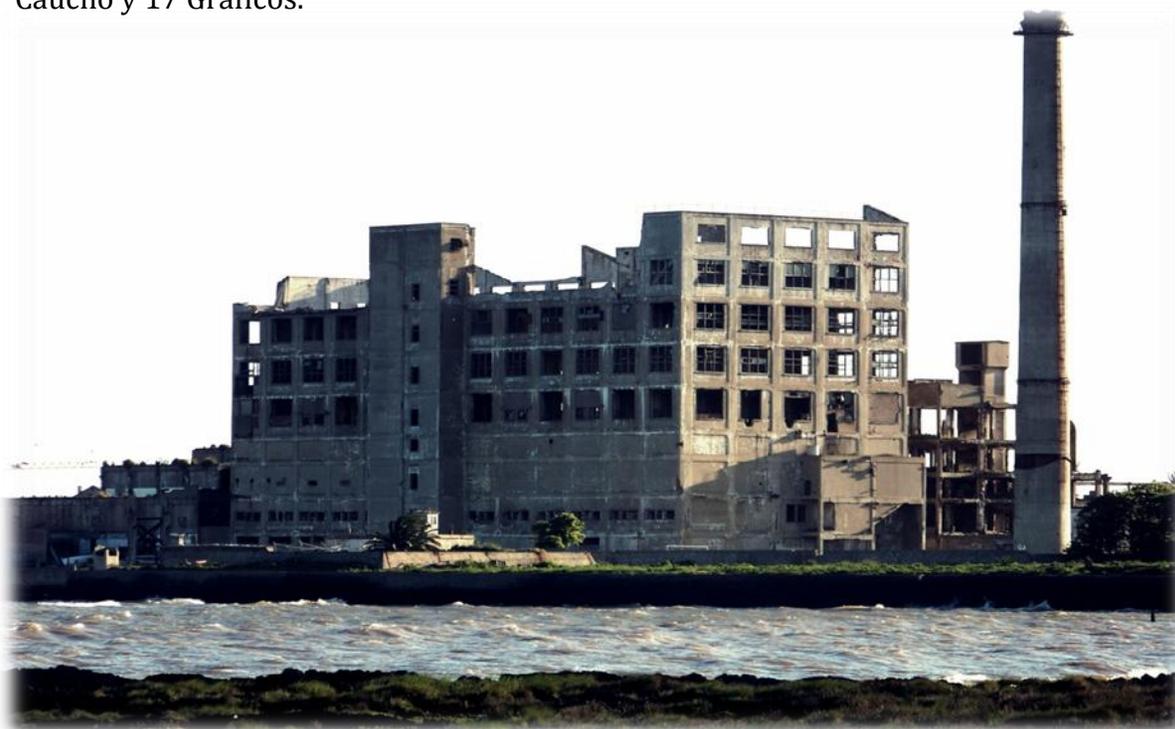


FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD
DE LA REPUBLICA.

Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943 – 1950.

Los casos 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 y 17 Gráficos.



Mariángeles Chevalier	C.I. 3.361.697-1
Claudio Fernández	C.I. 4.086.312-7
Virginia Motta	C.I. 2.006.302-8

Tutor: Ec. Jorge Notaro

Monografía para la obtención del Título de Licenciado en Economía FCCEE - UDELAR.
AGOSTO 2010.

Resumen

A partir de la década del treinta y hasta mediados del cincuenta se desarrolló el modelo industrial sustitutivo de importaciones. El cambio en la estructura productiva tuvo sus consecuencias en el mercado de trabajo impulsado por el rol protector del Estado vigorizado fundamentalmente con el advenimiento del neobatllismo. A su vez, se evidenció un acercamiento del Gobierno hacia el nuevo sindicalismo, y hasta se podría sostener una “alianza” o “entendimiento”. Siguiendo este desarrollo industrial y sus consecuencias sociales, se impulsó fuertemente la legislación laboral y social, con el objetivo de mejorar las condiciones de vida y trabajo en el medio urbano, e innovándose en materia de negociación colectiva creando los tripartitos Consejos de Salarios como escenario del Sistema de Relaciones Laborales.

