

Artículo

Los salarios en la industria manufacturera. Uruguay, 1946-1955

Jorge Notaro ^{a,*}, Claudio Fernández Caetano ^b y Milton Sörensen ^c

^a Sistema Nacional de Investigadores (www.sni.org.uy/busquedas), Montevideo, Uruguay

^b Agencia Nacional de Vivienda, Montevideo, Uruguay

^c Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 15 de septiembre de 2012

Aceptado el 29 de enero de 2013

On-line el 9 de mayo de 2013

Códigos JEL:

J3

J5

N3

N6

Palabras clave:

Salarios

Industria manufacturera

Negociación colectiva

Uruguay

R E S U M E N

En 1943 una ley creó consejos con integración tripartita para fijar salarios mínimos por categoría ocupacional y por grupo de actividad económica. Esta fuente no había sido explorada y sus resoluciones permitieron construir 4 índices de salarios de obreros y empleados. De acuerdo con los mismos, los salarios alcanzaron un máximo en 1952, que se ubica por encima del nivel de 1946: entre un 33% cuando se pondera por el número de ocupados y un 40% cuando se pondera por la masa salarial. Durante los años siguientes hasta el fin del período en 1955 los 4 índices presentan leves caídas y se ubicaron este último año entre un 30 y 37% por encima del nivel inicial. Estimados en dólares de 2011, el salario promedio mínimo en 1955 correspondía a los obreros sin calificación, con aproximadamente 1.000 \$, y el máximo a los técnicos de nivel medio, con 1.597 \$.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

Manufacturing industry wages. Uruguay, 1946-1955

A B S T R A C T

JEL classification:

J3

J5

N3

N6

Keywords:

Wages

Manufacturing industry

Collective bargaining

Uruguay

In 1943 a law created the tripartite Wages Councils with the assignment of fixing minimum wages per occupation in economic activities groups. This source of information was still unexplored, and those decisions allowed designing 4 indexes of wages of urban workers and employees in the private sector. According to these, wages peaked in 1952, which was 33% above the level of 1946 when weighted by the number of employed, and 40% above when weighted by the wages. During the following years until the end of the period in 1955, the 4 indexes showed slight declines and last year ranked between 30 and 37% above the initial level. Estimated in dollars of 2011, the average minimum wage in 1955 for the unskilled workers was approximately 1,000 \$, and the maximum for mid-level technicians was 1,597 \$.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

1. Introducción

A mediados de la década de los años cuarenta en el Uruguay tuvo lugar una transición en múltiples aspectos del proceso histórico: desde el golpe de Estado de 1933 hacia la democracia consolidada en 1946, desde la estrategia agroexportadora hacia la de

sustitución de importaciones para el mercado interno, y en el plano social, por la importancia creciente de los empresarios y el proletariado industrial.

En ese contexto se aprobó una ley de Consejos de Salarios (CS) en 1943 que creó un escenario de encuentro periódico de trabajadores y empresarios con presencia del Poder Ejecutivo (PE), con el cometido de fijar salarios mínimos por categoría de grupos de actividad económica del sector privado urbano, excluyendo el servicio doméstico. El objetivo principal de este artículo es utilizar esa fuente de información para construir un índice de salarios de

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: jnotaro@netgate.com.uy (J. Notaro).

obreros y empleados de la industria manufacturera privada para el período 1946-1955.

Se identificaron los salarios por categoría en los laudos publicados en el Diario Oficial para los grupos de CS de la industria manufacturera; las categorías se clasificaron de acuerdo con los niveles de calificación en tipos de ocupación (TO) según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88), se ponderaron para construir el índice, se deflactaron con el Índice de Precios al Consumo (IPC) y se analizó su evolución.

Los resultados son un punto de partida para la búsqueda de explicaciones, permitiendo establecer hipótesis sobre sus condicionantes, sin pretender una explicación que haría necesario el análisis de teorías sobre la formación de los salarios, problema tan complejo que no ha sido abordado por trabajos académicos para el caso de Uruguay en algún período.

La originalidad del artículo radica en la fuente utilizada, la metodología de procesamiento de la información y los criterios de ponderación de los grupos y de los TO. En el momento de realizar esta investigación se disponía de 2 antecedentes parciales con metodologías distintas, elaborados por [Notaro et al. \(2012\)](#) para el período 1946-1950 y por el Banco Central del Uruguay y la Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

Se presenta el origen y las características de los CS, el contexto histórico y el funcionamiento inicial (apartado 2). Se fundamenta la validez de sus resoluciones para elaborar un índice de salarios, se presentan los resultados del índice construido y se comparan con la información de trabajos anteriores (apartado 3) y se explicitan las hipótesis y las conclusiones finales (apartado 4).

2. Los Consejos de Salarios en el Uruguay

2.1. Origen y características de los Consejos

En marzo de 1933 el presidente electo, Dr. Gabriel Terra, dio un golpe de Estado con apoyo de las fracciones de derecha de los partidos Colorado y Nacional, y los sectores agroexportadores, la banca y las empresas extranjeras ([Porriño, 2005](#), p. 57). Convocó elecciones para una convención que aprobó una nueva constitución, de acuerdo con la misma, elecciones que ganó, y en 1938 hubo una nueva convocatoria que ganó el candidato oficial Gral. Alfredo Baldomir. En todos los casos, con la abstención de fracciones importantes de los partidos mayoritarios, Nacional y Colorado, y en las elecciones de 1938 con la participación de los partidos menores como el Socialista, el Comunista y la Unión Cívica. Baldomir dio un nuevo golpe en febrero de 1942 excluyendo del gobierno a los sectores acusados de «pronazis», lo que contribuyó a un acercamiento con los partidos opositores y las fracciones que no habían participado de la elección ([Frega et al., 1985a](#), p. 26; [Lanzaro, 1986](#)).

Durante el gobierno de Baldomir se nombró una comisión parlamentaria con el cometido de estudiar la situación de las familias de los obreros. Los resultados mostraron bajos niveles de salarios y malas condiciones de vida¹.

En 1942 se convocó a elecciones que tuvieron la participación de todos los partidos y fracciones. Ganó el Partido Colorado y asumió el cargo de Presidente Juan José Amézaga, que en el discurso a la Asamblea General en marzo de 1943 señaló que «el contrato de trabajo no puede subsistir como un contrato de adhesión en el que predomina la voluntad de una de las partes».

La actividad económica del período se caracterizó por el rápido crecimiento promovido por la industria sustitutiva de importaciones para el mercado interno hasta mediados de la década de

los años cincuenta. Según la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico ([CIDE, 1965](#), pp. 1-2), a mediados de la década de los años cincuenta el crecimiento se estancó y las alzas de precios se aceleraron.

El crecimiento «hacia afuera» impulsado por las exportaciones se agotó durante la crisis de 1929 y posteriormente el motor fue la sustitución de importaciones industriales para el mercado interno ([Faroppa, 1965](#), pp. 81-84). Finalizada la crisis mundial, la estrategia de desarrollo conocida como «neobatillista» acentuó la promoción de la industria y la agricultura, y superadas las restricciones de abastecimiento impuestas por la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento industrial se aceleró, las reservas acumuladas permitieron importar bienes de capital y materias primas, se protegió el mercado interno con aranceles y se limitaron las compras de moneda extranjera.

Como se puede apreciar en la [tabla 1](#), desde 1950 a 1954 el PIB creció a una tasa media anual de 4,6%, y durante los años siguientes primero se estancó y en 1959-1960 era menor que en 1955. El Producto Industrial creció a mayores tasas, y en la recesión de 1958-1959 se contrajo menos que el PIB. La inflación medida por el IPC presentó un aumento promedio de 12,9% en 1945-1947, bajos niveles en 1948-1949, deflación en 1950, un promedio de 8,6% durante los primeros 5 años de la década de los cincuenta, con un máximo en 1951-1952 del 14,3% anual, y una tendencia ascendente en los años siguientes, con un promedio de 39% en 1959-1960.

Los investigadores que estimaron la evolución y la composición del PIB coincidieron en los aspectos relevantes ([Bertino y Tajam, 1999](#); [Bértola, 1991](#); [BROU/BCU, 1968](#); [IECON, 1969a](#); [Faroppa, 1965](#); [Millot et al., 1972](#)). Las tasas estimadas de crecimiento industrial se sitúan entre un mínimo de 4,2% y un máximo de 6,5% para el período 1930-1955, con mayores tasas a partir de 1945 y un estancamiento a mediados de la década de los años cincuenta en todos los casos.

