben para qué empresa trabajan:

"... esta persona es una intermediaria y lo da por otra persona que es la que va a Montevideo".

A su vez, la jefa de grupo es el filtro entre la empresa y la trabajadora domiciliaria, y muchas veces se aprovecha de su condición según se aprecia en el siguiente pasaje:

"Porque yo hace años cuando le empecé a trabajar a la primer tejedora que tenía, cuando ella ni miras de fichar en caja porque en fábrica no fichaban, entonces ella me dijo podemos hacer una cosa (...) vos me venís tres días a la semana y me hacés una limpiecita y yo te pongo en caja para no perderte la asignación de los chiquilines porque eran cuatro chiquilines que tenía y 5 años que estoy fichada ya".

Se trata en este caso de una persona que podría tener absolutamente todos los beneficios en tanto su rendimiento es superior al mínimo que se establece de dos o tres buzos por semana. Al respecto otra tejedora comenta:

"(...) las manos de ella, no hay quien tenga las manos como las de ella (...) son muy rápidas".

2.3. Remuneración y horarios de trabajo

La remuneración debe fijarse de acuerdo a los salarios mínimos vigentes estimándose el pago de la prenda según lo que una persona

en condiciones normales puede realizar en una jornada laboral de 8 horas o de 48 horas semanales.

En los hechos, "según la dificultad que presente la prenda, se calcula más o menos cuántas horas lleva, no es que cada prenda se pague lo mismo". Aparentemente se estaría cumpliendo con lo que la legislación establece.

La trabajadora recibe un pago por pieza y la jefa de grupo toma parte de este pago:

"... todas las cabezas de grupo se quedan con una comisión (...) eso lo arreglan entre ellas, nosotros no tenemos nada que ver..."

Es de hacer notar que los ingresos de la tejedora se ven afectados por la intermediación: la jefa de grupo se apropia de un porcentaje del valor del trabajo a cambio de sus tareas de dirección, enseñanza, contactos y gestiones que realiza. Incide además, la irregularidad o discontinuidad del desarrollo de la actividad, su "invisibilidad" y muchas veces "clandestinidad" así como también por el aporte a las instituciones de Seguridad Social que debiendo ser sólo patronal, muchas veces se descuenta parte a la trabajadora, etc.:

"(...) a cada tejedora por cada prenda que hace se le hace un descuento que se vierte a la Caja".

Las trabajadoras deben realizar extensas jornadas de trabajo

para alcanzar un mínimo ingreso, debido al bajísimo precio (como veremos más adelante) que se paga por cada prenda o fracción tejida. Además, se observa que la "libertad" de horarios que poseen para organizar y ejecutar su trabajo es en los hechos inexistente, debiendo conciliarlos con sus tareas domésticas. Las respuestas obtenidas que se vinculan a este punto son coincidentes:

"(...) de mañana me levanto temprano, mi marido se va a las 5 y 10, ya me levanto y estoy hasta las 8 sentada en eso, tejiendo, después prácticamente no lo agarro más hasta la tarde que termino con la cocina, bueno ya ahí le doy duro hasta las 7 más o menos, descanso otro rato, preparo la comida, y después que le doy la cena a ellos trabajo otro rato (...) hasta la noche (...) anoche estuve hasta las 12".

"Bueno, yo hago los mandados, limpio mi casa, lavo la ropa (...) ordeno to do y después tejo (...) yo no tengo hora, sabe por qué (...) yo tejo en los ratos y de noche, a veces me levanto temprano".

Cuando han salido a trabajar afuera del ámbito doméstico reconocen que un horario fijo de trabajo le permite más elasticidad y aprovechamiento de su tiempo libre:

"(...) yo trabajando hacía mis cosas, me bañaba o hacía lo que quería, pero con esto no porque hay días que a Ud. no le da tiempo ni para sacudir".

"Sí, lo que pasa que cuando uno sale afuera a trabajar hace el horario aquél y se viene para la casa (...) y acá con este trabajo no hay día de

fiesta ni nada... porque todos los días hay que hacerlo porque si no descansaba como en otros trabajos que descansaba sábado y domingo, acá no podemos ... a veces el domingo es el día peor porque hay que entregarlo (...)"

Estos pasajes muestran el grado de opresión y explotación a que están sujetas las trabajadoras domiciliarias aún cuando en su mayoría, manifiesten conformismo por el desempeño del trabajo domiciliario. El "síndrome de la domesticidad" (Prates, 1984) subyace en la verbalización que las tejedoras hacen respecto a sus motivaciones para la aceptación de esta modalidad de trabajo.

VII. LAS EMPRESAS: LOS CASOS ANALIZADOS

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

La identificación y posterior elección de las empresas entrevistadas, si bien no fue tarea fácil se logró en corto tiempo: nuestro objeto de estudio había sido previamente delimitado. La mayoría de las empresas que conformaban nuestro universo se hallaban asociadas al Punto Industrial Uruguayo (P.I.U.), asociación de fabricantes de prendas de tejido de punto y/o eran Licenciados Woolmark (11) del Secretariado Uruguayo de la Lana (S.U.L.). Otras, no la totalidad, se conocieron mediante los avisos de solicitud de personal en los diarios o por información proporcionada por las mismas tejedoras.

En los hechos se contactaron ocho empresas. Con el total de los datos obtenidos en cada una de ellas proporcionaremos una visión general de las mismas así como la forma en que articulan su funcionamiento y organización.

De estas empresas encontramos que siete realizan principalmente trabajo a domicilio y una sólo en la empresa. Esta última, trabaja únicamente tejido de punto en máquinas industriales y si bien no corresponde a nuestro estudio la incorporamos a los efectos de observar las diferencias y semejanzas con las otras.

Con respecto al año de inicio de actividades, cinco de ellas lo hicieron entre 1973 y 1975, una en 1977 y las otras dos en 1982 (una de éstas había operado antes bajo otra firma).

De las siete que subcontratan trabajo domiciliario, cuatro realizan solamente tejido de punto a mano, una combina su producción con tejido de punto a máquina industrial y las dos restantes lo hacen con tejido de punto a máquina manual.

La empresa que actualmente realiza sólo tejido de punto a máquina industrial comenzó sus actividades en el año 1977 con máquinas de tipo manual.

Iniciada la recesión y, por el conocimiento y experiencia que el empresario tenía en el ramo consideró conveniente incorporar máquinas motorizadas las que compró a otras firmas que se habían visto obligadas a cerrar. Esta incorporación modificó sustancialmente los mercados,

"con la máquina automática accedimos a un mercado diferente, a un mercado más industrial";

produjo cambios en la organización de tareas y requirió de otro tipo de personal,

"porque al incorporar una máquina automática perdimos la posibilidad de menguar como lo hacemos en las máquinas manuales y entonces, por ejemplo, en este caso, requeríamos de una cortadora que supiera poner moldes sobre paños rectangulares, darle su forma".

La empresa conservaba las máquinas manuales (estaban archiva—

das en el momento de la entrevista) ya que podían volver a ser utilizadas en momentos de alza en la demanda y así poder complementar la producción.

Las máquinas motorizadas, les permiten llegar a un mercado de mayor volumen que el mercado consumidor de prendas en máquinas manuales. El incremento de la producción está en relación a la inversión que varía en una relación aproximadamente de 1 a 7: una máquina manual produce un promedio de 350 prendas mensuales mientras que una máquina automática alcanza a producir unas 2800 con menos personal. Se incrementa así la productividad relativa. Cuatro de las empresas exportan en un 100% y dos que se formaron básicamente para vender en el mercado interno lo hacen como excepción.

Una de ellas trabaja principalmente el tejido de punto a máquina manual siendo este el 80% del total de su producción. La demanda externa por este tipo de producción es limitada, se considera que "no son ni artesanales ni industriales", poco cotizados por los mercados compradores y sujetos a una gran competencia de artículos similares a muy bajo precio.

Todas coinciden en señalar que el auge exportador se dió principalmente entre los años 76-80 y que 1982 fue "el peor año que la empresa ha vivido". Las razones se vinculan principalmente a la recesión en el mercado internacional que se registra desde el '81 y simultáneamente a las medidas negativas que se tomaron en el país al dejarse de incentivar la exportación. Se calcula una disminu-

ción de un 60 a 70% de la producción de los años anteriores. A fines del '82 se reactiva la demanda: el mercado externo se recupera y las ventas comienzan a crecer, simultáneamente el país vive una importante devaluación (noviembre/1982) y la mano de obra pasa a costar 1/3, lo que nuevamente despierta el interés de los compradores al contar con trabajo barato. Ahora bien, los empresarios coinciden en que la importancia que tienen nuestros productos en el mercado internacional difícilmente es superado por otros países: la participación del ser humano en la ejecución de las prendas las hace competitivas en tanto adquieren un "look" artesanal difícil de lograrse aún mediante tecnologías avanzadas.

Los mercados compradores son principalmente EE.UU. y Canadá, le siguen Japón y Alemania y en menor grado otros países europeos y de otros continentes (por ejemplo Sudáfrica). Coexistirían 3 fajas del mercado consumidor ligadas a la calidad del producto, lo que ayuda a una menor competitividad entre las empresas: la faja de alto consumo de mayor poder adquisitivo, la de medio consumo y la de bajo consumo. La primera es la producción que se vende a nivel de boutique, de exclusividades; medio consumo, es la de nivel medio de precios y bajo consumo es un nivel de precio realmente accesible o sea artículos muy baratos. Al respecto un representante del S.U.L. informaba que:

"El tejido de punto artesanal nuestro está dirigido a cualquier tipo de mercado porque nosotros dependemos del cliente, no creamos moda (...) la

reproducen acá porque cuesta más barato (...) si el cliente pide una prenda muy fina con un hilado muy caro, con un dibujo muy especial, con muchos colores dentro del tejido, con un trabajo tremendo en mano de obra y quiere una prenda que luzca bien y que sea fina, esa prenda va a tener mucho más precio. Si va a tener mucho más precio va a haber un sector en el mercado que no va a ser ni a nivel de tiendas ni a nivel de grandes avenidas, va a ser a nivel de boutiques, eso es alto mercado, alto consumo...."

En general, encontramos que se depende del cliente en todo lo relacionado con la confección de la prenda, desde la materia prima a utilizarse pasando por los colores, el diseño, hasta el precio de la misma. Algunos fabricantes presentan modelos diseñados por ellos, sin embargo, aún gustando al comprador éste no lo adquiere hasta realizar una investigación de mercado y consultarlo con los distintos clientes de su país.

El procedimiento con los compradores puede resumirse de la siguiente manera: el comprador envía las fotos, muestras y colores del sweater que quiere que se produzca. La empresa confecciona un muestrario y se lo envía para que lo ofrezca en el mercado comprador (desfiles, muestras). Sobre la muestra se hace el costo y se llega al precio definitivo de común acuerdo.

Las etapas identificadas en la producción de las prendas de tejido de punto son similares en todas las empresas y pueden resumirse de la siguiente manera:

1. Una vez aceptado el modelo, se recibe el pedido que establece los cambios y/o indicaciones necesarias sobre cantidades, talles, colores, plazos de entrega, precios, etc.
2. Se procesa el modelo:
 - a) entrega de la lana (el hilado es muchas veces entregado sin devanar) y explicación del modelo a la tejedora.
 - b) ejecución del insumo por parte de la tejedora.
- 3) Recepción de la prenda: control de calidad (12) y correcciones si son necesarias.
- 4) Taller de terminado: colocación de accesorios, grifas, etiquetado, etc. y nuevo control.
- 5) Empaque y posterior embarque.

La mayoría de las empresas reciben información del exterior (catálogos, carta de colores) con un año de anticipación sobre estilos y diseños a usarse en cada temporada. Muchas veces esta es proporcionada por el S.U.L. a las empresas.

La materia prima, el hilado utilizado, es generalmente lana y es producido por las hilanderías de plaza. Cuando se usa algodón o alpaca se puede (al igual que eventualmente accesorios) importarse en admisión temporaria. Se estima que entre un 75% a 80% del tejido de punto exportado es lana y esto se debe tanto a factores externos como internos. Entre los primeros incide el hecho de que la lana está considerada un material que es moda y los mercados la reclaman. Antes había mucha competencia con el sintético pero, cuando el petróleo (*), dejó de ser barato la producción de sintético

(*) por ser el sintético un subproducto del petróleo.

se dificulta y su precio sube enormemente mientras que la lana no ha sufrido variaciones de importancia.

Entre los factores internos, hay un factor de demanda externa y es que existirán posibilidades reales para la exportación: la lana es un producto primario básico del país; existe una tradición de país tejedor con una mano de obra calificada, la que por los factores ya analizados estaba dispuesta a incorporarse al mercado de empleo. A todo ello se sumó el apoyo del Gobierno para incentivar al sector exportador mediante leyes que establecían reintegros, préstamos, etc.

Ahora bien, a pesar de que las medidas de incentivo al sector exportador se fueron restringiendo, a fines de 1979 se dieron otras condiciones para vender mucho. Sin embargo, la capacidad productiva de la mano de obra en el tejido de punto a mano tiene sus limitaciones: el promedio de producción se sitúa alrededor de 2.500 prendas mensuales por empresa. Ocasionalmente, ante una demanda de producción de un número elevado de prendas, algunas empresas, que hacen el mismo tipo de trabajo y entre las que existe determinado grado de confianza y de competitividad, se reúnen y hacen un "pool" para alcanzar la cantidad necesaria solicitada por el comprador. En este sentido, interesa resaltar que en el tejido de punto a máquina es más fácil poder duplicar o triplicar la producción. A una máquina industrial se la puede poner a trabajar en vez de 8 horas, 16 o 24 y nada sucede, pero a una persona que está tejiendo a dos agujas, puede tejer 10 o 12 horas pero no puede ren-

dir mucho más. Ello implica entonces que la exportación de tejido de punto a mano tiene un límite dado por la capacidad y el volumen de la mano de obra que la produce.

Concluyendo, el tejido de punto a mano de tipo artesanal es en nuestro país realizado en empresas de tamaño pequeño o mediano, ocupan poco personal en planta y no requieren de gran infraestructura (equipamiento, local, mantenimiento). Son dirigidas por 2 o 3 personas las que son familiares o tienen un vínculo de amistad. A excepción de una de las empresas en que los socios son 3 hombres, las restantes están conformadas por un hombre y una mujer (matrimonio o socios) ó por 2 o 3 socias mujeres. Estas empresas abarcan en general a muchas tejedoras, a un número difícil de conocer con exactitud por las características del sistema de producción a domicilio, y por las fluctuaciones de la demanda.