El objetivo de esta monografía consiste entonces, en analizar la evolución del salario real, durante la Primera y Segunda Ronda de los Consejos de Salarios en el Uruguay, para los diferentes Tipos de Ocupación entre los grupos: Industria de la carne, Industria del cuero y fabricación de calzado, Industria de la alimentación y afines, Industria química, Industria del caucho e Industria gráfica; así como también dentro de los subgrupos que los componen.

El principal resultado obtenido de la investigación es que se constató el incremento del salario real en todos los grupos analizados, excepto en la Industria del caucho donde se presume que el poder sindical era menor, lo cual explicaría en parte importante este resultado.

Clasificando los salarios de las categorías laborales de todos los grupos seleccionados por Tipo de Ocupación, vemos que existe una correlación positiva entre el nivel de calificación y el salario real. A su vez, los salarios de los trabajadores menos calificados, los ayudantes y aprendices, tuvieron los mayores aumentos salariales entre la Primera y la Segunda Ronda de los Consejos de Salarios.

La discriminación de género siguió haciéndose efectiva mediante diferenciaciones salariales y estipulación de categorías diferenciadas entre mujeres y hombres en la Segunda Ronda, aunque en algunos casos, como por ejemplo, en la Industria química se hacía explícito el hecho de la no existencia de tales diferencias en las resoluciones del Consejo.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

RESUMEN.....	1
INDICE DEL CONTENIDO.....	2
INTRODUCCION.....	6
<i>PARTE I: EL ORIGEN DE LOS CONSEJOS DE SALARIOS EN EL URUGUAY</i>	
I.1. Marco teórico – metodológico.....	7
I.1.1. El perfil del Sistema de Relaciones Laborales.....	7
I.1.2. Interacciones del SRLL.....	11
I.1.3. Hipótesis y aspectos operativos.....	12
I.2.Las principales condicionantes	15
I.2.1.Las condicionantes económicas.....	15
I.2.1.1. El nivel de actividad económica. Evolución y estructura.....	15
I.2.1.2. Evolución de las ramas de la industria manufacturera.....	21
I.2.1.3. Comercio exterior.....	23
I.2.1.4. La fuerza de trabajo y su remuneración.....	27
I.2.2. Las condicionantes políticas y sociales.....	31
I.2.2.1. Acontecimientos internacionales.....	31
I.2.2.2. Acontecimientos políticos nacionales.....	33
I.2.2.3. Aspectos sociales. El emerger de una nueva clase obrera.....	35
I.2.2.4. El desarrollo del movimiento sindical.....	40
I.2.2.5. La relación del Estado con los trabajadores.....	42
I.2.3. Las condicionantes jurídicas.....	44
I.2.3.1. Antecedentes.....	44

I.2.3.2. Las principales características de la Ley N° 10.449 del 12 de Noviembre de 1943, que creó los Consejos de Salarios.....46