Según [Bértola \(1991, p. 205\)](#), el nivel de actividad medido por el valor agregado bruto de la industria de la carne se redujo un 35% desde 1946 hasta 1954, y en la industria del cuero se contrajo un 50%. En el mismo período las industrias metalúrgica, textil, de la alimentación, de confecciones, de la madera, gráfica y del tabaco tuvieron aumentos superiores al 100%; las industrias del caucho y la química tuvieron aumentos en torno al 200%.

El estancamiento de las exportaciones ganaderas y la aceleración del crecimiento de la industria que requería materias primas y maquinarias importadas generaron resultados negativos crecientes en la cuenta corriente, con un máximo en 1957 y un promedio de 60 millones de dólares anuales en 1959-1960 ([tabla 2](#)). Los activos netos con no residentes tuvieron un promedio anual de 139,2 millones de dólares en los primeros 5 años de la década de los años cincuenta y se redujeron en los años siguientes hasta volverse negativos en 1959-1960, con un promedio anual de 29 millones de dólares. El componente del sector público fluctuó por encima de los 100 millones de dólares con un máximo en 130 en 1946 y un promedio de 124 en 1959-1960. También la posición de reservas internacionales netas del Banco de la República se deterioró, pasando de un promedio anual de 228 millones de dólares en la primera mitad de la década a 97 millones de dólares en 1959-1960.

El control del comercio exterior fue un componente decisivo en este proceso y los tipos de cambio múltiples para las exportaciones se complementaron con un tipo de cambio fijo para las importaciones desde 1940 hasta 1954; este tipo de cambio se combinaba con distintos niveles de aranceles, desde cero para los bienes de capital hasta 300% para los bienes de consumo, cupos y prohibiciones ([IECON, 1969b](#), p. 110).

Según [Faroppa \(1965, p. 162\)](#), desde 1935 a 1945 el crecimiento industrial se financió con relaciones de precios favorables al sector que implicaron transferencias de ingresos del agro y de trabajadores asalariados, subvenciones y créditos de la banca pública; en

¹ Informe de la Comisión Investigadora sobre las condiciones de vida, salario y trabajo de la clase obrera. Diario de la [Cámara de Representantes, 1939](#), N.º 9801 de 17 de abril.

Tabla 1

Uruguay. Indicadores de crecimiento e inflación. Variaciones porcentuales anuales

Año	IPC	PIB	Tasas acumuladas de crecimiento de PIB por subperíodos	Producto Industrial	Tasas acumuladas de crecimiento de Producto Industrial por subperíodos
1945	13,1	2,2		0,9	
1946	10,3	11,3		19,8	
1947	15,3	0,7		2,7	
1948	1,8	8,4		2,7	
1949	5,0	3,9	29,0 (1945-1949)	11,9	42,7 (1945-1949)
1950	-4,2	3,0		5,7	
1951	14,6	8,4		12,0	
1952	13,9	-0,4		0,6	
1953	6,8	6,3		16,5	
1954	11,8	5,8	25,1 (1950-1954)	6,3	47,5 (1950-1954)
1955	8,8	1,7		0,6	
1956	6,8	2,8		5,2	
1957	14,7	1,2		1,8	
1958	17,5	-3,5		-0,1	
1959	39,3	-2,3		-4,0	
1960	38,8	3,3	3,0 (1955-1960)	3,0	6,4 (1955-1960)

Fuente: IPC, DGEC-INE. PIB, CIDE 1965 tomo I, Anexo 2.

la década siguiente, por el agro y el consumo de bienes suntuarios mediante tipos diferenciales de cambio, desapareciendo las transferencias de ingresos desde los trabajadores asalariados. Las conclusiones de Millot et al. (1972) coinciden con esa perspectiva y estimaron una importante transferencia de ingresos que aumentó la plusvalía de la industria manufacturera a partir de 1938, con un máximo entre 1943 y 1945 y un descenso en los 2 años siguientes.

Como condicionantes del agotamiento del crecimiento se destacan el estancamiento ganadero, el proteccionismo agrícola de los países desarrollados y la incapacidad de la industria para aumentar su productividad estimulada por la protección indiscriminada (Bertino et al., 2003, pp. 60-61).

Los actores sociales que apoyaron al neobatllismo fueron la mayor parte del empresariado industrial, los agricultores y los asalariados urbanos. Como opositores, los propietarios rurales, el gran comercio tradicional y el sector financiero (Nahum et al., 1998, pp. 101-102).

A principios de la década de los años cuarenta se estaba formando una clase obrera urbana con gran participación de emigrantes del medio rural hacia Montevideo, así como de Europa hacia el Uruguay. El desarrollo de la industria tuvo como resultado el surgimiento de un proletariado concentrado predominantemente en algunos barrios de Montevideo (Porrini, 2005, p. 8), así como el aumento de la importancia económica y política de los empresarios industriales, medida por el aumento del Producto Industrial en el PIB, y del número de empresas.

Tabla 2

Uruguay. Indicadores de las relaciones económicas internacionales

Año	Saldo en cuenta corriente	Activos netos con no residentes	Reservas internacionales netas
1946	14,9	131,8	293,1
1947	-38,3	113,5	254,9
1948	-15,6	103,3	241,1
1949	12,5	113,9	216,3
1950	46,6	167,6	311,8
1951	-79,8	98,5	198,9
1952	-32,3	116,2	216,1
1953	61,2	176,4	235,4
1954	-27,8	137,1	177,9
1955	-56,1	65,4	141,1
1956	5,0	82,2	147,0
1957	-117,9	20,9	153,7
1958	14,8	16,4	142,0
1959	-46,8	-10,0	111,0
1960	-74,4	-48,7	83,1

Nota: Datos en millones de dólares.

Fuente: IECON, 1969b, pp.67-69, 77-78 y 86.

La economía tenía una gran dependencia de la moneda extranjera generada casi exclusivamente por las exportaciones de carne y lana, para importar petróleo, materias primas para la industria, maquinaria y algunos alimentos. Los ganaderos retenían su producción provocando escasez de moneda extranjera, se perdían reservas y el país quedaba al borde de la incapacidad de pagos externos (IECON, 1969a, pp. 314-322). El gobierno tenía que devaluar para que se reiniciaran las exportaciones y el complejo agroexportador aumentaba sus ingresos reales. En este círculo vicioso de estancamiento, pugna distributiva e inflación, por períodos mejoraban los salarios reales o la rentabilidad industrial y comercial, hasta que la devaluación y la aceleración de la inflación deterioraba.

2.2. Origen y características

Los CS son un escenario del Sistema de Relaciones Laborales y como tal su origen se debe buscar en las interacciones con los otros componentes del sistema (actores, relaciones de cooperación y de confrontación, relaciones de poder), así como con el contexto histórico (Notaro, 2011). Surgieron como un componente de una transición en múltiples aspectos del proceso histórico, desde el golpe de Estado de 1933 hacia la democracia consolidada en 1946, desde la estrategia agroexportadora hacia la de sustitución de importaciones para el mercado interno, y en el plano social, por la importancia creciente de los empresarios y el proletariado industrial.

Con la aprobación de la ley 10.449 de 12 de noviembre de 1943, conocida como ley de creación de los CS, se estableció un marco legal para regular las relaciones laborales, un procedimiento para fijar salarios mínimos y promover la negociación colectiva tripartita. Su convocatoria logró la respuesta de los actores sociales y canalizó los conflictos en torno a los niveles de salarios.

Se reglamentaron las elecciones de los representantes de los trabajadores y de los empresarios (decretos 1119/943 de 19/11/43 y 1880/944 de 30/06/44) y se clasificaron las actividades en 20 CS (decreto 815/944 de 21/04/44).

La ley definió los procedimientos y los contenidos de las negociaciones estableciendo que cada CS «hará la clasificación por profesiones y categorías de los trabajadores que integran el grupo respectivo, la que será tomada como base para la fijación de los salarios mínimos» (artículo 9º) y «fijarán el salario mínimo aplicable a cada categoría» (artículo 15º).

Se excluyó a los funcionarios públicos, a los trabajadores rurales y del servicio doméstico. El PE actuando en Consejo de Ministros se

reservó la facultad de aumentar los salarios fijados por los CS si los consideraba muy bajos (artículo 15º).

En 1944 comenzaron a convocarse las elecciones de representantes de empresarios y trabajadores, se instalaron los primeros CS y se aprobaron los primeros laudos. Funcionaron los 20 CS y en cada uno se crearon varios subgrupos. En las primeras elecciones votaron algo más de 42.000 trabajadores de un total de casi 97.000 habilitados (en 13 grupos y un subgrupo sobre los que se dispone de información). Se aprecian altos porcentajes de votantes de los trabajadores con relación al número de habilitados, que van desde mínimos de 57% en la química y 63% en la metalurgia hasta máximos de 79% en gráficos y 76% en el transporte. El comercio constituye una excepción, con un 8%. No se dispone de información acerca de la participación de patronos en esta elección, salvo que en el comercio votaron 89 personas (Abdala, 1946).