Se estima entre 200 y 600 el promedio de tejedoras domiciliarias que trabajan tejido a mano en cada empresa y cuando es a máquina manual unas 50.

La forma de organizar el trabajo es semejante en todas ellas y además se perciben diferencias en las funciones que desempeña cada sexo. Cuando en la dirección hay personas de diferente sexo la mujer se encarga de la parte de producción y el hombre de la parte administrativa y de la comercialización.

Dentro de las empresas entrevistadas el número de personas ocupadas en el taller y la administración generalmente no excede de 20 y la mayoría son mujeres que realizan las tareas de:

- entrega del material y explicación del modelo
- recepción de las prendas y control de calidad
- taller de terminado: pegado de botones, grifas, costuras, terminaciones en crochet, adornos, etc.

Las tareas de administración son usualmente realizadas por hombres aunque no en todas las empresas.

La empresa que trabaja sólo tejido de punto industrial cuenta con 18 personas en planta: 12 mujeres y 6 hombres. Los hombres son los que manejan las máquinas de tejer, el empresario argumenta que

"son pesadas para mujeres y hay que trabajar parados"

y que las mujeres "prefieren" hacer los trabajos de taller como planchar, revisar calidad, remallar, hacer el overlock, terminado, costura, etiquetas, etc. y

"son más detallistas y prolijas que el hombre, tienen más paciencia, posiblemente sea una cuestión tradicional que la mujer cosa...."(13).

De aquí surge claramente que la mujer es valorada por poseer mayores destrezas manuales que el hombre y que a éste se le privilegia por su fuerza física y por su capacidad intelectual.

No se advierte que esto no es una determinación sexual sino producto del aprendizaje que unos y otros realizan desde la infancia.

Para la contratación de las tejedoras las empresas recurren a diversas formas: avisos en los diarios, en las radios o a través

de otras tejedoras. Alguna empresa llega a visitar y a recorrer las posibles zonas en donde hallar trabajadoras de tejido de punto a mano estableciendo contacto directo con las mismas. En otros casos, la jefa de grupo coloca avisos en los comercios de la zona.

La mayoría de las empresas solicitan que las tejedoras tengan experiencia en exportación y muchas de ellas requieren a tejedoras con grupo según puede observarse en los siguientes avisos:

Montevideo, 11 de Marzo de 1984

El Día, domingo 22/4/84

TEJEDORAS mano Bariloche exportación. Trabajo todo año. Beneficios sociales. Traer muestras. Rocha 3383 (ES)

TEJEDORAS máquina con tarjeta. Traer muestras. Con boleta. Colón 1448.

TEJEDORAS a mano con experiencia para exportación. 588518

TEJEDORAS con máquina solicito. Llamar 588395.

TEJEDORAS con máquina Maglús C/ experiencia de 15 a 17 hs. c/muestra. Javier Barrios Amorin 1418. (G8)

TEJEDORA. A mano con grupo. Beneficios sociales. Excelente remuneración. Germán Barbato 1600.

TEJEDORAS a mano para exportación. Traer muestras. Corrientes. Colón 1448.

TEJEDORAS independientes. Presentarse lunes y martes de 18 a 22 hs. con muestra. Ellauri 647 apto 201.

TEJEDORAS a mano solicito, para exportación con experiencia. Buen pago. Zumarán 4802 con Veracordio a 3 cuadras de I.L.D.U. Bra. María. Trálar de tarde.

El Día, 24/3/84

TEJEDORAS grupos a mano, exportación (ciudad o interior). Excelente remuneración, beneficios sociales, incentivos, trabajo todo el año. Presentarse de 7.00 a 12.00 hrs. de lunes a viernes. Germán Barbato 1600, Montevideo.

TEJEDORAS a domicilio c. máq. familiar, c. pesas necesitamos. Javier Barrios Amorin 1416.

SEÑORITAS de buena presencia para promoción millonaria, macivo apoyo publicitario. Presentarse en Ruca 416.

OPINARIA a mano que sepa remendar. necesitamos. Javier Barrios Amorin 1416

REMENDADORA c. máq. en domicilio necesitamos. Javier Barrios Amorin 1416 Tel 498088

REMENDADORA p. máq. en local necesitamos. Javier Barrios Amorin 1416

TEJEDORA que sepa menguar. p. trab. en local. necesitamos. Javier Barrios Amorin 1416.

PROMOTORAS 18-30 años. facil. de palebra, sueldo fijo y comisión. A. Grande 2142 bis h. 15.

MANCOURA, ayudante de peluquería mixta, con experiencia, buena presencia. Lunes de 14 a 18 hs. Constituyente 1735

FABRICA de camisas necesito operarias de maquina con practica. trabajo de exportacion. Joaquin 3190

TEJEDORAS-es máquina recta, manual, 15 vacantes. Pres. todos los días de 6 a 16 hs. Cuareim 1801 esq. N. York.

TEJEDORAS a mano nec. industria exportadora. Pres. todos los días de 6 a 14 hs. Cuareim 1801 esq. N. York.

TERMINADORAS mano tel. de punto. Guadalupe 2067.

Montevideo, domingo 18 de diciembre de 1983

TEJEDORAS A MANO

con experiencia en
muestras de prendas
para exportación

Trabajo todo el año. Presentarse lunes de 8 a 14 hs.

RIVERA 2056

No hay preferencia por edad, ni estado civil, aunque:

"las que se ofrecen se encuentran entre los 35 y 50 años y son en su mayoría casadas con hijos en edad escolar o más grandes".

Las jóvenes y solteras son excepción y cuando las hay es porque realmente les gusta o porque ayudan a algún familiar con el cual conviven (madre, tía, abuela). Las de edad avanzada tampoco son numerosas debido a razones de salud (reumatismo, vista), baja producción o dificultades en modificar sus arraigados hábitos (la exportación requiere cumplir con las especificaciones en forma estricta).

Los empresarios coinciden en que el nivel económico de las tejedoras es en general bajo o medio bajo y que la mayoría tienen primaria incompleta encontrándose algunas que alcanzaron el nivel secundario.

Añaden que el aprendizaje fue logrado en el ámbito del hogar transmitido de generación en generación o a lo más en pequeños cursos que se realizaban principalmente en las escuelas rurales, y que las que tejen en máquinas manuales generalmente reciben un curso junto con la compra de la máquina (*).

(*) Más adelante al tratar las características de las tejedoras precisaremos estos aspectos.

2. RAZONES QUE LLEVAN A PONER EL TRABAJO AFUERA.

2.1. "Racionalidad" del empresario

En las entrevistas que hemos realizado en el curso de esta investigación el "poner trabajo afuera", o sea el trabajo domiciliario en tejido de punto a mano, se relaciona con diversos aspectos:

a) La descentralización asegura una gran flexibilidad en la organización de la producción que le permite al empresario tanto en los períodos recesivos como en los de auge, evitar complicaciones ya sea relativas a la mano de obra como a la producción.

En este sentido encontramos dos opciones principales por parte de los empleadores:

1. Si bajan las ventas disminuye personal manteniendo grupos fijos de trabajo según mayor calificación y, si aumentan contratan nueva mano de obra aunque algunos empresarios consideran que:

"... el personal no es fácilmente reemplazable porque... son artesanos"

2. Mantienen un personal estable (variable sólo ante situaciones individuales) y no aumentan stock ya que,

"... no es lo mismo que comprar otra máquina, se necesita gente que sepa...";

producen solamente de acuerdo a su capacidad y distribuyen el trabajo entre todas las tejedoras cuando las ventas disminuyen.

Para algunas empresas, el prestigio y la seriedad en lo que tiene que ver con la calidad y el cumplimiento de los compromisos asumidos es fundamental para su imagen en los mercados exteriores lo que le asegura una colocación estable de la producción (mientras la demanda exista). Para otras, parecen no ser tan importantes estos argumentos priorizándose la posibilidad de mayores ventas y consecuentemente mayores ganancias.

De todos modos el "poner trabajo afuera" generalmente subcontratado, le da a la empresa una gran capacidad de respuesta ante cambios más o menos inesperados en la situación de mercado: reduce problemas asociados a fluctuaciones de la demanda (regularidad, estacionalidad, etc.) conteniendo asimismo el capital invertido en salarios y además esta modalidad les permite evitar regulaciones gubernamentales (beneficios sociales, condiciones de trabajo, etc.) y mantener una misma infraestructura aún en momentos de alta producción.

Las jefas de grupo juegan un papel importante siendo generalmente las que terminan decidiendo la distribución del trabajo entre las tejedoras o nuevas contrataciones según sea el caso.

b) Un segundo aspecto muy relacionado con el anterior se refiere al abatimiento de costos. El trabajo a domicilio posibilita que el empleador logre una gran reducción de costos fijos de producción y una significativa economía de gastos, especialmente en lo que tiene que ver con la realización del trabajo y el traslado de la mercadería (lana y prendas).

El hecho de que el trabajo se realice fuera de la empresa implica que tanto la infraestructura material (local, mobiliario, etc.) como la fuerza de trabajo (personal interno) necesaria para la realización y control de las prendas sea mínima. Es así que la mayoría de las empresas visitadas requieren solamente de algunas habitaciones para depósito de materia prima y producción, un lugar para entrega y recepción del material, un taller de control de calidad y terminado de prendas (colocación de accesorios, costura, overlockeado, etc.) y un lugar de empaque. En algunos casos que también trabajan tejido de punto a máquina cuentan con talleres algo más grandes.

Lo antedicho, deriva en una transferencia de costos y riesgos a la jefa de grupo y a la trabajadora en lo que tiene que ver con el mantenimiento del lugar de trabajo (limpieza e higiene) así como con los gastos generados (luz, agua, calefacción, etc.) que tienen que ser absorbidos por éstas. Aún más, en general el traslado de la trabajadora y/o jefa de grupo, según el caso, no es retribuido por la empresa, pagándose sí-siempre que prime el interés de la empresa- envíos de mercadería cuando éstos se realizan por compañías de ómnibus o ferrocarril a zonas alejadas. Cuando es necesaria la devolución de prendas por error de la trabajadora los gastos deben ser pagados por ésta en su totalidad. En todos los casos el fin empresarial está dirigido a mantener los niveles de ganancia de modo de seguir acumulando mediante una persistente extracción de plusvalía absoluta.

Los empleadores manifiestan:

"nosotros preferimos trabajar con grupo, por el traslado de la gente, a la gente no le conviene trasladarse".

A la vez reconocen que tendrían mayores gastos, necesidad de más espacio, de más baños, etc. y que les sería dificultoso atender un número grande de personas con una infraestructura pequeña. Se apoyan así mucho en las jefas de grupo quienes como ya vimos ab sorben gran parte de las responsabilidades.

c) Dentro de las razones técnicas para el uso de esta modalidad figuran:

c') mayor rendimiento de trabajo realizado en el domicilio y retribución por pieza y no por horas de trabajo.

Esto se traduce en que el costo de trabajo es más barato y se incrementa la intensidad del trabajo de cada trabajador debido, no solamente a la cantidad de producción sino también por la realización de procesos u operaciones que requieren trabajo muy detallado (puntos difíciles, combinaciones de colores, etc.).

El pago por unidad o partes es justificado por los empleadores como sigue:

"... el trabajo a domicilio es un trabajo que usted no puede controlar, o sea hay gente que hace más que otra y, hay gente que es más rápida que otra, y lo que se paga es el valor unitario de cada cosa".

"... porque si le pagás por las 8 horas ahí perdés, no rinden".

"... acá es impracticable el tener 300 personas en un galpón, no es factible por rendimiento... aunque cuentan que en Oriente hay fábricas en que

hay bancos y las señoras tejen a mano al compás de la música exactamente como si vos estuvieras trabajando en una máquina, así que están las 8 horas, todas al mismo ritmo con una supervisora (...) un brutal rendimiento, una producción brutal, y además los salarios allá siempre son más pobres que acá. Acá no se puede hacer porque no está en nuestra mentalidad, nuestra gente no (...). Yo (dice la empresaria) me sentiría como negrera te digo la verdad (...)"

Se pretende así por medio del trabajo a domicilio invisibilizar una situación intolerable de explotación, en tanto, le permite al empresario pagar poco convirtiendo las necesidades en ventajas para encubrir su propio sentimiento de culpabilidad. Se argumenta además que:

"conseguir un plantel grande de buenas tejedoras y tomarlas acá (se refiere a trabajar en la empresa) es complicado porque no hay muchas tejedoras en Montevideo y la mayoría son del interior".

c'') mayor calidad alcanzada por estrictos controles y no retribución del trabajo que no cumpla con la totalidad de las especificaciones indicadas. La aparente libertad durante la ejecución y realización del trabajo ausente de controles se vuelve inexistente ante los que pueden ejercerse al entregar la prenda terminada y con la posibilidad de rechazo, deducciones y todo género de abusos, no sólo de los empresarios, sino también de las jefas de

grupo. Y acá la distinción fundamental se basa en que son prendas para exportación:

"... para la plaza todo el mundo puede trabajar porque no tiene las exigencias que tiene la exportación, la exportación tiene exigencias de medidas, de prolijidad, una cantidad de exigencias que la plaza no requiere..."

La jefa de grupo revisa las prendas en forma minuciosa, las medidas, la tensión, el armado, etc. En caso de alguna dificultad la rechaza e indica el problema a la tejedora para que la corrija, aunque:

"a veces, algunas personas se molestan, entonces la llevo a la empresa y viene con el cartelito de allá (...) la llevo y cuando llego allá le digo mire que tiene esto porque no me hace ningún favor llevar prendas mal por que me desprestigio y después cuando Ud. lleva prendas le buscan hasta lo que no tienen (...)".

Hay un extremo control sobre la prenda no aceptándose ningún tipo de error vigilándose el cumplimiento de la calidad y de las especificaciones requeridas por el comprador.