I.2.3.3. Repercusiones de la nueva Ley.....51

I.3. Conclusiones.....57

PARTE II: RESULTADOS DEL RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN

II.1. Selección de los diferentes grupos.....63

II.2. Metodología de análisis de la base de datos.....64

II.A.1. Análisis del Grupo N° 13: Industria química.....66

Subgrupo 13 A69

Subgrupo 13 B.....72

Subgrupo 13 C.....74

Resumen de los tres subgrupos.....76

II.A.2. Análisis del Grupo N° 14: Industria del Caucho.....80

Subgrupo 14 A Gomerías recauchutadoras y pequeñas fábricas de caucho.....83

Subgrupo 14 B Funsá – Incal.....86

Resumen de los dos subgrupos.....89

II.A.3. Análisis del Grupo N°17: Gráficos, papel, etc.....93

Subgrupo 17 A Imprenta.....96

Subgrupo 17 B Papel.....99

Subgrupo 17 C Periodismo.....103

Resumen de los tres subgrupos.....106

II.B.1. Análisis del Grupo 7: Industria de la Carne.....109

Subgrupo 7 A Saladeros.....115

Subgrupo 7 B Frigorífico Armour.....	116
Subgrupo 7 C Frigorífico Anglo.....	118
Subgrupo 7 D Frigoríficos Swift y Artigas.....	121
Resumen de los cuatro subgrupos.....	122
II.B.2. Análisis del Grupo 8: Industria del cuero y fabricación de calzados.....	125
Subgrupo 8 A Curtiembres y Peladeros.....	130
Subgrupo 8 B Fabricación de Calzados.....	132
Subgrupo 8 C Fábricas de Camperas de Cuero, de Carteras, de Cinturones, de Correas, de Guantes, de Pelotas, de Valijas de Cuero y Talabarterías.....	135
Resumen de los 3 subgrupos.....	138
II.C.1. Análisis Del Grupo N° 9: Industria de la alimentación, gastronomía y afines.....	140
Subgrupo 9 2 Azúcar.....	147
Subgrupo 9 I Fábricas de Aceites.....	151
Subgrupo 9 1 Molinos Harineros y Anexos.....	155
Resumen para los 16 subgrupos.....	159
<i>PARTE III: PRINCIPALES RESULTADOS Y CONCLUSIONES</i>	
III.1. Análisis cualitativo.....	167
III.2. Conclusiones generales.....	170
BIBLIOGRAFIA.....	176

ANEXO DOCUMENTAL.....180

A.1. Procedimiento de búsqueda de la información.....180

A.2 Formulario de Relevamiento de Información de los Laudos.....181

A.3. Clasificación de los Tipos de Ocupación.....183

A.4. Análisis Cualitativo.....186

ANEXO DIGITAL

D.1. Formularios de Relevamiento de Información de los Laudos para todos los Grupos y Sub-grupos seleccionados.

D.2. Fotografías de todas las resoluciones comprendidas entre los años 1944-1952 correspondientes a los Grupos seleccionados.

D.3. Cuadro de Salarios Reales por categoría y tipo de ocupación para Grupos y Sub-grupos seleccionados.

D.4. Cuadro de Salarios Reales Mensuales por categoría y tipo de ocupación para Grupos y Sub-grupos seleccionados.

1. Introducción

El objetivo de este trabajo consiste en analizar la evolución del salario real durante la Primera y Segunda Ronda de los Consejos de Salarios en el Uruguay, para los diferentes Tipos de Ocupación dentro de un mismo subgrupo de actividad así como también la comparación de los valores del mismo entre los distintos grupos seleccionados. Los mismos fueron seis: Grupo 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: Industria gráfica.

De esta forma concluiremos sobre la influencia que tuvo en la evolución del poder de compra del salario, la instalación de los Consejos de Salarios con la Ley N° 10.449 de 1943.

El trabajo forma parte de una línea de investigación sobre el origen de los Consejos de Salarios que se inició con un trabajo monográfico¹ para las industrias textil y metalúrgica.

Se define un marco teórico metodológico que comprende los aspectos del perfil del Sistema de Relaciones Laborales del cual los Consejos de Salarios son un componente, así como de las principales condicionantes que explican su surgimiento y sus cambios -Parte I-. Se hace necesario un breve repaso de los principales condicionantes, la situación política, económica y social en que se encontraba el Uruguay a partir de la década del treinta, haciendo particular énfasis en el contexto en la década del cuarenta. Se analizan los principales rasgos de la ley de creación de los Consejos así como el debate que generó.

Se recopilaron las resoluciones de la Primera y Segunda Ronda para seis grupos de actividad y se procesaron los datos en un “formulario” donde se resumió la información primordial para dicho análisis². Los resultados se presentan en la Parte II.