La importancia de los CS se resalta cuando se compara con la pobre respuesta que tuvo la ley de Convenios Colectivos de 1937, que regulaba las negociaciones voluntarias de las organizaciones de trabajadores y patronos. Se explica por la debilidad de las organizaciones sindicales y el desinterés de los patronos por la negociación de los salarios y otras condiciones de trabajo.

Se podría atribuir al carácter obligatorio de las negociaciones el principal factor explicativo de la respuesta lograda por la convocatoria y como resultado de este, el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y el surgimiento de una cultura de negociación, como las condiciones que le dieron permanencia.

En la óptica gubernamental el nuevo escenario facilitaba el entendimiento y promovía la pacificación y la armonía social, junto con un objetivo de justicia social, ya que permitiría mejorar los salarios de los trabajadores sin organización sindical. Según el Director General del Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexados, Julio Sanguinetti (Abdala, 1946, pp.11-12), con la ley «[...] el país instituyó un método de fijación de salarios y por cuyo conducto el legislador quiso asociar al Estado, al Capital y al Trabajo en una obra de pacificación social, en un noble empeño por alcanzar el entendimiento –camino único hacia soluciones duraderas– como fruto de un trabajo perseverante ejecutado en común en planos de comprensión y armonía exentos de agresividades no solo estériles sino nocivas».

Frega et al. (1985b) coincidieron con esta valoración sobre la búsqueda de mecanismos de conciliación tratando de evitar radicalizaciones y destacaron la influencia de las ideas keynesianas sobre la necesidad de intervención del Estado para lograr equilibrios sociales y resultados económicos en el control de la inflación, la redistribución del ingreso y el nivel de empleo.

En lo que definió como un breve balance de los resultados, Plá Rodríguez (1956, pp. 381-384) destacó como consecuencias positivas de los CS el aumento de los salarios reales y el estímulo al desarrollo de las organizaciones sindicales. Como desfavorables señaló que operaron como un factor de inflación, disminuyeron el interés en el salario social y generaron mayores conflictos.

La convocatoria de los CS implicó la institucionalización de la lucha de clases al reconocer la existencia de actores sindicales y empresariales con puntos de vista e intereses contradictorios; contribuyó a la integración de los trabajadores y a una menor desigualdad en las relaciones de poder con los patronos; convocó a la superación del conflicto con la mediación del Estado aceptando la relación capital-trabajo y el sistema republicano representativo.

3. Indicadores de la evolución de los salarios

Todo intento de medir algún aspecto del proceso social requiere la construcción de indicadores (OCDE, 1997), los índices son un caso de estos (Carrasco Arroyo, 2006) y los de salarios son un caso de los anteriores, según los criterios compartidos por el Instituto

Nacional de Estadística (INE) de Uruguay, el Instituto Nacional de Estadística de España (<http://www.ine.es/>) y la OIT (2012a, 2012b).

3.1. La construcción de un Índice de Salarios

En el Uruguay, el Índice Medio de Salarios (IMS) elaborado por el INE «fue establecido por ley N.º 13728 de 17/12/1968 con el objetivo de estimar la evolución de los ingresos corrientes de los trabajadores permanentes en relación de dependencia de los sectores público y privado formal de todo el país» (INE, 2008, p. 1).

Los criterios generales definidos en 1968 se mantienen con algunos ajustes que acompañaron las nuevas modalidades contractuales, así como las modificaciones en la importancia relativa de las actividades y categorías.

No incluye a los trabajadores privados en empresas con menos de 10 puestos de trabajo ni a los de las actividades comprendidas en las Secciones A (Agropecuaria), B (Pesca), C (Industria extractiva), O (Servicios comunitarios, sociales y personales), P (Hogares privados con servicio doméstico) y Q (Organizaciones y órganos extraterritoriales) de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU Rev. 3, INE, 2003). Tampoco incluye a trabajadores con regímenes de ocupación estacional o remunerada exclusivamente en especie.

Se deducen del salario nominal los aportes a la seguridad social a cargo del trabajador y los impuestos a sus ingresos. Se excluyen los pagos por horas extras y extraordinarios, los descuentos por inasistencia o paros y los aumentos por cambios en las condiciones de trabajo (INE, 2003, pp. 12-13). En todos estos casos se afecta el precio promedio por unidad de tiempo de los ingresos por trabajo, sin que se produzca un cambio en el salario.

Se tienen en cuenta 3 TO, profesionales y técnicos, empleados y obreros y en cada tipo se eligen algunas categorías. Se consideran 4 estratos de empresas según el número de ocupados y las ponderaciones se calculan de acuerdo con la masa salarial por sector y actividad. Se emplea una fórmula del tipo de Laspeyres, en la que el precio utilizado es la remuneración por hora en cada categoría y en cada empresa u organismo:

$$IP_L = \sum p_1 q_0 / \sum p_0 q_0.$$

IP es el índice de precios, p_0 los salarios como precio del trabajo y q_0 las cantidades medidas por las horas trabajadas, ambas variables en el período inicial o base señalado por el subíndice 0. El sumatorio implica considerar un conjunto de trabajadores, cada uno con el salario correspondiente a la categoría en una jornada considerada normal. El valor de p_1 es el salario correspondiente al año siguiente y la cantidad de trabajo q_0 se considera constante. Como resultado, el índice mide los cambios en los salarios líquidos corrientes por la misma cantidad y calidad de trabajo del año base.

La consideración de que las resoluciones de los CS permiten construir un buen indicador de la evolución de los salarios se apoya en los siguientes fundamentos:

- a) El índice de salarios para la industria manufacturera elaborado por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para el período 1945-1960 utilizó como fuente los salarios fijados en los CS. Tomó el salario de una categoría de oficial y en las industrias en que no existía tal cargo se utilizó el más parecido, con la información de lo resuelto por los CS y Convenios Colectivos publicada en el Diario Oficial (Davrieux, 1970, pp. 16-17). Comprende las agrupaciones 20 a 39 de la CIIU con exclusión de la agrupación 32, por ser una actividad estatal (Davrieux, 1970, p. 16). Desde 1961 el Banco Central del Uruguay (BCU) continuó la serie y agregó industrias extractivas, de la construcción y el comercio. El índice fue utilizado en trabajos académicos sobre la industria manufacturera (por ejemplo,

- Bértola, 1991, pp. 203-204; Camou, 2000, pp. 6-7 y Camou, 2010, pp. 212-213).
- b) En la comparación con el índice de salarios del INE, las resoluciones de los CS tienen ventajas y limitaciones. El índice pondera las categorías y las actividades, lo que se transforma en una desventaja cuando la importancia relativa cambia y las ponderaciones permanecen. Las resoluciones de los CS pueden no cumplirse, y algunas empresas pagar salarios menores a los establecidos, sobre todo a los trabajadores no registrados, que el índice del INE tampoco tiene en cuenta. Por otra parte, se pagan salarios mayores a los mínimos establecidos en situaciones excepcionales: i) al personal de confianza; ii) en las empresas de mayor productividad para captar a los trabajadores más calificados; iii) como remuneraciones variables cuando se cumplen determinadas condiciones; iv) como pagos no registrados, una práctica habitual en empresas que evaden impuestos y aportes a la seguridad social.
- c) Como indicador indirecto cabe mencionar la resistencia patronal desde los orígenes hasta la fecha. En el momento de aprobación de la ley existían algunos convenios colectivos, pero la cobertura era muy baja y los CS obligaron a los patrones a negociar aumentos de salarios. Estos se manifestaron contra el proyecto de ley de creación, dejaron numerosas observaciones en los más de 400 laudos analizados señalando que los aumentos establecidos llevarían a muchas empresas a la quiebra, pudieron bajar los salarios reales durante los períodos en los que los CS no funcionaron (1968-1984 y 1992-2004) y continúan en 2012 reivindicando la negociación voluntaria y por empresa. Si las resoluciones de los CS fueran irrelevantes, estos no hubieran funcionado durante tanto tiempo ni hubieran generado polémicas desde su creación hasta la actualidad.
- d) Para construir un índice de los salarios de obreros y empleados no se tuvo en cuenta al personal directivo, a los profesionales universitarios ni a los aprendices, jóvenes que tienen salarios más bajos y un componente de formación en el cargo. Tampoco se incluyó la refinación de petróleo, monopolio estatal, ni las remuneraciones en especie, las extraordinarias ni los descuentos.