Esta cadena de explotación, no es más que una recreación de antiguas formas de producción tal como lo analizaremos V. Al respecto Marx, hablando de la industria domiciliaria moderna, ejemplifica (entre otros) a los obreros que no están concentrados en manu

facturas, grandes tiendas, etc. o sea los llamados obreros a domicilio que hacen el "lace finishing (terminación de las puntillas) que se practica como industria doméstica, ora en las llamadas "mistresses houses" (casas de patronas) ora por mujeres que trabajan en sus propias casas, solas o con sus niños. Las mujeres que regentan "mistresses houses" son también pobres. El local de trabajo constituye una parte de su vivienda. Reciben pedidos de fabricantes, propietarios de grandes tiendas, etc., y emplean mujeres, muchachas y niños pequeños, según el tamaño de las habitaciones disponibles y la demanda fluctuante del negocio".

2.2. Comportamiento de la oferta

Distintos factores influyen en el mantenimiento de una amplia oferta de mano de obra femenina -durante el período en estudio- favorable a este tipo de relacionamiento productivo: bajo nivel de ingresos, escasa capacidad de absorción de otros sectores, debilidad del movimiento sindical, etc. Unido a esto interesa resaltar otras motivaciones, voluntarias o no, que aparecen como determinantes en la elección de esta modalidad de trabajo. Nos referimos al comportamiento tradicional de la mujer y la necesidad de permanecer en la casa por razones familiares o estar dedicada al cuidado de los niños, que le impiden trabajar afuera.

Al respecto los empleadores encuentran ventajoso que las mujeres trabajen en la casa, según se desprende de los siguientes pasajes:

"... en la medida que no salgan de su casa y una cantidad de cosas más (...) es sobre cero más" (se refiere a ingresos).

"... mucha gente prefiere trabajar en su casa por varias razones (...) el trabajar a domicilio tiene la ventaja de que la persona trabaja a la hora que quiere".

"... la tejedora a domicilio tiene la posibilidad de que puede tejer trabajando en la casa, en el hogar, inclusive de noche se queda un rato y así lo puede hacer y acá tendría que ceñirse a un horario, tiene que abandonar la casa, una serie de problemas... los hijos... entonces sería difícil armar un equipo grande de tejedoras..."

Parecería que el no cumplir un horario de trabajo y escoger el ritmo de la labor resultara un beneficio para la trabajadora. Sin embargo, la jornada de trabajo frecuentemente se alarga llegando a ser de por lo menos 10 a 12 horas diarias. La tejedora se encuentra así forzada a trabajar en condiciones cuyo rendimiento disminuye debido al cansancio físico producto de la posición corporal en que debe hacer su tarea y a la pérdida de atención y concentración por el largo tiempo de dedicación a una labor monótona y repetitiva.

El precio-valor de la prenda depende de diversos factores entre ellos, la realización de prendas muy complicadas o muy sencillas, de alta o de baja producción, de material más fácil o más difícil de trabajar, etc.

El pago, como ya vimos, al tratar las condiciones laborales se realiza por prenda hecha o trabajo terminado. En base a algunas in

dicaciones que surgen de las entrevistas realizadas es posible estimar que el tiempo/remuneración de una prenda tejida a mano en un promedio de 20 horas y una remuneración de N\$ 150. Se observa que la remuneración está muy por debajo del salario mínimo nacional *, a lo que se agrega la inestabilidad laboral y, en la mayoría de los casos la ausencia de beneficios sociales.

Otro aspecto es la reafirmación que los empresarios hacen de la imagen de la mujer en la casa, en el hogar, en la esfera privada, aislada de otras trabajadoras aún cuando realiza trabajo productivo:

"... las señoras que trabajan para mí no tienen ganas de hacer así el trabajo" (en un galpón)

y a la vez confunden éste con el reproductivo:

".... o tienen que cuidar nenes..."

o porque suele no ser la única fuente de ingresos familiares sino que es complementario de otro ingreso:

"... o tienen un almacén aparte o..."

* Salario mínimo nacional en el momento de las entrevistas: N\$ 3.100.-

Se afirma que :

"no hay nadie dispuesto a venir a trabajar las 8 horas acá (a la empresa), ellas prefieren trabajar en su casa, además la mentalidad del hombre o del marido está hecha para que la mujer trabaje en la casa, todavía no se ve que la mujer trabaje..."

Dicha preferencia se vincula a que es un hecho bienvenido por los hombres que la mujer trabaje en el domicilio, no salga del hogar y "cumpla" con sus deberes de esposa, madre y ama de casa a la vez que realiza una actividad de mercado.

Es evidente que la ideología patriarcal predominante en nuestra sociedad está permanentemente presente: subordina genéricamente a la mujer relegándola económica, social y políticamente al distinguirla por su sexo y al no incorporarla a la esfera pública, igual que a los hombres.

En una empresa de tejido de punto industrial recogíamos los siguientes comentarios:

- "... no hay tareas similares para hombre y mujer (...) la overlockista gana tanto pero no hay overlockista hombre y mujer, la overlockista siempre fue mujer, la remalladora siempre fue mujer, la devanadora siempre fue mujer, y el tejedor (de máquinas industriales) siempre fue hombre, entonces no puedo comparar tareas y salarios porque realmente..."

Estas apreciaciones son suficientemente elocuentes y demuestran que aún incorporada la mujer al trabajo que se realiza en el ámbito del taller o la empresa se invisibilizan desigualdades en el trabajo al reproducirse en el mercado las normas y valores que segregan a las mujeres en actividades de mujeres y hombres en las de hombres.

Ello es particularmente grave porque esta invisibilidad alcanza frecuentemente a las propias mujeres que atribuyen su menor salario o sus condiciones laborales peores, no a la pre-estratificación de la fuerza de trabajo de acuerdo a género (Elson y Pearson, op. cit., Roldán, 1982), sino a la realización de actividades diferentes según sexo, asumida como un dato, "desde siempre".

VIII. LAS TEJEDORAS: LOS CASOS ANALIZADOS

1. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS TRABAJADORAS DOMICILIARIAS Y DE SU UNIDAD FAMILIAR.

A continuación se analiza la participación del trabajo femenino, en el caso particular del tejido de punto a mano para exportación. Para ello y ante la invisibilidad, en términos estadísticos, de este tipo de actividad, nos basamos en información cualitativa resultante de las 16 entrevistas realizadas a trabajadoras domiciliarias, que tejen a mano, con la excepción de un solo caso de tejido a máquina, que se realizó con intenciones comparativas.

Estas trabajadoras a domicilio, se concentran en los tramos de edades de 31 a 40 años o tienen más de 60 años de edad, según se observa en el Cuadro VIII.1. De los casos entrevistados no surge ninguna trabajadora soltera siendo la mayoría de estado civil casadas (Cuadro VIII.2) y con un promedio de cuatro hijos cuyas edades son principalmente de 6 a 11 años (Cuadro VIII.3). Las mujeres solteras que integran las unidades familiares son en general adolescentes (hijas, nietas), que ayudan en el ovillado y a veces en la confección de la prenda, pero generalmente lo hacen cuando el apuro en la entrega de la mercadería lo requiere.

CUADRO VIII.1.

Edad de las trabajadoras entrevistadas

hasta 30 años	12.5%	(2)
de 31 a 40 años	31.3%	(5)
de 41 a 50 años	6.3%	(1)
de 51 a 60 años	18.7%	(3)
más de 60 años	31.2%	(5)

CUADRO VIII.2.

Estado civil de las trabajadoras entrevistadas

casadas	81.2%	(13)
viudas	6.3%	(1)
divorciadas	12.5%	(2)

CUADRO VIII.3

Edad de los hijos

menos de 5 años	3.57%	
de 6 a 11 años	39.29%	} 67.86%
de 12 a 17 años	28.57%	
más de 18 años	28.57%	

Escasamente se encuentran entre los casos estudiados tejedoras que hayan terminado el ciclo básico de enseñanza, pero a su vez, es también insignificante la existencia de trabajadoras sin instrucción (Cuadro VIII.4).

CUADRO VIII.4

Nivel de Instrucción de las tejedoras

Sin instrucción	6.25%	(1)
Primaria incompleta	12.5 %	(2)
Primaria completa	37.5 %	(6)
Secundaria completa	12.5 %	(2)
Preparatoria	6.25%	(1)
Sin dato	25.0 %	(4)

El nivel de instrucción de 8 de las tejedoras es de primaria (6 de ellas de primaria completa), y teniendo en cuenta el contexto de las entrevistas es posible pensar que el porcentaje de sin dato engrosarían principalmente este grupo.

Una parte importante pasaron por escuelas rurales, por ser en su gran mayoría personas originarias del interior del país (75%) a pesar que actualmente viven en zonas rururbanas cercanas a la ciudad de Montevideo (Cuadro VIII.5).

CUADRO VIII.5

Lugar de nacimiento de las tejedoras

Montevideo	25%	(4)
Interior	75%	(12)

En la mayoría de los casos estudiados, casi el 68% de los hijos están en edad escolar o ciclo básico. Sus esposos, se desempeñan principalmente en el sector terciario de la economía (policía, soldado, sereno, vendedor, conductor de vehículo, empleado de carnicería, fletes), o son pasivos; uno de ellos estaba desocupado. Las ocupaciones en que los esposos desarrollan sus actividades, son ocupaciones de bajos ingresos, solamente en dos casos se pudo observar que alcanzan un ingreso suficiente para el sostenimiento de la familia. Aunado a ello, la falta de alternativas de empleo en las zonas donde se desarrolló el estudio, facilita que la fuerza de trabajo femenina, por su posición en el hogar, sea aprovechada y sobreexplotada en este tipo de trabajo que le permite compatibilizar sus roles domésticos con la necesidad de generar más ingresos.

El proceso de aprendizaje de las tejedoras comienza desde los 12 a los 15 años de edad, siendo generalmente transmitido en el ámbito familiar (madres a hijas y nietas, etc.). Algunas tejedoras,

que pasaron por escuelas rurales adquirieron allí parte de su capacitación (Cuadro VIII.8).

La tejedora que inicia su aprendizaje más tardíamente (más de 20 años) es la que lo hace a máquina y en un taller.

La mayor parte del grupo entrevistado nació, como ya vimos, en el interior del país, trasladándose el 18.7% (13) a vivir a Montevideo (una de chica, otra desde hace 3 años).

CUADRO VIII.7

Edad del inicio del aprendizaje

Hasta 15 años	68.7%	(11)
de 16 a 20 años	25.0%	(4)
más de 20 años	6.3%	(1)

* Tejedora a máquina

CUADRO VIII.8

Esfera de aprendizaje

Familiar	62.5%	(10)
Vecina/s	18.7%	(3)
Escuela rural	12.5%	(2)
Taller (máquina)	6.3%	(1)

2. HISTORIA LABORAL DE LAS "OUT WORKERS"

En cuanto a su experiencia anterior de desempeño laboral, el 56.25% (9) de las entrevistadas bien aparecen vinculadas a la costura y tejido o al empleo doméstico. A la vez, se encuentra que el 31.25% (5) de los casos, en la actualidad desarrollan las dos actividades en forma paralela.

Lo que se desprende claramente del análisis descriptivo de los casos, es que la mayoría (62.5%) de las tejedoras no ha salido

nunca a realizar labores remuneradas fuera de la casa, a no ser las actividades antes señaladas.

Su actual actividad laboral se realiza, en función de las necesidades económicas del núcleo familiar; no siendo nunca sus ingresos mayores al 50% de las entradas globales del hogar. El único caso en que el ingreso de la trabajadora equivalía a ese porcentaje, era por su excepcional capacidad productiva (10 a 12 buzos semanales), más sus ingresos por servicios domésticos que presta.

Lo generalmente reconocido por las trabajadoras, es que sus ingresos por concepto de tejido oscila entre el 10% y el 20% de las entradas totales; no obstante son muy necesarias para el complemento del presupuesto familiar, que no se satisface totalmente por el trabajo del esposo. De todos modos, ésto no las exime de abarcar todas las tareas del hogar, para las cuales el apoyo que reciben del marido o los hijos mayores se limita a hacer algún "mandado" y eventualmente ayudar a ovillar la lana. Como se verá más adelante en el apartado de "condiciones de trabajo", la tejedora dedica una larga jornada a su labor productiva, además de todas las que le insume atender el mantenimiento de la fuerza de trabajo familiar y asegurar su reproducción.

3. IDENTIFICACION DE LA ORGANIZACION DEL TRABAJO Y CONDICIONES DEL MISMO.

3.1. Organización del trabajo.

La forma de acceso a la fuente de trabajo es muy variada entre las tejedoras entrevistadas, notándose en algunos lugares una mar-

cada tendencia hacia los contactos informales (62.5%):

"(...) fui a la casa de un familiar y ahí me enteré que daban para exportación (...)".

"(...) una vecina (...) que son las que traen (...)".

También se encontraron casos de acceso por avisos en los diarios (25%).

"(...) fuimos a ver un aviso y empezamos".

Es de hacer notar, que muchas veces los avisos, ya sea en un diario local o tienda, son puestos por las mismas contratistas o jefas de grupo, no llegando a saber la tejedora para qué empresa trabaja.

Hecho el primer contacto, la tejedora se debe presentar con una "muestra" de su trabajo, o en varios casos las hacen hacer la muestra en el momento de presentarse. Pasado el primer "control de calidad", la contratista incorpora a la tejedora a su equipo. A partir de ese momento, cada semana o quincenalmente, la contratista les entregará el dibujo del diseño a realizar y el material suficiente -escasamente suficiente- para producir los 2 o 3 buzos semanales que corrientemente se exigen. También les dará las medidas:

"(...) yo iba, me daba la lana (...) ella nos daba todas las medidas, nosotros teníamos que sacar las proporciones de los puntos y todo eso (...)".

Empieza así el proceso de producción desde el ovillado de la lana,

"(...) ovillar, ovillaba y (...)".

hasta la culminación de las prendas.

A partir de ese momento la "out worker" trabajará entre 10 y 12 horas diarias, intercalando su trabajo con sus "responsabilidades" domésticas. Por supuesto, siempre estarán primero las actividades domésticas de atención familiar y "robándole" tiempo a éstas, es que las tejedoras trabajarán como tales.

"(...) el trabaja (se refiere al esposo) justamente cuando yo trabajo en el tejido (...) y yo en ese horario aprovecho, los chiquilines están en la escuela (...) alguno estudiando y otros trabajando y yo aprovecho a rendir".