El análisis de la información relevada permitirá responder a las siguientes preguntas -Parte III-: para el período comprendido entre la Primera y la Segunda Ronda de los grupos seleccionados: ¿Aumentaron los salarios reales? ¿Fueron distintos estos aumentos según los grupos, los subgrupos y/o los niveles de calificación? ¿Cómo se adoptaron las resoluciones? ¿Hubo reservas por parte de alguno de los actores, al aprobarse las mismas?

¹ Viera, Magdalena. *Los Consejos de Salarios en el Uruguay. Los casos de las Industrias Textil y Metalúrgica*. Monografía para la Licenciatura de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

² El formulario se adjunta en el Anexo Documental A.2

Parte I: El origen de los Consejos de Salarios en el Uruguay

I.1. Marco teórico – metodológico

Para desarrollar el análisis de los Consejos de Salarios en sus dos primeras rondas, se eligió como marco teórico la corriente institucionalista, y dentro de la misma, los aportes realizados por John Dunlop ya que tratan de las relaciones laborales. Se considera por lo tanto que los Consejos de Salarios forman parte de un Sistema de Relaciones Laborales y su funcionamiento caracteriza un período que llega hasta 1968³.

Apoyándonos en el enfoque de John Dunlop, podemos definir un Sistema de Relaciones Laborales –SRRL- como las relaciones que se dan entre los actores de la producción a efectos de distribuir tanto los ingresos como el poder. Dichos actores a su vez se encuentran en un determinado contexto, conectados tanto por organizaciones como por una ideología que los une, *“En cualquier instante de su desarrollo, se considera que un sistema de relaciones industriales está compuesto por ciertos actores, ciertos contextos, una ideología que mantiene unido al sistema de relaciones industriales y un cuerpo de normas creadas para dirigir a los actores en el lugar y comunidad de trabajo”*⁴.

Se pueden diferenciar por lo tanto los elementos que componen el sistema y sus interrelaciones con el contexto -en I.1.1 y I.2-. Finalmente se plantean las hipótesis centrales así como algunos aspectos operativos -en I.1.3-.

I.1.1. El perfil del Sistema de Relaciones Laborales.

Uno de los primeros autores de la corriente institucionalista, Thorstein Veblen, rechazaba los planteos de la escuela neoclásica basados en el supuesto de competencia perfecta en el mercado de trabajo, planteando que en lugar de ser mercados perfectamente competitivos, en ellos rigen instituciones que regulan tanto el salario como la permanencia en el trabajo en función de reglas, contratos, acuerdos o convenios.

Desde una perspectiva institucionalista las acciones individuales no se ajustan a un comportamiento considerado ideal por la corriente neoclásica, sino que están en

³ Notaro, Jorge, *El problema del empleo en el Uruguay. Diagnóstico y propuestas*. 11:26, 2005, EBO, Montevideo.

⁴ Dunlop, John T., 1958, *Industrial Relations Systems*, Nueva York.

consonancia con la existencia de fuerzas normativas definidas en ámbitos institucionales. No sería el mercado el único asignador de recursos sino las estructuras de poder y las instituciones.

Dentro de esta visión, Clark Kerr y John Dunlop iniciaron el estudio del mercado de fuerza de trabajo, considerando que en la práctica no existía un único mercado sino que son plurales en características dado su funcionamiento a través de las instituciones y la posibilidad de intervención de los agentes en la mejoría de su desempeño. Los mercados de trabajo son considerados fragmentados y las estructuras salariales inconexas son la regla.

Al definir de esta forma el SRLL debemos concebirlo dentro de una economía capitalista, donde los trabajadores no son dueños de los medios de producción y por lo tanto existe el trabajo asalariado que implica un conflicto entre el capital y el trabajo.