Las categorías definidas en cada CS se clasificaron en 5 TO de acuerdo con la CIUO-88 utilizada por el INE (disponible en <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/codigos-ocupacion.pdf> [consultado 3 Mar 2012]), adaptada a los objetivos del trabajo: i) técnicos y profesionales de nivel medio; ii) empleados de oficina (incluye a los jefes), del comercio y los servicios (vendedores, cajeros); iii) obreros calificados incluyendo capataces, supervisores de planta y chóferes; iv) obreros semicalificados; v) trabajadores no calificados como peones y limpiadores. En el apartado denominado Anexo metodológico se presenta un mayor detalle.

3.2. Los principales resultados

Se elaboraron tablas con los salarios reales anuales por TO por grupo de CS y 4 índices promedio de la industria manufacturera privada, ponderando los grupos y los TO en cada caso por el número de ocupados y por la masa salarial. Las tendencias son las mismas en los 4 casos, pero permiten 2 análisis desagregados diferentes y un control que asegura que su calidad es buena.

Para tener una idea aproximada de lo que significan estos salarios actualmente se multiplicaron los valores por el coeficiente 10,3 y se obtuvieron los salarios en dólares corrientes de 2011. Aplicando este procedimiento el salario promedio de 1955 en cada una de las 4 estimaciones se ubica entre un mínimo de 1.274 y un máximo de 1.319 \$.

Para evitar redundancias se comentan los resultados del índice construido como evolución de los salarios reales sin explicitar

en cada oportunidad las precisiones metodológicas realizadas, es decir, que se hace referencia a los salarios mínimos fijados en los CS por categoría y grupo de actividad de obreros y empleados de la actividad manufacturera privada.

En la figura 1 se presenta la evolución de los 4 índices.

En la tabla 3 se presentan los resultados de ponderar los grupos por el número de personas ocupadas. Se aprecia un crecimiento de casi un 33% del salario real promedio desde 1946 hasta 1952 alcanzando 125,7 \$, y en los años siguientes ligeras fluctuaciones en torno a este nivel.

Se construyeron indicadores de tendencia con una función que da la pendiente de la recta que mejor se ajusta al conjunto de puntos y se presentaron los resultados en la última columna de las tablas. La pendiente positiva señala una tendencia creciente y sus mayores valores indican los mayores aumentos.

Del total de los grupos, 11 presentaron valores positivos y la excepción fue la industria de la carne. De los 11 positivos, 10 tuvieron valores lejanos al cero y la excepción fue la industria de la alimentación. La mayor parte de los que presentaron mayor crecimiento fueron los grupos que partieron de niveles más bajos, por lo que la diferencia salarial entre grupos al final del período se redujo.

En el período que va desde 1953 hasta 1955 la evolución de los salarios reales se diversificó. En las industrias metalúrgica, de la alimentación, vidrio, madera y gráfica continuó la tendencia ascendente, hasta alcanzar el máximo en 1955. Finalizaron el período con tendencia descendente los salarios de las industrias de la carne, de confecciones y de tabaco; en confecciones se contrajeron desde 1952 para finalizar el período con un nivel similar al de 1949-1950 y en la industria del caucho los salarios se situaron al final del período en un nivel similar al de 1950-1951.

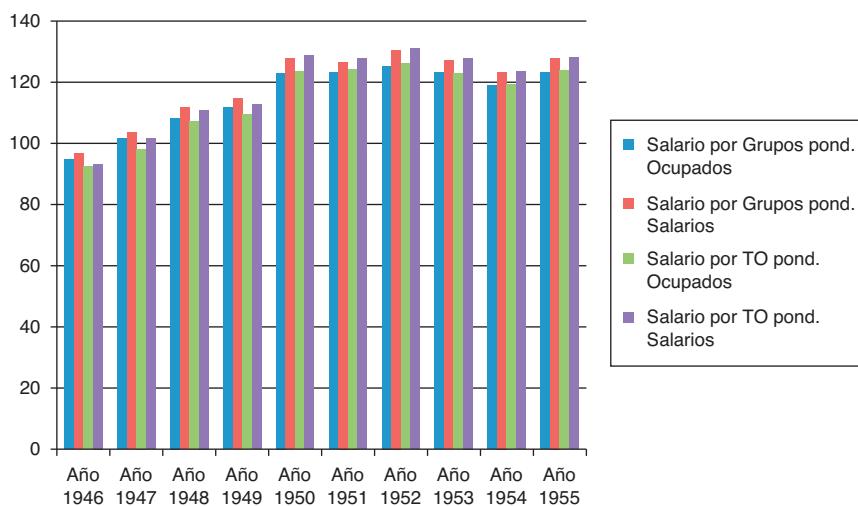
Al inicio del período, los salarios que se ubicaban por encima del promedio eran los de la industria de la carne, con 144,9 \$, y los de la alimentación, con 98,8 \$. Los salarios más bajos eran los de la industria del vidrio, con 56,6 \$, y la gráfica, con 59,6 \$. En 1955 tenían salarios superiores al promedio las industrias textil, con 141,4 \$, metalúrgica, con 132,7 \$, gráfica, con 131,7 \$, y de la carne, con 128,2 \$. El salario más bajo estuvo en la industria de las confecciones, con 88,6 \$.

En la tabla 4 se presentan los resultados de ponderar los grupos por la masa salarial. Se aprecia un crecimiento del 35% del salario real promedio desde 1946 hasta 1952 y en los años siguientes ligeras fluctuaciones en torno a este nivel. La tendencia es la misma que la del índice ponderado por número de personas ocupadas y el aumento del período un 3% superior.

Desde 1953 hasta 1955, la evolución de los salarios reales presentó gran similitud con la ponderación por el número de personas ocupadas y algunas diferencias menores, con un máximo en 1952, que en esta estimación fue de 130,6 \$. La diversificación de la evolución de los salarios de los distintos grupos es similar a la observada en la tabla 3.

El mayor aumento del salario real hacia 1955 lo obtuvieron los trabajadores de la industria gráfica, con un 117,2%, seguido por la industria del vidrio con un 107,2% y la metalúrgica con un 73,9%. Los menores aumentos se ubicaron en la industria de la alimentación, con un 4,4%, y en cuero y calzados, con un 21,8%. En 2 grupos se observó una caída en el poder de compra del salario en 1955 respecto a 1946, la industria de la carne, con una disminución del 11%, y la de confecciones, que cayó un 3,3%.

Al inicio del período se encontraban por encima del promedio los salarios de la industria de la carne, con 147,2 \$, y los de la alimentación, con 101,6 \$. Los menores salarios se ubicaban en la industria del vidrio, con 57,4 \$, y en la industria gráfica, con 61,4 \$. En 1955 tenían salarios superiores al promedio las industrias textil, con 148 \$, metalúrgica, con 135,5 \$, gráfica, con 133,4 \$, y de la carne, con 131,1 \$.

**Figura 1.** Índices de salarios de la industria manufacturera.

Fuente: elaboración propia en base a laudos publicados en el Diario Oficial. Tablas 3, 4 y 5.

Tabla 3

Uruguay. Salarios reales de obreros y empleados de la industria manufacturera privada, 1946-1955

Grupo	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	Tendencia lineal
5, Industria metalúrgica	76,4	92,8	112,5	111,4	128,8	113,5	131,6	123,0	126,9	132,7	5,11
6, Industria textil	82,9	129,6	119,0	107,0	113,7	143,2	156,1	146,9	122,0	141,4	4,79
7, Industria de la carne	144,9	128,8	144,4	151,4	165,1	150,6	135,2	127,5	133,3	128,2	-1,61
8, Industria del cuero y fabricación del calzado	85,1	73,8	87,4	93,8	103,4	105,2	98,9	106,9	100,9	106,1	2,99
9, Industria de la alimentación	98,8	86,4	90,4	100,4	94,2	97,3	94,9	98,9	94,4	103,3	0,76
10, Industria de confecciones	89,9	65,9	61,0	81,2	99,8	101,4	97,5	93,8	88,7	88,6	2,20
11, Industria del vidrio	56,6	86,0	84,5	104,8	110,5	106,8	99,4	124,5	114,3	113,4	5,39
13, Industria química	71,2	85,6	97,5	101,6	123,3	118,9	125,9	126,0	129,3	119,6	5,77
14, Industria del caucho	86,0	72,1	69,8	84,4	116,8	102,2	102,1	103,0	101,8	113,9	4,02
15, Industria de la madera	75,4	65,9	66,0	71,8	102,7	97,9	105,7	104,0	105,2	107,5	5,16
16, Industria del tabaco	74,4	74,7	92,5	76,9	90,1	126,2	124,3	131,8	127,8	117,5	6,88
17, Gráficos, papel, etc.	59,6	63,9	76,3	83,9	99,7	109,8	124,5	127,6	125,3	131,7	8,99
Promedio	94,8	101,1	108,2	111,7	123,1	123,4	125,7	123,0	118,8	123,7	3,03
Evolución	100,0	106,6	114,2	117,8	129,8	130,2	132,6	129,7	125,4	130,5	3,20

Nota: Por grupo de Consejos de Salarios ponderados por número de ocupados. En pesos de 1943.