"(...) Tejo cuando puedo (...) de mañana, en la tarde, de noche (...) cuando ellos no van a la escuela aprovecho de mañana (...)".

Culminada la prenda o prendas, cuya realización le lleva de 18 a 20 horas cada una, si se trata de buzos grandes y 12 a 14 horas cuando son chalecos o buzos más sencillos, dependiendo esto además de la materia prima (lana, hilo o sintético y de si es fina o gruesa), así como de las agujas, de lo elaborado del punto y de las exigencias en armado y terminación; llevará su producción a la contratista que será quien, luego de un primer control de calidad, las llevará a la empresa y traerá nuevos pedidos con su respectivo material, para comenzar otra vez el mismo ciclo. Siempre que la prenda no sea devuelta por algún defecto:

"(...) hay personas que le viene mucho trabajo para atrás, por flojo, por roce, por mal rematado (...)"

"(...) la fábrica manda para atrás y no paga (...) ahora nomás me volvieron para atrás dos y estaban toditos tejidos iguales (...) por la lana vie ne gruesa y fina (...) hay que entreverar porque hay que trabajar con dos madejas (...)"

"(...) porque ellos dan el peso, por ejemplo tienen que pesar 800 grs., si se pasa del peso vuelve para atrás, hay que volver a devanar y hacer (...)"

Cuando hay embarques las tejedoras deben poner en juego toda su capacidad productiva para cumplir con la cuota asignada o corren el riesgo de que la mercadería no les sea pagada:

"(...) si se va el embarque, nos tenemos que apurar, (...) que entregar en esa fecha que nos dicen, porque si no ni cobramos el tejido, por ejemplo, si tenemos cuerpos hechos y no tenemos las mangas, el trabajo lo perdemos, no nos pagan nada (...)"

Este aspecto confirma la hipótesis de que los empleadores hacen una transferencia no sólo de costos sino también de riesgos a las jefas de grupo y a las tejedoras. Estas por estar en condiciones de subremuneración absorben costos de producción y ceden parte de sus ingresos a los empleadores quienes en consecuencia logran un margen de beneficios mayor a costa del plustrabajo absoluto que éstas generan.

"(...) hay personas que le viene mucho trabajo para atrás, por flojo, por roce, por mal rematado (...)"

"(...) la fábrica manda para atrás y no paga (...) ahora nomás me volvieron para atrás dos y estaban toditos tejidos iguales (...) por la lana viene gruesa y fina (...) hay que entreverar porque hay que trabajar con dos madejas (...)"

"(...) porque ellos dan el peso, por ejemplo tienen que pesar 800 grs., si se pasa del peso vuelve para atrás, hay que volver a devanar y hacer (...)"

Quando hay embarques las tejedoras deben poner en juego toda su capacidad productiva para cumplir con la cuota asignada o corren el riesgo de que la mercadería no les sea pagada:

"(...) si se va el embarque, nos tenemos que apurar, (...) que entregar en esa fecha que nos dicen, porque si no ni cobramos el tejido, por ejemplo, si tenemos cuerpos hechos y no tenemos las mangas, el trabajo lo perdemos, no nos pagan nada (...)"

Este aspecto confirma la hipótesis de que los empleadores hacen una transferencia no sólo de costos sino también de riesgos a las jefas de grupo y a las tejedoras. Estas por estar en condiciones de subremuneración absorben costos de producción y ceden parte de sus ingresos a los empleadores quienes en consecuencia logran un margen de beneficios mayor a costa del plustrabajo absoluto que éstas generan.

3.2. Formas de Retribución

La retribución a la tejedora de punto a mano, se realiza sin contrato formal, que se sustituye por un "arreglo" verbal con la jefa de grupo y por pieza entregada y aceptada. El precio de la prenda es fijado en primera instancia por la empresa a la contratista y ésta a su vez, lo traslada a la tejedora; quitándole el porcentaje que le corresponde a ella (de un 30% a un 50% y más). El precio-valor de la prenda depende de diversos factores, entre ellos las dificultades de cada modelo, de alta o baja producción, etc. Pero en promedio el pago es:

"(...) chalecos N\$ 80 y saquitos N\$ 100";

"(...) estos buzos de mujer y... me los pagan N\$ 160 (...)". (*)

También existen varias modalidades para poder cumplir con los requisitos de productividad. Si a una tejedora no le alcanza el tiempo, le pasa trabajo a otra mujer (puede ser familiar), amiga, vecina, etc.) y se gana N\$ 10 a N\$ 15 sobre el precio que paga por la prenda:

"A mí me pagan N\$ 150 y yo la pago N\$ 140 y si me pagan N\$ 160 yo la pago N\$ 150... le gano N\$ 10 por buzo, por llevarlas y traerlas (...)".

(se refiere a llevar y traer trabajo de la casa de la jefa de grupo).

A su vez, también en épocas de recesión en las exportaciones, las tejedoras realizan "partes" y armado de buzos.

(*) En términos de dólares la tejedora recibía un pago por prenda que oscilaba entre U\$S 1.5 a U\$S 3 mientras que el precio de venta de exportación ascendía a un promedio estimado de U\$S 30 dólares o más.

Las tejedoras, tampoco reciben estímulos por productividad. Cobrarán según la cantidad de prendas entregadas y aceptadas, casi siempre contra entrega semanal, o cada 15 días.

En cuanto a las horas trabajadas, hemos dicho que una prenda grande le insume a la tejedora de punto a mano, unas 20 horas de trabajo y es pagada a N\$ 160 (se toman los precios más altos), lo que significa que promedialmente, se le pagará N\$ 8 por hora trabajada, lo que representa la mitad del precio-hora del salario mínimo nacional.

Se trata además de un trabajo que afecta su salud por su alta concentración y largo tiempo en una misma postura física sin dejar de requerir calificación y experiencia.

3.3. Prestaciones Sociales

De las 16 trabajadoras domiciliarias entrevistadas, solamente una cuenta con la llamada "libreta de trabajo domiciliario", en la que se adjudican los valores de las prendas, producción, etc. Con estos valores anotados en la libreta, se calcula el aguinaldo, salario vacacional y a su vez se puede proceder a inscribir a la trabajadora en la Caja de Jubilaciones de Industria y Comercio; además de que puede recibir los beneficios sociales de Asignación Familiar y sociedad médica a través del DISSE. Para cubrir los costos de estos beneficios, se le realiza (a la trabajadora que tiene libreta), un descuento del 18% por prenda terminada:

"(...) o sea que si tú hacés una prenda que cuesta N\$ 200, te descuentan N\$ 36 (...) sí 18% (...)"

Esta única trabajadora de las entrevistadas que posee libreta, se le exige un mínimo de producción semanal de 2 buzos o 5 delanteras; de no mantener este ritmo, la libreta le será retirada. Esto hace que las que no pueden mantener ese ritmo de productividad, por diversas razones (enfermedad, edad, roles domésticos), no pueden acceder a la libreta. Tampoco pueden hacerlo las tejedoras jubiladas o pensionistas y todas aquellas que a pesar de tener muchos años trabajando para la exportación, no alcanzan el nivel de productividad requerido, o sencillamente no les es entregada la libreta.

Quien entrega la libreta a la tejedora es la contratista:

"(...) a nosotras nos dan libretas de trabajo a domicilio y en las libretas se anotan los valores de las prendas (...);

"(...) hay grupos formados en donde la jefa del grupo evita dárselas (...) porque las prendas que se hacen para exportación, tienen que estar todas registradas, van todas, todas declaradas (...) todas esas prendas tienen que aparecer en algún lado y aparecen justamente en las libretas de trabajo...".

Por lo expresado, la casi totalidad de los casos analizados (15) carecen de: aguinaldo, salario vacacional, aporte jubilatorio o Asignación Familiar. Esta última prestación, algunas trabajadoras la obtienen por los trabajos de los esposos, aunque declaren que les convendría más tenerla por su condición de tejedora ya que percibirían N\$ 273 cada 2 meses por hijo, contra por ejemplo N\$ 100 que pagan actualmente en el sector terciario, en el que trabajan

muchos de sus maridos. Otras la obtienen por su trabajo de empleada doméstica, a cambio de ser registradas en la Caja.

Como dijimos en el capítulo precedente, la aparente libertad durante el proceso de producción, ausente de controles, se vuelve inexistente ante los que se ejercen al entregar la prenda terminada por la posibilidad del rechazo de la misma; deducciones y todo tipo de abusos a que están expuestas las tejedoras domiciliarias. A esto se agrega la baja remuneración que las coloca muy por debajo del salario mínimo; la inestabilidad laboral y, como hemos visto, para la casi totalidad de los casos estudiados, la ausencia de beneficios sociales y, de un gremio en el cual poder nuclearse con otras trabajadoras en situación similar de sobre-explotación.

4. EFECTOS SOBRE LA MUJER Y LA UNIDAD FAMILIAR

4.1. Status y autoimagen de la mujer.

Solamente uno de los casos entrevistados planteó que es importante que la mujer salga de su casa para incorporarse a la producción:

"(...) yo pienso que la mujer tiene que trabajar, a pesar de que haya por parte del marido un buen ingreso, pienso que tiene que trabajar, ese es mi modo de ver (...)"

Esta trabajadora es la única de todas las entrevistadas que comenzó hace tres años (1980), como tejedora de punto a mano a domicilio para una intermediaria y luego fue a la fábrica directamente, o sea que pasó por diferentes etapas del proceso:

"(...) sí, trabajaba con una muchacha y teníamos un grupo a medias... después el grupo no funcionó" "(...) ahí (en el taller) yo me dedico a hacer muestras, cuando vienen las prendas o sea para cuando hay embarques, hay que preparar las prendas; engrifar, pegar cierres, terminaciones que llevan crochet (...) ahí estoy a sueldo por mes (...)"

Es probable que esta trayectoria laboral, resulte de que la trabajadora tiene 24 años y es recién casada sin niños. A la vez es importante señalar, que es la única del grupo que cursó estudios técnicos medios (Escuela Industrial), aunque no de tejido. De todas formas, esta trabajadora constituye una excepción. Las quince restantes, manifestaron el gusto por el tejido -principalmente a mano- y no encuentran atractivo el trabajo fuera de la casa, dicen que la realización de las tareas de la casa no sería gran problema pero señalan que el inconveniente grave sería el tener que pagar a alguien para que cuidara a los niños:

" (...) vos te das cuenta que si yo salgo tengo que tener a alguien para que me los cuide, y dejarlos con una persona extraña y después por poco no tenés y habría que ganar muy, pero muy bien para que te convenga".

"... sólo que compensara muy bien el hecho de dejar las nenas que son chicas".

Ante la pregunta de que si a los maridos les gusta o disgusta que tejan para afuera, la constante fue:

"A veces se pone medio (...) pero él sabe que sin el tejido no da (...)"

Todas plantearon que el dinero que les pagan no corresponde al valor de su trabajo y que sus entradas por concepto de tejido son un pequeño porcentaje de las entradas totales; pero también insistieron que es un complemento imprescindible para el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.

4.2. Evaluación de la Ideología Doméstica.

En general, las tejedoras sienten que su trabajo les es necesario económicamente para vivir, pero como otra entrada más que las ayuda a completar el presupuesto familiar y además les gusta realizarlo.

Todas las entrevistadas combinan su trabajo como tejedoras, con las tareas domésticas y cuidado de los niños. Como decíamos en otras instancias de este análisis, las tejedoras desarrollan su trabajo "robándole" tiempo a las labores domésticas y estas últimas siempre son prioritarias a la hora de repartir el tiempo disponible.

No plantean problemas de aislamiento o emocionales, ocasionados por su trabajo de tejedoras aunque sí limitaciones en el uso de su tiempo de recreación:

"(...) aquí no hay sábado ni domingo, al contrario a veces los domingos es cuando se trabaja más pues hay entrega...".

Por otra parte, sienten su trabajo muy compatible con la identidad de género y por consiguiente con sus "naturales" obligaciones domésticas, además de no sentirse capacitadas para desempeñar nin-

gún otro trabajo remunerado que no sea el trabajo doméstico.

Su calificación para el trabajo, no la sienten como tal, por ser un conocimiento producto de la socialización de la mujer, adquirido en el ámbito familiar o el escolar desde niñas.

4.3. Conflictos entre la Esfera Doméstica y el Mercado de Trabajo.

La mayoría de las entrevistadas no tiene un lugar físico concreto de trabajo. Puede ser la cocina, vigilando los deberes de los niños, en el dormitorio o:

"(...) afuera si está lindo el día..."

Como tampoco tiene un horario fijo de producción; tejen cuando pueden: de mañana, de tarde, de noche. Algunas de ellas, que además de sus labores domésticas y de tejido, trabajan fuera de la casa (cuidando enfermos o en servicio doméstico) lo hacen también en los ratos libres que tienen en sus otros trabajos.

En cuanto a la ayuda en el hogar que reciben las trabajadoras domiciliarias, por parte de los hijos o esposos, como ya dijimos, es mínima: algún "mandado" o a lo sumo en el ovillado de la lana.

A veces surgen conflictos por el no "cumplimiento" por parte de la tejedora, de sus "obligaciones domésticas":

"(...) pero hay momentos que se dejan las cosas de la casa por el tejido (...) por ejemplo, uno se atrasa en la comida, o si hay ropa queda la ropa, porque hay que entregar tal día y uno quiere cumplir..."

Esta transcripción, corresponde a una tejedora, que como ya señalamos anteriormente, es la única de altísima productividad y que

el porcentaje de dinero que aporta al núcleo familiar por su trabajo, llega al 50% de las entradas totales.

Sin embargo, en su esfera doméstica -esposo, hijos- la labor desarrollada por la tejedora domiciliaria, no es valorizada como "trabajo". Este es un fenómeno que hemos podido constatar en el 94.40% (15) de los casos estudiados; a no ser el caso que pertenece a la tejedora a máquina y su esposo algunas veces la ayudan en su producción. Este hecho nos lleva una vez ^{más} a reflexionar sobre la división del trabajo y a preguntarnos "por qué" los hombres pueden desempeñar una labor que consideran perteneciente al "rol femenino", siempre y cuando media una máquina en la producción.