Caracterizamos al SRLL teniendo en cuenta cuatro componentes: a- los actores, b- los escenarios y las formas de relacionamiento de los actores, c- el contenido -los temas que se abordan en la negociación- y d- el carácter del sistema.

a) Actores

Dado el conflicto entre capital y trabajo podríamos suponer a priori que los actores son las clases sociales como tales. Sin embargo, la representación de las mismas en lo institucional y específicamente en los Consejos de Salarios como principal escenario del SRLL, hace necesaria la representación de las mismas bajo la forma de organizaciones. Tenemos, por lo tanto, básicamente 3 actores:

- i) Las organizaciones sindicales.
- ii) Las organizaciones de empleadores.
- iii) El Estado.

Con estos tres actores se configura el tripartismo en los Consejos de Salarios desde su creación en 1943. En el sistema dunlopiano, estos actores son considerados como centrales ya que el propio sistema está basado en los actores implicados en su funcionamiento.

Las organizaciones sindicales se vieron fortalecidas en la década del cuarenta por el desarrollo industrial que posibilitó un mayor relacionamiento entre los trabajadores. A su vez, también comienzan a crearse nuevos sindicatos, fortalecerse los ya existentes logrando

una mayor coordinación que apuntaló a la organización sindical. La mayor coordinación en el período se dio con la creación de la UGT en 1942.

En tanto las organizaciones de empleadores estuvieron representadas por las asociaciones representativas de industria y comercio. La elección de los representantes se efectuaba mediante la votación de los propios empleadores, existiendo en este proceso, inconvenientes debido a que ponderaba de igual manera a patrones con establecimientos con gran ocupación asimilándolos al del empleador que tiene bajo su dependencia un solo trabajador.

Por parte del Estado como actor, en 1936 se había creado en la órbita del Ministerio de Industria y Trabajo -MIT- el Instituto Nacional del Trabajo como ámbito para la negociación colectiva.

b) Los escenarios, las instituciones y los procedimientos

Consideramos que los escenarios están dados por la forma institucional que relaciona a los actores, ya sean ámbitos u organismos donde se efectúa el diálogo social entre las partes involucradas. A su vez, además del escenario del diálogo, también forman parte del contexto, las normas legales que definen los ámbitos.

Anteriormente a la aprobación de la Ley N° 10.499, de creación de los Consejos de Salarios como órgano administrativo, la negociación se desarrollaba de forma bilateral, libre y espontánea. En ese contexto la negociación no triunfó, como consecuencia de la baja fuerza sindical y la resistencia de las patronales a negociar.

Con la puesta en funcionamiento de los Consejos de Salarios luego de la promulgación de la ley en 1944, se puso en marcha el andamiaje institucional que dio lugar a la negociación tripartita como forma de diálogo social. El comienzo de la convocatoria y la obligatoriedad de sus decisiones para las ramas de actividad y categorías de trabajo consideradas, quedan expuestas en los laudos de tarificación de los salarios.

Como órgano tripartito, los Consejos de Salarios quedaban formados por siete miembros representantes de los tres actores: tres delegados del Poder Ejecutivo, dos delegados por parte de los trabajadores y dos por parte de los empleadores.

“La ideología de un sistema de relaciones industriales es el conjunto de ideas comunes que definen el rol y el lugar de cada actor en el sistema, y que determina, también la representatividad que cada actor se forma del rol y del lugar de los otros. [...] ya que

*cada actor del sistema tiene su ideología, debe exigir una compatibilidad entre las ideologías de los actores y la ideología del sistema”*⁵

c) El contenido de la negociación

Los Consejos de Salarios tienen como principal función la fijación de un salario mínimo por rama de actividad y categoría. A su vez, la remuneración se entiende como fija durante un período de tiempo establecido. La propia ley de creación de los Consejos establece el contenido de la negociación: *“Créanse los Consejos de Salarios que tendrán por cometido fijar el monto mínimo de los salarios que deben percibir los trabajadores, empleados u obreros del comercio, la industria, oficinas y escritorios de propiedad privada y los servicios públicos no atendidos por el Estado”*⁶. Además de ese contenido fundamental en la negociación colectiva, la ley también establece que el Poder Ejecutivo definirá cuales son las actividades que conforman los grupos -se establecieron 20 grupos actividad-.