Fuente: Estimaciones propias con información de los Consejos de Salarios deflactados por IPC del INE.

En la **tabla 5** se presentan los resultados de ponderar los TO por el número de personas ocupadas. Los salarios reales presentaron aumentos hasta 1952 en porcentajes similares en todos los TO y las diferencias fueron consistentes con las de calificaciones, ya que a los mayores niveles de calificación correspondieron mayores salarios. Los indicadores de tendencia por TO muestran valores positivos en

todos los casos y el orden fue 2, 3, 1, 4 y 5. Este último con valores más cercanos a cero.

Los TO relacionados con empleados (1 y 2) fueron los que en la mayor parte del período obtuvieron las mayores remuneraciones. Muy cerca de estos se encontraban los salarios de los obreros con mayor nivel de calificación (TO 3) y un poco por debajo los de los

Tabla 4

Uruguay. Salarios reales de obreros y empleados de la industria manufacturera privada, 1946-1955

Grupo	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	Tendencia lineal
5, Industria metalúrgica	77,9	95,6	115,2	113,8	130,6	115,8	134,7	125,9	129,7	135,5	5,20
6, Industria textil	89,5	138,7	126,2	114,2	122,0	150,4	168,2	157,5	127,7	148,0	4,83
7, Industria de la carne	147,2	130,9	146,6	153,6	168,6	154,6	139,1	131,0	136,2	131,1	-1,47
8, Industria del cuero y fabricación del calzado	88,7	76,9	89,3	96,0	105,8	107,3	100,5	108,9	102,5	108,0	2,82
9, Industria de la alimentación	101,6	89,0	93,1	103,4	97,6	100,1	97,6	101,3	96,6	106,1	0,73
10, Industria de confecciones	94,3	68,3	63,2	84,8	103,2	104,2	100,7	96,9	91,2	91,2	2,12
11, Industria del vidrio	57,4	94,5	92,8	111,7	117,6	112,7	105,0	131,5	120,5	119,0	5,48
13, Industria química	72,3	88,3	103,4	107,6	130,5	126,0	133,9	133,8	136,8	126,6	6,39
14, Industria del caucho	88,8	74,2	71,9	85,6	120,1	105,1	104,7	105,8	104,8	116,7	4,10
15, Industria de la madera	76,0	66,4	66,6	73,5	105,8	100,9	109,0	107,0	108,5	111,2	5,55
16, Industria del tabaco	73,9	76,6	94,9	78,9	92,1	128,7	126,6	134,3	130,3	119,7	7,06
17, Gráficos, papel, etc.	61,4	66,5	79,4	86,8	102,7	112,4	126,3	128,9	127,3	133,4	8,78
Promedio	96,6	103,8	111,8	115,1	127,9	126,8	130,6	127,4	123,2	127,9	3,28
Evolución	100,0	107,4	115,7	119,2	132,4	131,3	135,2	131,9	127,6	132,4	3,40

Nota: Por grupo de Consejo de Salarios ponderados por masa salarial. En pesos de 1943.

Fuente: Estimaciones propias con información de los Consejos de Salarios, deflactados por IPC del INE.

Tabla 5

Uruguay. Salarios reales de obreros y empleados de la industria manufacturera privada, 1946–1955

TO	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	Tendencia lineal
1	139,6	128,8	122,9	139,9	159,7	157,5	175,0	171,0	154,4	154,2	3,96
2	85,1	111,5	124,1	118,6	149,2	146,4	145,5	140,8	135,8	143,3	5,18
3	93,6	107,8	116,6	116,1	129,1	137,2	141,6	137,1	128,6	140,0	4,55
4	89,1	87,2	95,9	99,5	110,1	108,5	109,8	108,4	106,5	107,2	2,36
5	91,5	82,3	93,1	100,2	103,5	98,9	96,0	96,2	98,1	97,4	0,98
Promedio	93,6	98,6	107,8	109,9	123,7	124,1	125,9	123,2	118,9	123,6	3,26
Evolución	100,0	105,3	115,2	117,4	132,2	132,6	134,5	131,6	127,0	132,1	3,48

Nota: Por tipo de ocupación ponderados por número de ocupados. En pesos de 1943.

Fuente: Estimaciones propias con información de los Consejos de Salarios deflactados por IPC del INE.

Tabla 6

Uruguay. Salarios reales de obreros y empleados de la industria manufacturera privada, 1946–1955

TO	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	Tendencia lineal
1	137,6	127,2	121,6	139,5	159,0	157,4	177,3	172,4	155,5	154,9	4,36
2	83,5	112,0	125,4	117,6	149,5	147,5	147,1	142,6	137,6	145,5	5,51
3	92,0	107,1	116,3	116,4	130,8	134,7	139,0	134,9	128,6	138,2	4,43
4	89,1	88,7	98,1	101,4	112,0	109,5	111,5	109,7	108,3	108,7	2,42
5	91,1	82,6	93,3	100,2	103,7	98,8	96,2	98,2	97,7	100,1	
Promedio	93,6	101,8	110,9	112,8	128,8	128,0	131,1	128,0	123,5	128,1	3,65
Evolución	100,0	108,9	118,5	120,5	137,7	136,8	140,1	136,8	132,0	136,9	3,90

Nota: Por tipo de ocupación ponderados por masa salarial. En pesos de 1943.

Fuente: Estimaciones propias con información de los Consejos de Salarios deflactados por IPC del INE.

semicalificados (TO 4) y sin calificación (TO 5). Entre 1946 y 1949 los salarios de los obreros semicalificados y sin calificación fueron muy similares como resultado de la mayor importancia relativa de los obreros de la industria de la carne en el segundo que en el primero, y sus niveles de salario, superiores al promedio.

En la [tabla 6](#) se presentan los resultados de ponderar los TO por la masa salarial, constatando que no hay cambios significativos. Como ocurrió en el índice construido partiendo de los grupos, los valores promedio resultan mayores que ponderando por el número de personas ocupadas; la evolución es similar y el aumento al final del período con relación al año inicial es del 36%. Los salarios de los empleados fueron mayores que los de los obreros, el TO que creció más fue el 2 y el que menos lo hizo fue el 5.

3.3. Contraste con la información disponible

Durante 1944, mientras se procesaba la instalación de los CS, el Parlamento aprobó varias leyes extendiendo progresivamente un aumento de salario a todas las actividades privadas, excluyendo a los trabajadores rurales y del servicio doméstico ([Plá Rodríguez, 1956](#), tomo I pp. 428–473). El aumento fue de un 10% en todos los casos y en distintos momentos, lo que permite estimar un aumento promedio anual en torno al 6% en los salarios nominales de la industria, similar al 5,2% registrado por Millot et al.

[Trajtenberg \(1973\)](#), con la colaboración de Davrieux, presentó un índice de salarios reales del sector privado de Montevideo, citando como fuentes a la OPP, dependiente de la Presidencia de la República, desde 1945 a 1960, y al BCU desde 1961 hasta 1967. Señaló que: «Las cifras anteriores a 1949 no son excesivamente confiables, pero no cabe duda de que 1950 señala ya un nivel considerable para lo que serán los salarios a partir de ese momento».

Se pueden comparar los resultados obtenidos con los de un documento del Ministerio de Industria y Trabajo ([MIT, 1953](#), pp. 775–806) con información sobre el salario nominal para Montevideo en algunas actividades de la industria para 3 categorías: peón, medio oficial y oficial o sus equivalentes ([tabla 7](#)).

En el año 1950 los salarios estimados con el índice construido son algo menores para oficiales y medio oficiales y superiores para los peones. Se observan varias coincidencias entre ambas estimaciones: i) los niveles de salarios son consistentes con las

Tabla 7

Uruguay. Salarios reales mensuales promedio por categoría

Años	MIT 1953			Datos de Consejos de Salarios		
	Peón	Medio oficial	Oficial	TO 5	TO 4	TO 3
1943	60,33	79,31	94,29	SI	SI	SI
1944	SI	SI	SI	SI	SI	SI
1946	70,24	86,02	97,60	91,3	89,1	92,8
1947	63,66	80,02	96,01	82,4	88,0	107,4
1948	83,03	103,44	117,13	93,2	97,0	116,5
1950	96,50	117,96	136,93	103,6	111,1	130,0
1950/1946	137,5	137,1	140,3	113,5	124,7	140,0

Nota: SI: sin información. A precios de 1942.