5. USO Y CONTROL DEL INGRESO GENERADO POR LA MUJER

En la casi totalidad de los casos estudiados, el ingreso generado por la tejedora, va a cubrir las necesidades familiares según se observa en el Cuadro VIII.9. En la mayoría de las situaciones (94%), apenas cubre un pequeño porcentaje de los ingresos totales familiar (10% a 20%).

Pero, como señalamos anteriormente, lo que se desprende del análisis de los casos, es que no obstante ser un aporte pequeño, es imprescindible para el complemento del presupuesto familiar lo que hace válida la afirmación de Moser (1981), de que "(...) la contribución de las mujeres a través de una variedad de trabajos asalariados, "petty commodity", y no asalariado, actúa como un importante mecanismo, el cual permite a los hombres vender su fuerza de trabajo al sector capitalista por menos de un salario familiar de subsistencia".

CUADRO VIII,9

Uso del Ingreso de las Tejedoras

Complemento núcleo familiar	87.5%	(14)
Ayuda a familiares (hijos, etc.)	6.25%	(1)
Otros	6.25%	(1)

6. MOTIVACIONES QUE CONDUCEN A QUE LAS MUJERES

ACEPTEN O PREFIERAN EL TRABAJO A DOMICILIO.

La fuerza de trabajo femenina por sus características y su posición en el hogar se ubica y es aprovechada en aquellos trabajos que más fácilmente le permiten compatibilizar sus roles domésticos con la necesidad de generar ingresos. Se da un condicionamiento mutuo entre "mujer" y "familia" que se refleja en la aceptación social del "papel femenino" en especial en lo que tiene que ver con la esfera de la reproducción" esposa, madre, hija.

Cualquiera de estas situaciones es vivida como "natural" y normalmente, no se generan contradicciones, asumiéndose como tales, aún cuando se desempeñen en la esfera de la producción.

Las actividades en el hogar y el cuidado de los niños aparecen, en general, como determinantes de sus relaciones laborales:

"Prefiero trabajar en casa, atender a los chiquilines y hacer las cosas".

Este aspecto no es el único que incide, sino que encontramos un cúmulo de factores ya analizados en el ítem 1, que intervienen en la elección por el trabajo a domicilio; presentándose diversos matices según las características de la trabajadora: lugar de nacimiento

to, nivel de instrucción, edad, etc., así como el contexto familiar, el nivel de ingresos del grupo, la estabilidad laboral del marido u otros miembros, etc. También el contexto geográfico adquiere importancia: la mayoría de las tejedoras se encuentran en el interior, lugar donde la falta de alternativas laborales, lleva a la mujer a incorporarse a ese tipo de trabajo, que muchas veces forma parte de la supervivencia al permitirle conseguir algún ingreso.

Otros factores se refieren a la relevante influencia, de la diferenciación de los papeles sexuales, así como a la mantención de una ideología patriarcal.

Si bien, muchas tejedoras por la edad de los niños, se ven imposibilitadas de salir a trabajar fuera del ámbito del hogar, la variable ingresos juega un papel preponderante:

"Yo no iría por los niños (...), si yo salgo tengo que tener a alguien para que me los cuide y dejarlos con una persona extraña (...) habría que ganar muy pero muy bien para que te convenga".

"(...) si fuera por mucho más, porque si fuera por lo mismo, ni me molesto me quedo en casa (...) por lo menos por la Asignación me convendría".

Por otro lado, este argumento ya no tiene tanto peso cuando la situación familiar es realmente carencial (desocupación del esposo, incorporación de otros miembros al grupo familiar), lo que obliga a la mujer a realizar además del trabajo a domicilio, alguna otra actividad remunerada fuera del ámbito del hogar.

Dos ejemplos diferentes comprueban esta situación:

1.- 36 años, madre de 5 hijos de 14, 13, 10, 9 y 8 años, el esposo hace changas. Además de tejer trabaja de tres a cuatro horas diarias en el servicio doméstico:

"(...) la limpieza está como a N\$ 30 la hora y la delantera más de N\$ 15 no saca, en realidad, si uno se pone a pensar no es tan beneficioso; pero lo compensa la asignación (tiene libreta de trabajo a domicilio), yo cobro N\$ 2.400 cada dos meses (...) si algún día tuviera seguridad, lo que nunca dejaría es de tejer".

2.- 56 años, su esposo tiene una pequeña jubilación, ayuda a hijos casados con problemas laborales. Teje y cuida a una enferma. Al principio sólo tejía:

"yo prefería trabajar en el tejido porque estaba trabajando en mi casa" y "porque a mi esposo no le gusta estar solo y yo como nunca salía de al lado de él (...) pero la necesidad hoy obliga a cualquier cosa; obliga a salir de la casa (...) extrañás o no extrañás, hay que salir igual".

La entrevistada sale de su casa a las 7 de la mañana y vuelve a las 8 de la noche; y cuando se le pregunta acerca de la ayuda que recibe por parte del esposo, esta es su respuesta:

"(...) él ayuda más o menos, pero yo llego a la casa y tengo que hacer las tareas, limpiar, lavar, preparar la comida (...) todo y después me siento a tejer (también teje mientras cuida a la enferma) (...) lo único que no estoy haciendo ahora, son los mandados, porque yo llego tarde y ya no hay nada abierto (...) le dejo la lista (...)".

La incorporación de la mujer al trabajo domiciliario, aparece entonces vinculada no sólo al ciclo vital familiar, sino también a otros factores relativos a las condiciones macro-estructurales -fuerte desempleo, por ejemplo- que acorralla a las mujeres en las opciones informales de trabajo; así como a los factores valorativos asociados a las ideologías que prescriben la subordinación de la mujer, restringiendo y especificando sus alternativas socialmente legítimas de desempeño laboral (Prates, 1984).

La discriminación en la esfera laboral se acentúa en las de mayor edad:

"Yo pienso que a la edad de uno, uno no va a andar en la calle; yo que sé, con mis años no voy a andar por ahí haciendo limpiezas y es difícil cuando una llega a cierta edad..."

Esta posición es coincidente con situaciones familiares relativamente estables, en lo que tiene que ver con ingresos provenientes de jubilaciones aceptables o trabajo regular del marido (sereno, policía, etc.) o de algún hijo. En estos casos, la opción de tejer se vincula no tanto al factor económico, sino al hecho de hacer algo:

"para entretenerme y algún pesito";

"no está bien pago, pero para no cobrar o estar inactiva en casa, eso me redunda unos pesos y además me gusta".

Resumiendo, a través de los casos analizados, encontramos que las mujeres que se incorporan al trabajo domiciliario en tejido de punto, presentan en general, características similares en lo que se refiere a su origen, nivel de instrucción, clase social y socialización. Además, son mujeres que la falta de otras alternativas laborales, las lleva a volcarse hacia actividades en que pueden desempeñar "habilidades tradicionales" en donde la destreza manual juega un papel preponderante y la densidad tecnológica es nula. En el tejido de punto a mano, no se requiere maquinaria y sólo se incorporan algunos requisitos para la exportación, referente principalmente a medidas y terminaciones.

El aprendizaje fue hecho en los primeros años, al lado de su madre, abuela, vecina e incluso en la escuela "lo enseña la tradición familiar (...) las costumbres". Algunas respuestas ilustran esto:

"yo tejo desde niña, desde que iba a la escuela";

"mi madre me enseñó... mi hija conmigo y las nietas también han aprendido conmigo".

El hecho de ser una actividad que de alguna manera forma parte de la "carrera femenina", la descalifica y la hace ser vista y vivida como secundaria; en la medida además, que es incorporada desde la niñez. La misma trabajadora la vive como algo "natural", más que como cualquier otro trabajo al estar confundido con el espacio y tiempo doméstico. Es posible que el que no ser reconocido como

trabajos esencial y socialmente productivo, conlleva a estas apreciaciones. Esto incide además, en su baja remuneración, de la cual sí las trabajadoras son conscientes:

"lo como no se ve"; "para vivir no da" y es generalmente usado "para comprarme cosas para mí, para los chiquilines, ... y así no tengo que estar dormida para tal cosa..."

aunque sin embargo, a pesar de reconocer sus bajos ingresos, no tienen poder para cambiar las condiciones y saben que su trabajo puede ser reemplazado por otras que están esperando. Esta forma de trabajos, las lleva a competir unas con otras y al estar aisladas dentro de la casa, les impide buscar soluciones conjuntas y solidarias.

Finalmente, queremos hacer la distinción con otras formas de producción doméstica en el mercado. Para ello, se hace necesario precisar si son verdaderas artesanas (*) o simples asalariadas.

De acuerdo a la legislación vigente en nuestro país, el trabajador a domicilio es aquél que produce por cuenta de empresarios que le encomiendan tareas "para lucrar con la venta del producto de ese trabajo o de su transformación industrial" (art. 1 apartado

(*) Expresión muy usada por los empresarios.

lo. de la Ley del 19.7.40). A la vez, categoriza al artesano como Cuenta Propia, en tanto su relación directa con el consumidor.

Es necesario distinguir aquí, el trabajo en sí de las condiciones en que se realiza. Queda claro, que las trabajadoras domiciliarias, aunque controlan parcialmente el proceso de trabajo en lo relativo a la duración y espaciamiento de la jornada laboral y el ritmo de trabajo, mantienen una total dependencia económica respecto del dador de trabajo, quien le remunera en forma de salario y le determina plazos, calidad y en definitiva el proceso de trabajo.

Este provee no sólo los materiales necesarios para realizar la tarea, el modelo y las cantidades, sino que también establece el valor del trabajo. En cambio el artesano, teóricamente, es dueño de sus medios de producción; adquiere los materiales en el mercado y vende los productos en el mercado o sea crea y regula su producción, obteniendo el valor íntegro del trabajo que incorpora. Está además, en posición por lo menos en principio, de acumular capital, pudiendo emplear otros trabajadores o tomar aprendices, actuando en forma autónoma e independiente.

Según lo expuesto, la trabajadora domiciliaria es una asalariada; es una asalariada "disfrazada", en tanto que realiza trabajo productivo que genera excedente (Prates, 83). Sin embargo, y a pesar de las ventajas vistas en el trabajo domiciliario por los empresarios y muchas veces por las propias trabajadoras, que ignoran las relaciones de dominación a las que están sujetas; se puede observar que las condiciones laborales de las tejedoras domiciliarias, están por debajo de las condiciones laborales de una asalariada "formal".

Los empresarios, consideran que el tejido de punto a mano, tiene características especiales como trabajo femenino, ya que sólo es una actividad que permite una gran flexibilidad en la inserción en el mercado de trabajo, porque:

"(...) socialmente se ha dado, que la mujer uruguaya es una mujer que sabe labores, sabe tejer (...) sino que además le posibilita ejercer una actividad remunerada en las diferentes etapas de su ciclo de vida, aún en aquellas en que las responsabilidades domésticas, dificultan su salida del hogar, (...) las mujeres después se casan y ya empiezan los problemas y ahí tienen que ponerse a tejer, porque no alcanza el dinero y tienen que ayudar al marido (...)".

Aparece así en el discurso el manejo de las relaciones patriarcales, la ideología de género y la práctica de la "domesticidad" orientando la estrategia de los empresarios.

Por otra parte, no siempre se lo considera trabajo calificado, a pesar de que para ser bien hecho son necesarios algunos años de experiencia y/o habilidades específicas.

Resumiendo, se llama "artesanal", porque está hecho a mano, ya que:

"... lo bonito es que no se vea de fábrica".

Es ante esa situación, que se quiere encubrir una relación de explotación, que coloca a la mujer en una de las posiciones más relegadas dentro de la estructura jerárquica de trabajo; y muchas veces

en condiciones de clandestinidad, como hemos visto. Fomenta su aislamiento, ubicándola en una situación extremadamente individualizada; a la vez que la enfrenta competitivamente ante sus iguales, y la margina al dificultarle cualquier tipo de reivindicación colectiva, en su adquisición de conciencia de clase como trabajadora.

IX. CONCLUSIONES

Las características ya expuestas, del modelo económico predominante en Uruguay durante los años 70', permite comprender mejor el desarrollo alcanzado por el trabajo femenino domiciliario en la modalidad del tejido de punto para la exportación.

Las medidas económicas implicaron, una serie de políticas y estrategias entre las cuales se destaca, una sostenida decisión de transferir recursos del sector productivo tradicional, al sector especulativo financiero. Esto permitió a su vez, canalizar tales recursos, entre otros, hacia los exportadores de productos no tradicionales destacando además del cuero, los hilados y tejidos de fibras naturales.

A su vez, el objetivo de garantizar la rentabilidad privada y aumentar el ahorro interno, dio lugar a una muy importante transferencia de ingresos, del sector asalariado al sector capitalista.

Pero también debe tenerse en cuenta, la existencia de algunos factores técnicos que se conjugan con los anteriores y que específicamente, dificultan la mecanización de ciertas manufacturas, lo que requiere resolverlo mediante una serie de operaciones con trabajo intensivo manual.

Esto determina una mayor incidencia en el costo total del producto, situación ésta que tiene significativa importancia en las manufacturas que requieren de costuras, etc. elevando los porcentajes del costo del trabajo. Esta circunstancia favoreció la incorporación del trabajo femenino; dado que son tareas que exigen una

destreza manual en general y que por el adiestramiento social que reciben las mujeres desde la infancia, han llevado a adquirir unas características (minuciosidad, prolijidad, etc.), lo cual le permite al empleador ahorrar en capacitación y en el desarrollo mismo del proceso de producción. Pero además, la utilización de la fuerza de trabajo femenina, contribuye a bajar los costos de producción, al ser inferiores los salarios pagados a las mujeres con respecto a los masculinos.

Es entonces, a partir de la estrategia exportadora de manufacturas del modelo económico, que los empresarios se ven particularmente estimulados hacia un aprovechamiento y explotación del trabajo femenino a domicilio. El resto consistió en una utilización de las circunstancias sociales y necesidades económicas, que permitieran la incorporación de la mujer a esta actividad remunerada; que más fácilmente le permitía compatibilizar sus roles domésticos, con la necesidad de generar ingresos.