Fuente: Salarios nominales de MIT 1953, deflactados por el IPC promedio anual del INE.

calificaciones de los trabajadores; ii) para las 3 calificaciones la tendencia es ascendente en el período; iii) en 1947 ambos indicadores presentan una fluctuación a la baja en los salarios de los obreros de mayor calificación.

Los índices construidos con posterioridad al funcionamiento de los CS se evalúan con 2 criterios. En primer lugar, el grado de cumplimiento de los requisitos para la construcción de índices de salarios vistos en el apartado 3.1, lo que permite analizar la transparencia metodológica entendida como la posibilidad de que el lector disponga de los elementos para recorrer el camino del investigador y concluir sobre la calidad de la información. En segundo lugar, comparando los resultados con otra información confiable e interpretándolos en su contexto. No se incluye a [Davrieux \(1970\)](#) ni al Instituto de Economía ([IECON, 1969b](#)), que utilizaron el índice elaborado por OPP-BCU. Los resultados se presentan sintéticamente en la [tabla 8](#) y luego se analizan con detalle, con la siguiente codificación:

El IMS del INE define las actividades comprendidas, la cobertura geográfica, el sector institucional, las empresas encuestadas, el tipo de contrato, los TO, las categorías, los tipos de ingresos, los criterios de ponderación y el deflactor.

El índice de OPP-BCU para la industria manufacturera tiene casi todas las precisiones requeridas y considera el salario de una categoría de oficial para cada agrupación industrial. No incluye a los obreros sin calificación ni a los empleados. El Instituto de

Tabla 8

Uruguay. Características de los Índices de Salarios

Índices	A	B	C	D	E	F	G	H
IMS-INE	1	1	2	2	2	2	1	1
OPP-BCU	2	2	2	2	2	1	1	1
Bértola et al.	SI	4	SI	SI	SI	1	2	2
Notaro et al.	1	2	1	2	1	1	1	1

Nota: SI: sin información.

A. Cobertura geográfica: 1. Nacional; 2. Montevideo.

B. Sector Institucional: 1. Todos; 2. Privado; 3. Público; 4. Cambiante.

C. Contratos: 1. Todos; 2. Permanentes.

D. TO: 1. Todos; 2. Parte.

E. Categorías: 1. Todas; 2. Parte.

F. Salarios: 1. Nominales; 2. Líquidos.

G. Ponderaciones: 1. Explícitas; 2. No se explicitan.

H. Deflactor: 1. IPC del INE; 2. Otros.

Economía (IECON, 1969b, pp. 92 y 111) difundió el índice para el período 1961-1969 explicando que incluye «los salarios nominales laudados para la actividad privada en el departamento de Montevideo. Se eligieron las categorías de salarios más representativas en cada grupo de actividad y se ponderaron los distintos grupos de acuerdo con las cifras proporcionadas por el Registro Industrial de 1957».

Davrieux (1970) analizó ese índice y sus resultados desagregados presentan las siguientes similitudes y diferencias con los índices construidos (tabla 9):

Tabla 9

Uruguay. Estimaciones de salarios reales de la industria manufacturera privada, 1949-1955

Estimación	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
<i>Industria metalúrgica</i>							
1	100,0	115,2	101,8	118,3	110,6	114,0	119,1
2	100,0	125,8	112,6	123,3	115,8	117,4	117,1
<i>Industria textil</i>							
1	100,0	106,6	132,7	146,6	137,7	112,9	130,8
2	100,0	123,1	130,0	116,0	127,2	131,5	137,2
<i>Industria de la alimentación y afines</i>							
1	100,0	105,0	99,1	91,2	88,6	89,9	90,1
2	100,0	121,2	116,1	111,7	113,8	114,1	117,5
<i>Industria del cuero y fabricación del calzado</i>							
1	100,0	110,2	112,0	105,1	113,7	107,2	112,8
2	100,0	114,8	114,5	112,6	119,0	117,3	118,3
<i>Industria de confecciones</i>							
1	100,0	122,4	123,9	119,4	114,9	108,5	108,4
2	100,0	122,4	130,8	120,8	116,8	122,2	119,1
<i>Industria del vidrio</i>							
1	100,0	105,3	101,4	94,4	118,2	108,4	107,3
2	100,0	116,1	125,6	115,8	121,1	121,0	124,2
<i>Industria química</i>							
1	100,0	121,3	117,1	124,2	124,2	127,3	117,7
2	100,0	121,9	130,5	121,9	122,1	127,5	128,0
<i>Industria del caucho</i>							
1	100,0	139,3	121,9	121,6	122,9	121,5	135,7
2	100,0	155,2	151,9	153,2	154,2	142,4	152,1
<i>Industria de la madera</i>							
1	100,0	143,5	136,8	147,7	145,2	147,1	150,5
2	100,0	139,1	136,9	135,6	142,0	142,3	140,3
<i>Industria del tabaco</i>							
1	100,0	116,9	163,6	161,0	170,8	165,7	152,2
2	100,0	113,3	115,4	114,9	122,0	126,3	126,6
<i>Gráficos, papel, etc.</i>							
1	100,0	118,6	130,1	146,9	150,2	147,9	155,3
2	100,0	120,0	119,0	119,2	114,0	116,4	121,6

- a) Excepto en la industria de la alimentación y afines, en todas se registraron aumentos en ambas estimaciones (aunque de distinta magnitud) en el salario real en 1955 respecto a 1949. Las diferencias en la alimentación se explican porque Davrieux incluye a la industria frigorífica en ese grupo, y las de magnitud porque considera solo el salario mínimo de una categoría de oficial en cada industria.

- b) Salvo en las industrias de la madera, del tabaco, gráfica y metalúrgica, las variaciones en 1955 que presenta Davrieux son mayores.

- c) Los resultados más aproximados se encuentran en las industrias metalúrgica, textil y del cuero.

Las mismas tendencias por rama indican que la evolución de los salarios de los oficiales es similar a la del total de obreros y empleados, con diferencias en la magnitud y los signos de las variaciones por mayores aumentos para los oficiales que para el total de obreros y empleados. La estimación 1 es el promedio de los 2 índices por grupo de CS y la estimación 2 es de Davrieux.

Bértola et al. (1999) construyeron un índice general desde 1907 hasta 1926 tomando el jornal de un trabajador no calificado de la construcción del sector público. Desde 1926 hasta 1936 citaron como fuente los Anuarios Estadísticos y desde este último año hasta 1968 a la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Industrias y a la publicación *Estudios y Coyuntura* 3 del Instituto de Economía. Se empalmaron los resultados de diferentes actividades económicas y categorías laborales (construcción privada para el sector público con industria manufacturera). No se explicitó la cobertura geográfica, los TO ni los criterios de ponderación. Tampoco se aclaró el tratamiento de las Clases de Actividad A, B, C, P y Q, así como de las empresas públicas como ANCAP, creada en 1931 con actividad en A (Industrias extractivas) y B (Agropecuaria), así como en las agrupaciones 21 (Bebida) y 32 (Combustibles) de la industria manufacturera.

Camou (2010) investigó una empresa textil y otra frigorífica, y en el período 1946-1955 estimó aumentos de salarios reales. Por la cobertura, por considerar solo 3 categorías de obreros y por no explicitar si las remuneraciones correspondían a una semana normal o a 16 h diarias durante 7 días por semana más los pagos por destajo, no son comparables con los resultados del índice construido en este artículo. En ambas empresas el valor agregado bruto es descendente y en la frigorífica también cayó el número de ocupados, que en 1955 estimó en 22 personas, lo que hace poco probable el aumento de salarios.

4. Hipótesis y conclusiones finales

Las resoluciones de los CS fijando salarios mínimos por categoría y por grupo de actividad permitieron construir 4 índices de salarios de obreros y empleados de la industria manufacturera privada. En su elaboración se explicitaron las actividades comprendidas, la cobertura geográfica, el sector institucional, el tipo de contrato, los TO, las categorías, los ingresos incluidos, los criterios de ponderación y el deflactor, de modo que el lector dispone de los elementos para recorrer el camino del investigador y evaluar las conclusiones. Los indicadores constituyen un punto de partida confiable para la búsqueda de explicaciones y si bien, como se ha señalado en la introducción, no se pretende explicar la evolución de los salarios, es posible establecer algunas hipótesis y buscar relaciones entre las variables.

De acuerdo con los 4 índices, los salarios reales mínimos de obreros y empleados de la industria manufacturera privada alcanzaron un máximo en 1952, que se ubicó por encima del nivel de 1946 un 33% ponderando por el número de ocupados y un 40% ponderando por la masa salarial. Durante los años siguientes, hasta el fin del período en 1955, los 4 índices presentan leves caídas y se ubicaron

este último año entre el 30 y el 37% por encima del nivel inicial. Esta evolución acompañó el crecimiento del nivel de actividad de la industria manufacturera, contrarrestando al aumento de los precios al consumo, que tuvo su máximo del período en 1951-1952, con un 14,3% de promedio anual.

Comparando el nivel de actividad estimado por Bértola según el valor agregado por industria y la evolución de los salarios por CS, se observa correlación positiva solo en algunos grupos. En la industria de la carne, la caída del nivel de actividad coincide con la de los salarios reales, y en las industrias metalúrgica, de la alimentación, de la madera y gráfica coinciden los aumentos en ambas variables. En la industria textil el aumento del nivel de actividad del 100% desde 1946 hasta 1954 no fue acompañado por los salarios, que fluctuaron, se ubicaron en 1955 en el mismo nivel de 1951 y los aumentos resueltos por el consejo reunido en 1956 mantuvieron este nivel; en las industrias química y del caucho el aumento del nivel de actividad se estimó en un 200%, pero los salarios se estabilizaron en el nivel de 1950-1951; en las confecciones, el aumento del nivel de actividad estimado en 100% fue acompañado por una tendencia descendente de los salarios desde 1952 hasta 1955. La caída del nivel de actividad de un 50% en la industria del cuero en el mismo período no impidió el aumento del nivel de salarios.

La encuesta de la Comisión parlamentaria de 1939 mostró que los salarios eran muy bajos, y las condiciones de vida de las familias obreras, muy malas. Entre 1939 y 1943 el aumento del IPC del INE fue del 19%, lo que fortaleció la necesidad de encontrar procedimientos para aumentar los salarios, ya que existían pocos convenios colectivos y su cobertura era muy baja.

El análisis realizado permite suponer que los salarios eran descendentes en términos reales a principios de la década de los años cuarenta, y la creación de los CS se aprobó como un instrumento para aumentarlos. Hasta ese momento la negociación de salarios requería la aprobación de los patrones y tenía lugar en condiciones de desigualdad en las relaciones de poder. La convocatoria obligó a negociar, la elección de representantes de los trabajadores estimuló el desarrollo de los sindicatos y estos promovieron los aumentos de salarios.

Hasta mediados de la década de los años cincuenta el crecimiento de la actividad industrial y la protección del mercado interno aumentaban la capacidad de pago de las empresas que podían trasladar los aumentos a los precios, pero la aceleración de la inflación deterioró los salarios reales, en distinto grado según la periodicidad de los aumentos resueltos por los CS. Cuanto mayor fue el período entre una reunión y otra, mayor fue el deterioro de los salarios, y ese proceso se agudizó en los períodos en que el aumento de los precios se aceleró; los laudos aumentaron los salarios nominales en todos los casos, pero no siempre fueron suficientes para superar el aumento del IPC y mejorar el salario real.

Cabe observar que al considerar promedios anuales los impactos se registran con un desplazamiento, ya que la mejora del nivel promedio del año (incluyendo varios meses de salarios muy bajos) puede tener como resultado una caída del salario real y el aumento se aprecia al año siguiente, durante el cual los nuevos niveles tuvieron vigencia durante todo el año y su aumento porcentual puede ser superior al del IPC. Finalizado el período de análisis, en 1956, además del CS de la industria textil, laudaron los de la alimentación, confirmando la conclusión anterior, y el del caucho.

Otra hipótesis sobre las condicionantes de la evolución de los salarios puede ser la incorporación de nuevos subgrupos con salarios más bajos o más altos. Pudo haber ocurrido entre 1944 y 1946, pero a partir de este año, que se tomó como principio del período de análisis, funcionaron los mismos subgrupos con muy pocas excepciones que no inciden en los resultados, como las fábricas de látex que se incorporaron al subgrupo B del grupo 14 en 1954.

Un supuesto que puede ser razonable es que los patrones transformaron en máximos los salarios mínimos fijados en los CS, y que

los sindicatos, con el apoyo de la Inspección Nacional del Trabajo y Servicios Anexados, aseguraron su cumplimiento en la mayor parte de los casos. Como consideración adicional se podría establecer que en las empresas en las que no existía sindicato la probabilidad de incumplimiento de los salarios mínimos fijados con carácter obligatorio era mayor.

Finalmente, una conjetura plausible es que los CS fueron condición necesaria, pero no suficiente para el aumento de los salarios reales mínimos por categoría en la industria manufacturera. Condición necesaria porque durante los primeros años de su funcionamiento se apreció un importante aumento, partiendo de niveles muy bajos en un contexto de acelerado crecimiento del nivel de actividad económica. Pero no suficiente porque los niveles de salarios tendieron a estancarse sobre el fin del período en un contexto de menor ritmo de crecimiento y mayores aumentos de los precios al consumo.

Anexo 1. Metodológico

El principal antecedente son 9 monografías de grado de la Licenciatura de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República, que abordaron el análisis de los 20 Grupos de CS creados en 1943, construyeron una base de datos con las fotografías de los laudos y formularios con los salarios por categoría. Se homogeneizó esta información y se diseñaron los procedimientos de elaboración de los índices que se presentan en el artículo.

Los trabajos, por orden de finalización, son, en 2009: «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Panorama general y los casos de los Grupos Metalúrgica y Textil*», por Magdalena Viera; «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. El caso de los grupos 7. Industria de la Carne, 8. Industria del Cuero y fabricación de calzado; 9. Industria de la Alimentación y afines; 13. Industria Química; 14. Industria del Caucho; 17. Gráficos, papel e impresión*», por Mariángel Chevalier, Claudio Fernández y Virginia Motta; «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Los casos de los grupos transporte, banca, confección y afines, vidrio, madera y tabaco*», por Natalia Brutten, Germán di Meo y Adriana Orrico; «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952. El caso del grupo 1: Comercio*», por Luisa Gastambide, M. Martín Ortiz y Faustina Ubilla; y «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952. Los casos de los grupos 4 –Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud, Instituciones Gremiales, Culturales, Deportivas y similares–, 12 –Industria de la Construcción–, 18 –Talleres mecánicos y similares– y 19 –Telefónicas y Telegráficas, Gas y Dique Seco y Aguas Corrientes–*», por Lucía Castro, Florencia Gariazzo y Santiago Nuñez.

Para el período de 1950 a 1955 los trabajos finalizaron en 2012 y corresponden a: Stefanía Luppi con «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1950-1960. Los casos de los grupos 5. Industria Metalúrgica y 6. Industria Textil*»; Joana Burguete e Inés Sellanes con «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1950-1955. 2. Transporte, 3. Bancos; Industrias 7. de la Carne, 9. de la Alimentación y 16. Tabaco*»; Rodrigo García y José Pedro Yrulegui con «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1950-1960. Los casos de los grupo 4. Profesiones liberales, 12. Construcción, 15. Madera y 17. Gráfica y Papel*»; y Federico Koci y Milton Sörensen con «*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1950-1955. Los casos de los grupos: 8. Industria del Cuero y fabricación de calzados; 10. Industria de la Confección y afines; 11. Industria del Vidrio; 13. Industria Química y 14. Industria del Caucho*».

El objetivo central fue identificar la evolución de los salarios fijados en los CS para los diversos grupos, subgrupos, categorías y TO. Los trabajos fueron originales en 4 aspectos: el marco teórico, la fuente utilizada, la metodología de relevamiento y los resultados.

El acceso a los laudos del período investigado requiere un trámite en la Biblioteca Nacional, pero se pueden ver los vigentes, que

Tabla 10

Uruguay. Ponderadores por grupo de Consejos de Salario

Grupo de Consejos de Salario	Ponderadores	
	Número de ocupados	Masa salarial
5, Industria metalúrgica	0,16	0,20
6, Industria textil	0,18	0,16
7, Industria de la carne	0,22	0,22
8, Industria del cuero y fabricación del calzado	0,05	0,03
9, Industria de la alimentación	0,13	0,13
10, Industria de confecciones	0,04	0,02
11, Industria del vidrio	0,04	0,04
13, Industria química	0,05	0,07
14, Industria del caucho	0,02	0,03
15, Industria de la madera	0,03	0,02
16, Industria del tabaco	0,01	0,01
17, Gráficos, papel, etc.	0,06	0,07

Nota: Por número de ocupados y masa salarial.