Para el sector capitalista se abrió la posibilidad de un nuevo proceso de acumulación, partiendo de una inversión mínima; generalmente reducida a instalar un pequeño taller-depósito y con un personal "formal" mínimo para tareas de control y embarque. Es así que el trabajo a domicilio posibilita una gran reducción de costos fijos de producción y una significativa economía de gastos, especialmente en lo que tiene que ver con la realización del trabajo, el traslado de la lana y las prendas, el control y la supervisión, los gastos administrativos y de seguridad social y de operaciones corrientes.

Lo antedicho deriva en una transferencia de costos y riesgos, así como con los gastos generados son absorbidos por las tejedoras.

A su vez, al "poner trabajo fuera", le reduce problemas asociados a fluctuaciones de demanda, conteniendo asimismo el capital invertido en salarios. Además esta modalidad les permite evitar regulaciones gubernamentales con respecto a beneficios sociales, condiciones de trabajo, etc. y mantener una misma infraestructura aún en momentos de alta de la producción.

Esta descentralización de las fases del proceso productivo asegura flexibilidad con relación a las variaciones de la demanda y las modificaciones del mercado (Frey, 1973).

Dispone asimismo, de un potencial de fuerza de trabajo, no sólo enorme en extensión y número, sino que también totalmente sometido a condiciones del mercado de trabajo; regido por las características de excedente de mano de obra, como por la falta de oportunidades para el trabajo femenino y las necesidades familiares que presionan en favor del capital.

Bajo estas circunstancias, se genera un sistema de sobreexplotación del trabajo femenino en la especificidad estudiada que se apoya en las necesidades propias de la vida familiar, que el trabajo masculino no logra satisfacer. Todo ello, a su vez, contribuyó a favorecer notoriamente las posibilidades de éxito del modelo económico con su estrategia exportadora, orientado a generar un nuevo proceso de acumulación acelerada en beneficio del sector capitalista.

En este sentido, el presente estudio permite afirmar que:

1.- Contribuyen con las condiciones del trabajo de las tejedoras, aquellos valores sociales que muestran las preferencias de los hombres en nuestra sociedad, acerca de que la mujer trabaje en el domicilio, a fin de seguir ligada al hogar cumpliendo con sus "deberes" de esposa, ama de casa, madre. Valores sociales que integran la ideología patriarcal predominante; subordinando el papel de la mujer económica, social y políticamente al del hombre. Esto se reproduce en el ámbito del trabajo, discriminando a las mujeres a determinadas tareas "propias de su sexo", pero que en definitiva, favorecen tanto el manejo del mercado de trabajo por el capital, como el abaratamiento del valor del trabajo. A esto se agrega que las propias mujeres, aceptan un salario menor o sus malas condiciones de trabajo, como derivadas de las diferencias de sexo establecidas socialmente.

2.- La designación de "artesanal" al trabajo que realizan las tejedoras, contribuye a encubrir simbólicamente, no sólo el grado de sobreexplotación a que se ven sometidas, sino también, su carácter de asalariadas. Si bien controlan una parte del proceso de producción al realizarlo en sus domicilios (duración de la jornada, ritmo, etc.) mantienen una relación de dependencia de quién le da y fija el valor del trabajo. Lo que se retribuiría, es pues y escasamente la fuerza de trabajo invertida y ningún otro valor perteneciente al objeto realizado; éste es apropiado enteramente por el empresario. A su vez, el carácter de sobreexplotación está determinado por la transferencia de riesgos, costos y gastos a las tejedoras.

ras; así como al no pago de los beneficios sociales, horas extras, horario nocturno, etc.

3.- El costo político de esta estrategia, es casi nulo, pues mediante esas condiciones de trabajo, se fomenta el aislamiento de la fuerza de trabajo, fijando a las trabajadoras a una situación extremadamente individualizada, al tiempo que las enfrenta competitivamente ante sus iguales a nivel de clase, en el mercado de trabajo. Pero además, las margina de toda posibilidad de búsqueda de reivindicaciones colectivas y así adquirir una conciencia de clase como trabajadoras y cuestionamiento de la construcción de género.

4.- La existencia de esa fuerza de trabajo de reserva (calificada, barata y abundante), representada en la mano de obra femenina, permite al sector capitalista regular el mercado de trabajo; contribuyendo a abaratar también el valor del trabajo masculino, ya que les permite a éstos aceptar las condiciones salariales en base al mínimo de subsistencia familiar.

5.- La explotación de las tejedoras directamente por el capital e indirectamente por los contratistas, asegura mayor beneficio económico directo para el sistema económico vigente. Asegura la reproducción de la fuerza de trabajo familiar y propia a bajo costo; autofinanciándose ella dicho costo con el trabajo de subsistencia doméstico y de mercado, desde y para la esfera del hogar.

6.- Esta modalidad de trabajo, asalariado disfrazado, actúa regulando el precio del trabajo y limitando las posibilidades de solidaridad de la clase obrera, especialmente por las características del sistema de subcontratación, al que la tejedora está sujeta.

7.- La trayectoria de vida previa al desempeño laboral de las tejedoras, no difieren entre sí, y por consiguiente las experiencias laborales no las han ayudado en su autopercepción como género. Experiencias que no están exentas de contradicciones.

8.- La mayor inserción de la mujer en el mercado de trabajo, ha redundado en una mejora relativa de los ingresos familiares, pero no así en la revaloración de la mujer como persona, frente a la ideología patriarcal y la división sexual del trabajo. Se asume el trabajo extradoméstico como una obligación que no se puede eludir aún se autoexplota al excederse en las horas de trabajo.

9.- Por su mayor participación en el trabajo remunerado, podría pensarse que la mujer tendría mayor participación en las decisiones y en el establecimiento de relaciones familiares más igualitarias. Por el contrario, en la esfera doméstica de las tejedoras, se manifiestan las relaciones jerarquizadas entre los sexos y que reproducen la condición dependiente de la mujer.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente señalado, es que se nos abren nuevas vertientes de investigación sobre el tema. El carácter exploratorio del presente estudio y por ende altamente descriptivo del fenómeno, así como las dificultades de acceso a la información, nos impiden manejar la cantidad de datos que deseáramos, pero creemos que como primera aproximación al objeto de estudio, sienta una base para posteriores investigaciones en este vasto y poco estudiado universo del trabajo femenino en su modalidad domiciliaria.

X. NOTAS

- (1) La síntesis que se realiza en este punto se basa principalmente en diversos análisis elaborados sobre el período por Prates (1981, 1982) y Macadar (1982).
- (2) Es importante señalar que en Montevideo reside más del 50% de la población total del país.
- (3) El mismo ha sido ampliamente tratado por diversos trabajos (Bension y Caumont, 1979; Centro Nacional de Tecnología y Productividad Industrial, 1981; Macadar, 1982; Prates, 1981, 1983, 1984), lo han analizado desde diferentes puntos de vista, desde los factores que lo hicieron posible, las dificultades que enfrentó hasta sus efectos sobre la economía y el mercado de empleo.
- (4) En el período 1972-1976 el sector trabajador habría transferido al sector empresarial el equivalente a un año de remuneraciones que en su gran mayoría (80%) fue apropiado por la industria manufacturera primordialmente la de exportación y por los intermediarios financieros privados. Revista económica de América Latina. Setiembre 1978, Semestre N° 1. Centro de Investigación y Docencia Económica. CIDE.
- (5) Se cuenta apenas con los Censos de Población (1908, 1963, 1975), los censos Agropecuarios, los Anuarios Estadísticos y con las Encuestas de Hogares Continua (a partir de 1968 y sólo para el Departamento de Montevideo, hasta 1979) y con algu

nos trabajos tales como los de Pereira y Trasjtenber (1966); Niedworok (1980); Apezechea (1983).

- (6) Al respecto señala Laens que: "El hecho de que aumente la proporción de mujeres en la PEA, que presumiblemente tienen obligaciones domésticas que insumen una cantidad considerable de tiempo, permite pensar que el incremento en la participación femenina esté relacionado a factores económicos tales como el nivel de ingresos del núcleo familiar, el desempleo del cónyuge, etc."
- (7) Prates señala, que el comportamiento de la fuerza de trabajo femenina registrado en el período, se conoce como el del "trabajador adicional". Mientras que las mujeres de estratos medios y altos de ingreso familiar, tienden a retirarse del mercado laboral cuando las condiciones salariales se deprimen, las mujeres pobres igualmente necesitan trabajar, más aún cuando el nivel del ingreso familiar desciende.
- (8) El trabajo a domicilio es normalmente realizado por mujeres en diversas partes del mundo según se desprende de algunas investigaciones realizadas recientemente. Entre ellas mencionamos: aparadoras de calzado en Colombia (Peattie s/f) e Italia (Goddard, 1981); "Maquiladoras" en México (Roldan, 1982); tejedoras de tapicería para exportación en India (Young, 1981); costureras en la Confección en Buenos Aires (Schmukler, 1977); (Alice de Paiva Abreu 1980).

- (9) Las actividades informales son definidas como aquellas de fácil entrada que requieren escaso capital, utilizan tecnología tradicional y son realizadas básicamente mediante tareas manuales, intensivas en trabajo, de baja productividad, especializadas y monótonas, que requieren calificación y control de calidad.
- (10) Esto lo diferencia de otros estudios que han sido realizados en el tema del trabajo domiciliario donde la mayoría de las tareas así contratadas presentan características comunes en tanto lo principal es que se trata de un trabajo industrial no artesanal y en general, lo que se realiza es una parte o fragmento del producto final (Beneria, Roldán, Prates).
- (11) Se denomina licenciados Woolmark, aquellas empresas que solicitan la grifa Woolmark para exportar y que SUL otorga con la condición de que se cumpla con tres especificaciones básicas; en lo que se refiere a calidad de materia prima: 100% pura lana virgen; solidez en los colores a la luz y solidez de los colores al agua. Además la prenda tejida debe cumplir con otros requisitos, como son los que se refieren a la terminación, a los defectos del tejido, al correcto pegado de talles, etc. El SUL, brinda el asesoramiento necesario en todos los casos y sus licenciados pueden hacer uso del servicio de información: revisar manuales, obtener información sobre moda, saber las tendencias para la próxima temporada, sobre integración de mercados, etc.

(12) El control de calidad es una etapa muy importante dentro de la producción y se hace sobre varios aspectos: medidas, colores, terminaciones, cantidades, etc. Esto se debe no sólo a la inexistencia de controles durante la ejecución de la prenda, sino también a los rigurosos requisitos de la exportación. Hay un control de calidad que realiza la empresa en varios momentos: al recibir las prendas de las tejedoras, al pasar por el taller luego de pegado de grifas y accesorios y antes de empacarse. También el cliente y Comercio Exterior, hacen otro control en el momento de embarcarse. El SUL también hace control de calidad cuando la firma exporta con licencia de Woolmark.

(13) Socialmente prevalece la idea de que las mujeres son, por naturaleza, más minuciosas y prolijas. No se advierte la existencia de un adiestramiento social que reciben las mujeres desde su infancia y las lleva a adquirir dichas características.

XI. ANEXOS

ANEXO 1

GUIA DE ENTREVISTA - EMPRESA

- Nombre de la Empresa
 - Dirección y Teléfono
 - Nombre del entrevistado
 - Cargo que ocupa
-

- 1) ¿Cuándo surgió la Empresa? ¿Fue en el período de auge de las exportaciones no tradicionales o ya tenía existencia?
 ¿Sabe Ud. desde cuando hay empresas de tejido de punto artesanal que exportan?
- 2) ¿Esta firma es una S.A. de tipo familiar?
- 3) ¿Uds. trabajan exclusivamente tejido de punto artesanal o realizan además tejido de punto industrial?
- 4) ¿Producen solamente para la exportación o también para el mercado interno? ¿Qué porcentaje?
- 5) ¿El trabajo de producción se realiza sólo a domicilio o también se hace en la empresa?
- 6) Podría decirme ¿cuántas divisiones o etapas hay en el proceso de producción, cuáles son y en qué consiste cada una? (ver etapas en secuencia).
 - 6.1. (estilo y diseño) - ¿Trabajan con diseños propios o de los compradores? En relación a los moldes, cartas de colores, talles, accesorios (botones, cierres, etc.) ¿qué me puede decir?
 - 6.2. (Técnico) - ¿Se trabaja con muestras y/o se elaboran las

instrucciones de la prenda a ser realizada? (cantidad de carreras, de puntos; el largo, el ancho; el tipo de hilado: plano, retorcido, chato, fantasía; guardas, dibujos; forma y color; tipo de tejido: abierto, apretado; tipo de aguja, cantidad de lana que lleva la prenda, dificultades para su realización, etc.).

- 6.3. (producción) - ¿Utiliza algún tipo de máquina durante el proceso de producción? (máquina de tejer industrial, manual u otro tipo).

¿Tiene alguna máquina especializada?

En cuánto a la materia prima ¿utilizan sólo lana o alguna otra fibra? ¿se teje igual?

¿Quién dirige la parte de producción?

- 6.4. (control de calidad) - ¿En qué consiste el control de calidad? ¿Cómo lo realizan? ¿Lo hacen Uds. o es de afuera? ¿Cuándo está mal hecho el trabajo? ¿Qué hacen en esos casos? (regresan la prenda, la corrigen en la empresa).

- 6.5. (marketing y comercialización) - Respecto a la política de ventas ¿cómo hacen contacto con los compradores?

¿La comercialización la hace directamente el dueño o alguien especializado?

¿Cómo se fija el precio de la prenda?

¿Se vende parejo todo el año o hay meses mejores que otros?

- 6.6. (promoción) - ¿Trabajan con clientes fijos o son variables? ¿En qué mercados promocionan su producción? ¿Cuál es el porcentaje de ventas de cada uno?

- 6.7. (administración) - ¿Cuál es la forma de pago (façon)
 ¿Cada cuánto se le paga al tejedor? ¿Tienen acceso a los
 beneficios sociales (salario vacacional, aguinaldo, licen-
 cia, maternidad, sociedad médica). ¿Cuánto se paga la
 prenda?
- 6.8. (Entrega y recepción) - Al hacer entrega de la lana ¿se
 pesa? ¿se vigilan los colores? ¿se entrega muestra de la
 prenda? ¿cómo se registra? ¿se le da la lana justa?
 Al recibir las prendas hechas ¿se vuelve a pesar? ¿qué se
 controla? ¿hay desperdicio? ¿qué se hace con él?
- 7) ¿Qué parte del tejido se realiza a domicilio?
- si es empresa de tejido exclusivamente de punto artesanal:
 la prenda total, el 100%?
 - si es de punto industrial: ¿parte de la prenda? ¿Las termina-
 ciones?
- 7.1. Si comparamos el trabajo a domicilio con el trabajo en la
 empresa ¿cuáles serían las ventajas y cuáles las desventa-
 jas de uno y otro? (beneficios, costos, local, etc.).
- 7.2. ¿El pago del trabajo en fábrica sería el mismo que el pa-
 go a domicilio? ¿Cuánto se paga por prenda?
- 8) En los últimos 10 años (o desde que se fundó la empresa si es
 menos de 10 años), ¿cuándo diría Ud. que tuvo épocas buenas, o
 sea que su volumen de ventas se incrementó? ¿Y, el período
 peor? ¿Y, actualmente?
- ¿Cuánto llegó a producir semanal/mensual? (porcentualmente).
 ¿Cuánto estima entonces la baja (o suba) de la producción en
 su empresa en dichos períodos?

- 9) ¿Cuántas personas trabajan en la empresa? ¿Cuántos hombres y cuántas mujeres? ¿Hay algún trabajador familiar o son todos empleados contratados?
- 9.1. Cuando aumentaron las exportaciones ¿contrataron más personal para producir lo que se necesitaba? Y, en las épocas en que las ventas disminuyeron ¿despidieron trabajadores o los mantuvieron? (distribución de la producción).
- 9.2. ¿En qué funciones o tareas disminuyeron el personal? ¿Qué porcentaje de hombres y qué porcentaje de mujeres? ¿Era personal calificado o no calificado?
- 10) Dentro de su empresa ¿hay tareas más específicas de hombres que de mujeres? ¿por qué?
- 10.1. ¿Cómo evaluaría la productividad comparando la de los hombres y la de las mujeres? ¿por qué cree Ud. que es así?
- 10.2. ¿Tiene alguien funciones de dirección?
- 11) ¿Cómo contrata al personal (aviso en los diarios u otro medio de difusión, a través de otras personas o vienen a ofrecer su trabajo).
- 11.1. Al contratar, ¿hay preferencia por edad, estado civil, sexo, ¿por qué razón? (actividad, rendimiento).
- 11.2. ¿Hay momentos de más oferta de trabajo? (vacaciones, por ej.) ¿Esta oferta es de mujeres casadas, solteras u otro, y dentro de qué promedio de edad/es?
- 12) Las personas que tiene trabajando actualmente, ¿son de edad avanzada o de mediana edad? ¿son casadas? ¿tienen hijos? ¿cuál es el promedio de edad? ¿dónde viven (Montevideo, interior)? ¿Cuál es su nivel de instrucción?

13) ¿Se requiere personal calificado para este trabajo (que sería en este caso personal calificado) ¿Es fácilmente reemplazable? ¿Cuentan con este personal? ¿Cómo se forma? (curso de capacitación, preparación familiar) ¿Cuál es el plazo de aprendizaje?

14) ¿Los grupos de tejedoras cómo funcionan? ¿La contratista o jefa de grupo sería la responsable del equipo y de la entrega y recepción de la mercadería?

14.1. ¿Qué hace la contratista? (entrega el material, proporciona las medidas, etc.) o sea ¿cuál es su tarea?

14.2. ¿Se requiere que la contratista tenga determinadas aptitudes y características para dirigir el grupo?

15) Ubicación geográfica de los equipos - desplazamiento.

Ahora quisiera hacerle algunas preguntas respecto a la Tecnología.

16) En general, ¿hubieron en estos 10 años cambios técnicos en su Empresa?

17) ¿De qué tipo de cambio se trataba? ¿Cómo influyó?

- Incorporación de maquinaria
- Modificación de equipo
- Formulaciónes y procesos
- Organización de tareas laborales
- Adición de nuevas etapas
- Sustitución de insumos, materias primas
- Sustitución de otros artículos. ¿Cuáles?
- Forma de comercialización, clientes.
- Otros.

- 18) ¿Qué factores incidieron en la decisión de los cambios realizados? (referirse a los cambios de la pregunta 17). Y, ¿cómo incidieron los cambios en la producción y los costos?
- 18.1. ¿Qué buscaba obtener?
- 18.2. ¿El hecho de trabajar fuera de la fábrica influyó de alguna manera?
- 18.3. ¿Qué incidencia tuvieron las medidas de política económica? (reintegros, barreras arancelarias, financiamiento, etc.).
- 19) ¿Tenía información detallada sobre las distintas posibilidades técnicas? ¿Cómo las conoce? ¿Cambia opiniones con otros empresarios?
- 20) ¿Su inversión en tecnología le pareció importante? ¿Por qué?
- 21) ¿Coincidió aumento de tecnología con aumento en la producción? ¿Hubo alguna variación en relación al personal ocupado y su calificación?
- 22) ¿Su empresa realiza actividades de desarrollo de productos y/o procesos?
- 23) ¿Reciben asistencia técnica de firmas consultoras? ¿Viajan al exterior?
- 24) ¿Realizan pagos por adquisición de tecnología? (regalías, patentes, royaltys, marcas) y, de impresos? (revistas, libros, otros).
- 25) En los años del crecimiento exportador, ¿realizaban estas actividades?
- 26) Si renovó maquinarias, ¿cuál fue el destino de la maquinaria anterior?

- 27) Hasta 1977 por el Consejo de Salarios la mujer percibía un 10% menos de remuneración que el hombre y después se equiparó ¿cómo fue la experiencia de Uds.? ¿Y, por qué?
- 28) ¿Cuál es el salario que se paga en cada departamento? Y el trabajo que se contrata afuera ¿cómo se paga? ¿Qué % calcula que se paga afuera?
- 29) Según su opinión ¿Quiénes sufrieron más la desocupación, los hombres o las mujeres?

ANEXO 2GUIA DE ENTREVISTA - TEJEDORA1. CARACTERISTICAS INDIVIDUALES DE LAS TRABAJADORAS DOMICILIARIAS.

- 1) ¿Qué edad tiene?
- 2) ¿Está Ud. casada (presencia-ausencia cónyuge o padre)
- 3) ¿Tiene hijos/as? (hermanos/as) ¿cuántos? ¿qué edad tienen? ¿son hombres o mujeres? ¿Van a la escuela? ¿Trabajan? (El/los más pequeños quien lo(s) cuida(s).
- 4) ¿Cómo aprendió a tejer? (con su tía, abuela, madre o tomó algún curso) ¿en dónde? ¿cuánto duró?
- 5) ¿Hasta qué año fue a la Escuela? Si abandonó ¿por qué?
- 6) ¿En dónde nació? (Montevideo, interior, pueblo, ciudad)

2. CARACTERISTICAS DE LA UNIDAD FAMILIAR

- 1) Además de su esposo e hijos, ¿vive alguien más con Ud. (o padre, o madre o hermanos).
- 2) Si es casada ¿a qué edad se casó? ¿cuándo nació su primer hijo?
- 3) Me dijo que su hijo menor tiene x años ¿va a la escuela, jardín, etc.?
- 4) ¿En qué trabaja su esposo (o padre)? ¿Cuánto gana?

3. CONDICIONES DE TRABAJO

- 1) ¿Le pagan por pieza (buzo, saco) terminada o de alguna otra manera?
- 2) ¿Cuánto le pagan? (es por acuerdo o lo fija el empresario)
- 3) ¿Le pagan cada vez que entrega trabajo?

- 4) ¿Tiene un mínimo que entregar por semana? ¿Hay algún estímulo por cantidad?
- 5) ¿Cuánto tiempo le lleva hacer cada pieza? ¿Cuántas horas trabaja por día?
- 6) ¿Tiene derecho a alguna prestación (jubilación, asignación familiar, despido, aguinaldo, etc.).
- 7) ¿Está incluida en las planillas de trabajo de la empresa?
- 8) ¿Tiene algún tipo de contrato?
- 9) ¿Tiene trabajo en forma más o menos regular?
- 10) ¿Se relaciona con otras tejedoras? ¿Cómo? ¿Dónde? ¿Hay algún gremio?

4. HISTORIA LABORAL DE LA "OUT-WORKER"

- 1) ¿A qué edad empezó Ud. a trabajar?
- 2) ¿Fue antes de casarse? ¿Qué tipo de trabajo era? (tejía o hacía otra cosa).
- 3) Después de casarse ¿en qué trabajó? ¿Tenía hijos? ¿Cuántos? ¿De qué edad/es?
- 4) ¿Dejó de trabajar alguna vez? ¿Cuándo? ¿Por cuánto tiempo? ¿Por qué razón/es?
- 5) ¿Cuánto tiempo hace que teje en su casa? ¿Teje siempre? ¿Para la misma empresa? ¿Cuál es la firma? ¿Es para exportación o para la plaza? ¿Trabaja sola o con otra/s persona/s?
- 6) ¿Trabajó alguna vez en una fábrica? ¿Qué hacía?
- 7) ¿Prefiere trabajar en su casa? ¿Por qué?
- 8) ¿Piensa seguir tejiendo?

B.1) IDENTIFICACION DE LA ORGANIZACION DEL TRABAJO

- 1) ¿Cómo se enteró de este trabajo? (por el diario, la radio, otra persona, etc.).
- 2) ¿Quién la contrata? ¿Quién le da el trabajo? (propietario, gerente) ¿Tiene que entregar una prueba?
- 3) ¿Ud. compra la lana (o algún otro material) o se lo da la empresa? ¿Lo va a buscar a algún lado o se lo traen a su casa? ¿Le dan un modelo o Ud. hace algún diseño?
- 4) Si el trabajo tiene algo mal, ¿lo vuelve a hacer? ¿Se lo pagan? ¿La lana la puede volver a utilizar o se estropea?
- 5) ¿Qué necesita para tejer? (agujas, máquina de doble frontura, con tarjetas, etc.).
- 6) ¿De quién es la máquina? (suya, del dueño, prestada, la compró, la tenía).
- 7) ¿Los gastos (de transporte, llamados por teléfono, reparaciones, otros) los paga Ud. o la empresa, fábrica o taller se los paga?
- 8) ¿Contrata a alguna otra persona para que la ayude? ¿Cada cuánto? ¿Tiene algún familiar trabajando con Ud.? ¿Le paga?

C. EFFECTOS SOBRE LA MUJER Y LA UNIDAD FAMILIAR

1. Status y autoimagen de la mujer.

- 1) ¿Le gusta tejer? ¿O le gustaría hacer otra cosa? ¿Por qué?
- 2) ¿Cree que lo que gana está bien o le pagan poco? ¿Alguna vez le pagaron más?
- 3) ¿Tiene algún riesgo en cuanto a su salud? (alergia).
- 4) ¿Si le ofrecieran trabajar en una fábrica aceptaría? ¿por qué? (mejorar ingresos, estar fuera de su casa, trabajar menos horas, etc.) (tendría más autonomía).

- 5) ¿Trató alguna vez de cambiar de trabajo?
- 6) ¿A su marido le gusta que Ud. teja para afuera?

2. Evaluación de la ideología doméstica.

- 1) ¿Ud. siente que su trabajo es un sacrificio o una obligación o lo hace porque le gusta? ¿o lo necesita para vivir, etc.?
- 2) ¿Combina su trabajo de tejido con otras tareas como ser: cuidado de sus hijos, el trabajo de la casa, etc.?
- 3) El hecho de que Ud. teja y reciba dinero por su trabajo le da alegría? ¿se siente satisfecha? ¿le brinda seguridad y bienestar?
- 4) El trabajar dentro de su casa, ¿la hace sentirse aislada de otras personas? ¿le ocasiona algún problema emocional (o nervioso)?

D. CONFLICTO ENTRE ESFERA DOMESTICA Y MERCADO DE TRABAJO

- 1) ¿En qué lugar de la casa teje? Las otras personas (hijo/s, esposo, ...) ¿realizan actividades o juegan, estudian... en el mismo sitio) (ruido, espacio).
- 2) ¿Cuándo teje (de día, de noche)? ¿Trabaja en alguna otra cosa? (lavado, planchado, venta de dulces...).
- 3) ¿Si Ud. no trabajara se dedicaría más a sus hijos, a su esposo? ¿o a tener más relación con los vecinos?
- 4) ¿Qué opina Ud. del matrimonio?
- 5) ¿La ayudan otros miembros ¿qué miembros y en qué? (hacer mandados, lavar, cocinar, etc.).
- 6) ¿Tiene necesidad de trabajar? ¿o lo hace porque quiere?

D. USO Y CONTROL DEL INGRESO GENERADO POR LA MUJER

- 1) Lo que Ud. gana ¿en qué lo gasta? ¿Es fundamental para el sustento familiar?
- 2) ¿Qué parte del ingreso total de la familia es lo que Ud. gana?
- 3) Ud. decide en qué usar el dinero que gana? ¿O va a un fondo común?

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, Alice Rangel de Paiva: "Familia e Trabalho Femenino. As Costureiras externas da industria de confecção". U.S.P., 1980.
- AGUIAR, César: "Mercado de Empleo y comportamiento demográfico en el Uruguay actual", CIEDUR. Serie C No. 6, 1982.
- ALLEN, S. "The invisible threads" on Women and the Informal Sector. IDS Bulletin, University of Sussex 12(3). 1981.
- AMSDEN, Alice H.: Edited by The Economics of Women and Work. Penguin Books, 1980.
- ARGENTI, G.; FILGUEIRA, C.- "Tecnología y Sociedad". Algunas precisiones para el caso uruguayo. Cuadernos CIESU N° 51. Ediciones de la Banda Oriental. Uruguay, 1985.
- Banco Central del Uruguay (BCU): "Indicadores de la Actividad Económica Financiera". Montevideo, Uruguay. 1954-1982.
- Banco Central del Uruguay (BCU). "Estadísticas Industriales". Montevideo, Uruguay. 1967-1983.
- Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU): "Cifras del Comercio Exterior". Montevideo, Uruguay 1970-1983.
- BARBAGELATA, H.H.: Derecho del Trabajo, tomo 3. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo, 1983.
- BARBIERI, M. Teresita de: "La condición de la mujer en América Latina: su participación social; antecedentes y situación actual". En Mujeres en América Latina: Aportes para una discusión. CEPAL. FCE 1975.
- BARRERA, M.: "Participación laboral femenina y diferencias de remuneraciones según sexo en América Latina". PREALC N° 13.
- BEECHY, V.: "Women and Production: a critical analysis of some sociological theories of women's work", in: Annette Kuhn y Ann Marie Wolpe eds., Feminism and Materialism. Women and Modes of Production London. Routledge y Kegan Paul.