Tabla 11

Uruguay. Ponderadores por tipo de ocupación

Tipo de ocupación	Ponderadores	
	Número de ocupados	Masa salarial
1	0,05	0,09
2	0,17	0,22
3	0,30	0,30
4	0,27	0,22
5	0,20	0,17

Nota: Por número de ocupados y masa salarial.

continúan fijando salarios mínimos por categoría, en la página web del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, http://www.mtss.gub.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=1665&Itemid=340

De los 20 grupos de CS, 12 son para la industria manufacturera: 5, Industria metalúrgica; 6, Industria textil; 7, Industria de la carne; 8, Industria del cuero y fabricación de calzados; 9, Industria de la alimentación y afines; 10, Industria de la confección y afines; 11, Industria del vidrio; 13, Industria química; 14, Industria del caucho; 15, Industria de la madera; 16, Industria del tabaco; 17, Gráficos, papel, etc.

De estos grupos, 7 coinciden plenamente con la CIIU y 5 coinciden parcialmente. El grupo 5 incluye la actividad 37, artículos eléctricos, como un subgrupo. En el grupo 8 se incluye calzado, que en la CIIU se clasifica como Agrupación 24 junto a la vestimenta, por lo que se consideró que la mitad de la Agrupación correspondía al grupo 8 y la otra mitad al grupo 10. El grupo 11 en la CIIU se incluye en la Agrupación 33, y como en la información disponible no desagrega como el 332 vidrio, se tomaron las ponderaciones de la Agrupación que lo contiene. Finalmente se prorratteraron las Agrupaciones 20 y 21 de acuerdo con la información disponible, 62% para el grupo 7, Industria de la carne, y 38% para el grupo 9, Industria de la alimentación y afines.

Se clasificaron las categorías por TO, se hizo un promedio aritmético de los salarios nominales mínimos por categoría, se deflactaron por el IPC de la Dirección General de Estadística y Censos (actualmente INE), se promediaron por año y se obtuvieron los salarios reales anuales por TO.

Como la ley se aprobó en noviembre de 1943, se tomó ese año como base del deflactor, lo que permite apreciar más claramente los cambios posteriores de los salarios reales. El IPC del INE desde 1938 se puede consultar en la web: <http://www.ine.gub.uy/preciossalarios/ipc2008.asp?Indicador=ipc>

La ponderación de cada CS en el total (**tabla 10**), así como de los TO en cada CS (**tabla 11**), se realizó con la información sobre número

de ocupados y masa salarial, por nivel de calificación y actividad de la industria manufacturera, que resultó del procesamiento de la muestra industrial de 1963 realizada en el Instituto de Economía, y que con el título *Estructura Industrial del Uruguay* (6 tomos) quedó para consulta en la Biblioteca del Instituto.

Los valores calculados se pueden llevar a precios de 2011 para dar una idea aproximada de lo que representarían actualmente. Hay que tener en cuenta 2 cambios en la unidad monetaria del Uruguay: i) por ley 14316 de 19/6/1975, 1.000 pesos pasaron a ser un nuevo peso; ii) por ley 16226 de 29/10/1991, 1.000 nuevos pesos pasaron a ser un peso uruguayo. Por lo tanto, los pesos del período analizado se dividen entre un millón y se multiplica por el valor del IPC en 2011 con base 1943; el coeficiente que resulta de este procedimiento para estimar los salarios a precios de 1943 en valores de 2011 es 205.987. Por ejemplo, un salario de 68,8 \$ a precios de 1943 equivale a 14.172 \$ de 2011, y si se tiene en cuenta que la cotización promedio del dólar en 2011 fue de 20 \$, equivale a 709 \$.

Bibliografía

- Abdala, S., 1946. *Consejos de Salarios. Jurisprudencia, leyes, decretos, laudos, resoluciones, apelaciones, comentarios*. Montevideo, Montevideo.
- Bertino, M., Bertoni, R., Tajam, H., Yaffé, J., 2003. La larga marcha hacia un frágil resultado. 1900–1955. En: Instituto de Economía. *El Uruguay del Siglo XX. La Economía*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Bertino, M., Tajam, H., 1999. *El PBI de Uruguay 1900–1955*. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- Bértola, L., 1991. *La industria manufacturera uruguaya 1913–1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Facultad de Ciencias Sociales-Ciedur, Montevideo.
- Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., 1999. *Southern Cone real wages compared: A purchasing power parity approach to convergent and divergent trends, 1870–1996*. Unidad Multidisciplinaria, Documento de Trabajo N.º 44, Programa de Población. Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- BROU/BCU, 1968. Cuentas Nacionales. BCU, Montevideo.
- Cámara de Representantes. Informe de la Comisión Investigadora sobre condiciones de vida, salario y trabajo de la Clase Obrera. Diario Oficial N.º 9801, 17/04/39. 1939. Montevideo.
- Camou, M., 2000. *La regulación salarial. Estudio de una empresa textil: Campomar y Soulas (1920–1949)*. En: Ponencia presentada en las Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada Porto Alegre.
- Camou, M., 2010. Las instituciones del mercado de trabajo en dos ramas de la industria uruguaya, 1900–1960. Tesis para acceder al Título de Doctor en Ciencias Sociales, Opción Historia Económica, Montevideo.
- Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE), 1965. Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1965–1974. Tomo I Plan General. CIDE, Montevideo.
- Carrasco Arroyo, S., 2006. *Medir la cultura: una tarea inacabada*. Periférica 7, 140–168.
- Davrieux, H., 1970. *Salarios y acción sindical en el Uruguay. Industria Manufacturera, Construcción y Gobierno Central*. Monografía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- Faroppa, L., 1965. *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*. Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- Frega, A., Maronna, M., Trochón, I., 1985a. *Baldomir y la restauración democrática (1938–1946)*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Frega, A., Maronna, M., Trochón, I., 1985b. Los consejos de salarios como experiencia de concertación. Cuadernos del CLAEH n.º 33. CLAEH, Montevideo.
- Instituto de Economía (IECON), FCEA, Universidad de la República, 1969a. *El proceso económico del Uruguay. Fundación de Cultura Universitaria*, Montevideo.
- Instituto de Economía (IECON), FCEA, Universidad de la República, 1969. *Estadísticas básicas*. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (INE), 2008. Índice medio de salarios e índice medio de salarios nominales. Cambio de base-Julio 2008. Nota metodológica [consultado 10 Jun 2011]. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/comunicados/ims/IMS%20-%20NOTA%20METODOLOGICA.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística (INE), 2003. Índice medio de salarios. Ley N.º 13.728 de 17/12/68 y Ley N.º 17.649 de 3/06/03. Metodología. Base diciembre 2002 [consultado 10 Jun 2011]. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/Metodologia%20IMS%20Diciembre%202002-100.pdf>
- Lanzaro, J., 1986. *Sindicatos y sistema político. Relaciones corporativas en el Uruguay, 1940–1985*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- Millot, J., Silva, C., Silva, L., 1972. *El desarrollo industrial del Uruguay de la crisis de 1929 a la segunda posguerra*. Dirección de Publicaciones de la Universidad de la República, Montevideo.
- Ministerio de Industrias y Trabajo, 1953. *Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay. Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios (1943–1952)*. Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios entre los años

- 1943-1952. *Coste de Vida, estudio de precios y salarios a través de los años 1943-1952*. Imprenta Nacional, Montevideo.
- Nahum, B., Cocchi, A., Frega, A., Trochón, Y., 1998. Historia uruguaya. Tomo 7. 1930-1958. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Notaro, J., 2011. Los sistemas de relaciones laborales. Análisis desde el Cono Sur de América Latina. *Brazilian Journal of Latin American Studies. Cadernos PRO-LAM/USP* 18, 128–145.
- Notaro, J., Fernández Caetano, C. (Coord.), Castro, L., Chevalier, M., Gariazzo, F., Gastambide, L., et al., 2012. Los Consejos de Salarios en el Uruguay. Origen y primeros resultados 1940-1950. CSIC-Universidad de la República, Montevideo.
- Organización de Cooperación para el Desarrollo (OCDE), 1997. *Better understanding our cities. The role of urban indicators*. OCDE, París.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2012a. *Informe Mundial sobre Salarios 2012/13. Los salarios y el crecimiento equitativo*. International Labour Office, Geneva.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2012b. *Panorama Laboral 2012. OIT/Oficina Regional para América Latina y el Caribe*, Lima.
- Plá Rodríguez, A., 1956. Los salarios en Uruguay –su régimen jurídico– Libro Segundo. Biblioteca de Publicaciones Oficiales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Montevideo, Montevideo.
- Porrini, R., 2005. *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950)*. Universidad de la República, Montevideo.
- Trajtenberg, R., 1973. La evolución de los salarios hasta 1968. *Estudios y Coyuntura* 3, 195–217.