- BELMARTINO, Susana.: "Rebeliones populares y manufacturas en el Siglo XVIII". En Historia del Movimiento Obrero, Fascículo 3, Centro Editor de América Latina. Buenos Aires. 1972.
- BENERIA, L.: "The labour process, sub-contracting and gender relations". Department of Economics Rutgers University. Paper prepared for the Social Science Research Council Workshop on social Equality and gender hierarchy, México City, September 27-28, 1983.
- BENVENUTO, L.C.: "La quiebra del modelo". Enciclopedia Uruguay No. 48, Montevideo Uruguay. 1969.
- BENSION, A.; CAUMONT, J.: "Política económica y distribución del ingreso en el Uruguay, 1970-1976". Montevideo, ACALI. 1979.
- BIENFELD, Manfred: "The informal sector and Women's Oppression", in Women and the Informal sector. Bulletin IDES. Sussex, Vol. 12. 1981
- BRAVERMAN, H.: "Labor and Monopoly capital: the degradation of work in the Twentieth Century, Monthly Review Press, New York, 1974.
- BROMLEY, R.: "The urban informal sector: why is it worth discussing?" World Development, Vol. 6, No. 9-10, 1978.
- Centro Nacional de Tecnología y Productividad Industrial (CNTPI).
 "Diagnóstico de la rama de fabricación de textiles". Noviembre 1981. Montevideo, Uruguay.
 "Diagnóstico de la situación de la rama de fabricación de textiles", Diciembre 1982. Montevideo, Uruguay.
 "El mercado de fibras textiles. Situación general y perspectivas de la fibra poliéster". Febrero 1975. Montevideo, Uruguay.
 "Informe diagnóstico del sector peñadurías de lana". Setiembre 1974. Montevideo, Uruguay.
- CEPAL: Cinco Estudios sobre la situación de la mujer en América Latina. Estudios e Informes de la CEPAL N° 16. Naciones Unidas. Mujeres en América Latina: Aportes para una discusión. CEPAL, FCE, 1975.

- COELHO PRATES, M. y VALLADARES, L.: "Pobreza Urbana y Mercado de Trabajo". Boletín informativo e Bibliográfico de Ciencias Sociales. Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais. Rio de Janeiro, 1982.
- CHINCHILLA, N.: "Ideología del feminismo; liberal, radical y marxista". En Sociedad, Subordinación y Feminismo. Colombia, ACEP, 1982.
- CHUECA, M.; VARGAS Y BALMACEDA, V.: "Estrategia de sobrevivencia de la mujer en la actual crisis de la economía peruana". Congreso de Investigaciones acerca de la mujer en la región andina. 7-10 de junio de 1982. Lima, Perú.
- DAVRIEUX, H. 1983.: "La industria del cuero. Auge y declinación 1968-1981. CINVE. Ed. de la Banda Oriental. Montevideo.
- Dirección General de Comercio Exterior: "Estadística de Comercio Exterior" 1973-1977 / 1976-1980. Ministerio de Economía y Finanzas. Montevideo, Uruguay.
- Dirección General de Estadística y Censos (DGEC). "I Censo Económico Nacional 1968". Montevideo, Uruguay.
- "II Censo Económico Nacional 1978", Montevideo, Uruguay.
- "Encuesta Anual de Producción" (Sector Industrial) 1970-1979. Montevideo, Uruguay.
- "Encuesta Anual de Actividad Económica" (Industria Manufacturera) 1980 y 1981. Montevideo, Uruguay.
- "Anuario Estadístico" 1970/1978. Montevideo, Uruguay.
- "Encuesta de Hogares" (1968 a la fecha). Montevideo, Uruguay.
- ELSON, D. and PEARSON, R. 1980: "The latest phase of Internationalisation of Capital and its implications for women in the third World". Subordination of Women Conference Volume. (forthcoming)

- FAROPPA, Luis A. "Políticas para una economía desequilibrada: Uruguay 1958-1981". Ediciones de la Banda Oriental. 1981.
- FILGUEIRA, C. "Acerca del consumo en los nuevos modelos latinoamericanos". Revista de la CEPAL No. 15. Diciembre. Naciones Unidas, Santiago de Chile. 1981.
- FORTUNA, J.C.; PRATES, S. "Producción, reproducción y trabajo informal". Un estudio de la economía urbana de Montevideo, CIESU. 1982.
- FREY, L.: "Del lavoro a domicilio al decentramento dell'attività produttiva". *Rossenga sindacale* (44-45):34-56. 1973.
- GALLUP Uruguay S.A.: "Estudio sobre ocupación en las industrias textiles y de la confección" (preparado especialmente para Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). 1980.
- GARRATY, John A. "Unemployment in History". *Economic Thought and Public Policy*. Harper Colophon Books. New York 1979.
- GODDARD, Victoria. "The Leather Trade in the Bassi of Naples" in Women and Informal Sector. *Bulletin IDS Sussex*. Vol. 12, No. 3. 1981.
- GRACIARENA, Jorge: "Notas sobre el problema de la desigualdad sexual en sociedades de clases", en Mujeres en América Latina. 1975.
- INSTITUTO DE ECONOMIA. "El proceso económico del Uruguay". Montevideo, Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Universidad de la República. 1969.
- JAQUETTE, J.: "Women and Modernization Theory: A Decade of feminism Criticism". *WORLD Politics*. Vol. XXXIV, No. 2. Jan. 1982.
- JELIN, Elizabeth. "La mujer y el mercado de trabajo urbano". Vol. 1, No. 6, 1978. Estudios CEDES.
- JELIN, E.; FEIJOO M. del C.: "Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Bs. As.". *Estudios CEDES*, Vol. 3, No. 8/9, 1980.

- KIRSCH, Henry: "La participación de la mujer en los mercados de trabajo en Latinoamérica", en Notas de Población Revista Latinoamericana de Demografía, Año III, Abril 1975, Vol. 7.
- LAENS, Silvia: "Cambio Económico y Trabajo femenino" en "La Mujer en la Fuerza de Trabajo" vol. I. CIESU-GRECMU. Ed. ACALI, Montevideo, 1983.
- MACADAR, Luis:
- a) Política Económica y Desarrollo Técnico en la nueva estrategia industrial en el Uruguay;
 - b) La industria del cuero: un análisis de la política económica y el cambio técnico;
- en El problema tecnológico en el Uruguay actual. CINVE-CIESU. Ediciones de la Banda Oriental, 1981.
- Uruguay 1974-1980: ¿Un nuevo ensayo de reajuste económico? Estudios CINVE. Ediciones de la Banda Oriental, 1981.
- MARX: El Capital. Vol. I. Fondo de Cultura Económica, México, Buenos Aires. 1966.
- MELGAR, Alicia: Distribución del ingreso en el Uruguay. Cuaderno No. 18. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), 1981.
- Distribución del ingreso y asignación de recursos. Cuaderno No. 32. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), 1983.
- MELGAR, A. y TEJA, A.M.: Participación de la Mujer en el Mercado de Trabajo e Ingresos Salariales Femeninos. Seminario sobre: "Investigación sobre la Mujer e Investigación Feminista: Balance y Perspectivas de la Década de la Mujer en América Latina". Montevideo, Uruguay, 1984.
- MOSER, Caroline: "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?". World development. Vol. 8. No. 9/10. 1978.
- MOSER, Caroline. "Surviving in the Suburbios" in Women and the Informal Sector. Bulletin IDS. Sussex, Vol. 12 No. 3. 1981.

- NIEDWOROK, Nelly. "Algunos aspectos de la población económica activa en el Uruguay". Cuaderno No. 35. CIESU, 1980.
- PASTOR de TOGNERI, Reyna: "Artesanos y Campesinos en Crisis" en Historia del Movimiento Obrero. Fascículo 2. Centro Ed. de América Latina, Buenos Aires, 1972.
- PEATTIE, H.: "What is to be done with the "informal sector": A case study of shoes manufacturers in Colombia". Department of City and Regional Planning. MIT. 1981.
- PEDRERO, Mercedes; RENDON, Teresa: "Alternativas para la mujer en el mercado de trabajo en México". Marzo 1975. Seminario sobre el mercado de trabajo y migraciones internas.
- PRATES, Suzana: "La mujer en el sector informal: el caso de las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado" CIESU / DT 55/83. Montevideo, Uruguay.
- PRATES, Suzana: "Trabajo de la mujer en una época de crisis o cuando se pierde ganando". GRECMU. Temas del siglo XX. Ed. Banda Oriental. Montevideo.
- "Estrategia Exportadora y la búsqueda de trabajo barato: trabajo visible e invisible de la mujer en la industria del calzado en el Uruguay" en "La Mujer en la Fuerza de Trabajo", Vol. I, CIESU-GRECMU, ed. ACALI, Montevideo, 1983.
- PRATES, Suzana. "Políticas Públicas y primacía urbana en el Uruguay". Cuaderno N° 28. CIESU, Montevideo, 1980.
- PRATES, Suzana - TAGLIORETTI, Graciela: "Participación de la mujer en el mercado de trabajo uruguayo. Características básicas y evolución reciente". Cuaderno No. 27. CIESU, 1980.
- PORTES, S.: "The informal sector: definition, controversy, and relations to National Development". The John Hopkins University. 1982.
- PREALC. Efecto ocupacional de la promoción de exportaciones en el Uruguay. Santiago de Chile. PREALC. DT/112. 1977.

- PREALC. "Sector informal; funcionamiento y políticas". Oficina Internacional del Trabajo, OIT, 1978.
- RACZYNSKI. "El sector informal: controversias e interrogantes". Estudios CIEPLAN, No. 13. Santiago de Chile. 1977.
- RAMOS, Silvina, E. "Las relaciones de parentesco y de ayuda mutua en los sectores populares urbanos. Un estudio de caso". CEDES. Vol. 4, No. 1, 1981.
- RECCHINI de LATTES, Z.R. SAUTU y WAINERMAN, C.A.: "Documento base para la discusión de la propuesta de investigación sobre la participación de la mujer en la actividad económica en Argentina, Bolivia y Paraguay". Centro de Estudios de Población. Fundación Bariloche, Junio 1975. Buenos Aires.
- REVISTA ECONOMICA DE AMERICA LATINA: Centro de Investigación y Docencia Económica - CIDE, Septiembre 1978, Semestre No. 1. México.
- RICALDONI, A.P.: SANTIAS, J.E. y SILVA, L.: "El régimen de promoción industrial. Análisis del Régimen de la Ley No. 14.178 y sus vinculaciones con la de Inversiones Extranjeras", Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, 1975.
- RIZ, Lilitiana de: "El problema de la condición femenina en América Latina: la participación de la mujer en los mercados de trabajo. El caso de México" en Mujeres en América Latina. 1975.
- ROLDAN, Marta: "El trabajo industrial domiciliario, luchas por la reproducción de familias trabajadoras y subordinación genérica". México (mimeo). 1982.
- SAFA, Helen: Modificaciones en la composición social de la fuerza laboral femenina en América Latina. Estudios de Población. Vol. I., No. 11. Nov. 1976.
- SAFFIOTI, Heleith: "Do Artesanal do Industrial: A exploração de mulher". Editora HUCITEC, Sao Paulo, 1981.
- SCHMINK, Marianne: "El desarrollo dependiente y la división del trabajo por sexo". Venezuela. Revista Mexicana de Sociología.

- SCHMINK, Marianne: "La mujer en la economía en América Latina".
Doc. de trabajo No. 11. The Population Council. Junio 1982,
México D.F.
- SCHMUKLER, Beatriz: "Relaciones actuales de producción en Indus-
trias Tradicionales Argentinas". Evolución de las relaciones
no capitalistas. Estudios Sociales No. 6. CEDES. 1977.
- SHARPSTON, M. "International sub-contracting". En Oxford Economic
Papers: March, 1976.
- TIANO, Susan: "The Separation of Women's remunerated and household
work: Theoretical perspectives" on Women in Development. De-
partment of Sociology. The University of New Mexico. December
1981. Working Paper #02.
- TRAJTENBERG, R. y SAJHAU, J.P. "Las empresas transnacionales y el
bajo costo de la fuerza de trabajo en los países subdesarro-
llados". Ginebra, ILO World Employment Program Research,
Working Paper, 15. 1976.
- Unidad Asesora de Promoción Industrial. Ministerio de Industria y
Energía (MIE).
- "Promoción Industrial. Recopilación de Políticas, Pautas y
Normas". Diciembre 1980.
- "Programa de Crédito para la pequeña y mediana industria. Prés-
tamo alemán. Orientación General". Marzo, 1981.
- VARIOS. Estudios sectoriales de la Economía Nacional. Trabajo pre-
parado por los Asociados al Colegio de Doctores en Ciencias
Económicas y Contadores del Uruguay. Documento de Ciencias
Económicas, No. 4. Montevideo, julio 1983.
- VELAGAPUDI, Gunvor. "La mujer y el empleo en América Latina". Docu-
mento de Trabajo. PREALC/99, Junio 1976.
- VIDALES, Susana. "La mujer: Partidos y sindicatos". Comisión de la
mujer del PRT. Noviembre 1977.
- WAINERMAN, Catalina; RECCHINI de LATTES, Zulma. "El trabajo fememi-
no en el banquillo de los acusados". (La medición censal en
América Latina). Ed. Terranova, 1981.

WHITEHEAD, A.- "Some preliminary notes on the subordination of Women" on Special issue on the continuing subordination of Women Development Prouss. IDS Bulletin. April 1979. Vol. 10 No. 3.

WONSEWER, Israel; YOUNG, CASARAVILLA, Juan: "Uruguay en la Economía Mundial". Fundación de Cultura Universitaria y Centro Latinoamericano de Economía Humana, 1981.

YOUNG, K.: "Domestic out-work and the decentralization of production: a new stage in Capitalist Development? Research Fellow, IDS, Sussex. 1981.