Fundamentalmente en torno a las categorías laborales y al salario es donde queda expuesto el conflicto entre el capital y el trabajo, y por ende entre los actores que los representan. Por lo tanto, la resolución del conflicto expuesto necesita de la conciliación entre las partes y es ahí donde los Consejos de Salarios y el papel del Estado interviniendo como actor -Poder Ejecutivo-, jugando como árbitro tienen un papel fundamental.

d) El carácter del sistema

Se puede considerar que el carácter del sistema lo componen básicamente dos elementos: la conflictividad y las distintas combinaciones entre cooperación y conflicto entre los actores en la negociación.

i) La conflictividad.

Se asume que existe un conflicto latente o explícito entre los actores en tanto que en cierta forma son organizaciones que representan clases sociales e intereses contrapuestos. La conflictividad queda expuesta en el escenario de los Consejos de Salarios mediante las demandas de las partes que son sucedidas por contraofertas, pudiendo llegar a existir

⁵ Cedrola Spremolla, Gerardo en Ermida Uriarte, Oscar.: *Curso introductorio de relaciones laborales*, Mdeo, FCU, 1996, página 63.

⁶ Ley N°10.499, 12 de noviembre de 1943.

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/ AccesoTextoLey.asp?Ley=10449&Anchor=>

medidas de lucha o posibles acuerdos. La conflictividad puede quedar explícita y acrecentarse si alguno de los actores toma medidas de fuerza, ya sea una huelga por parte de las organizaciones sindicales o ya sean despidos o un lock out por parte de las organizaciones empresariales.

*“Un ordenamiento laboral será por ello eficaz si consigue reducir a largo plazo las confrontaciones mediante las soluciones que aporte al cuerpo social al que inscribe con sus específicas características culturales, mientras que deberá modificarse si no consigue evitar una amplia conflictividad, tanto individual como colectiva”*⁷

ii) Grado en que se combinan confrontación y cooperación.

La combinación entre cooperación y confrontación constituye la base para que la negociación pueda arribar a una solución en torno al conflicto. Podemos definir a la confrontación en el momento en que en la negociación se pone acento en el interés particular del actor y cooperación cuando además del interés particular se tiene disposición de atender demandas de la otra parte. Las diferencias entre los grados de cooperación entre las partes varían ya sea entre sectores de actividad como entre empresas de la misma rama o entre países.

I.1.2. Interacciones del SRLL

Las interacciones del SRLL con el contexto social, económico, jurídico – institucional y político, pueden abordarse desde dos ángulos complementarios, los impactos del SRLL sobre el contexto o los del contexto sobre el SRLL. En el punto -I.2- se analizará cada uno de estos aspectos en el período de estudio, las principales condicionantes económicas, sociales, políticas y jurídicas que contribuyen a explicar la creación y el funcionamiento de los Consejos de Salarios.

⁷ Reisman, Compa en Ermida Uriarte, Oscar.: Curso introductorio de relaciones laborales, Mdeo, FCU, 1996, página 51.

I.1.3. Hipótesis y aspectos operativos

Nos preguntamos, entonces, ¿por qué es tan importante el salario? El salario en sí importa debido a que es a través de él que cada individuo fija su nivel de vida. Es la base de la distribución de la riqueza y de la lucha de clases.⁸

A lo largo de la historia se han dado diferentes denominaciones al salario. En el período anterior y que siguió inmediatamente a la Revolución Francesa, se denominó salario vital a aquel precio que se pagaba por el trabajo humano -concepto totalmente económico- y se calculaba teniendo en cuenta el costo de la vida y su reproducción. Luego se pasó a un concepto más amplio donde se consideraban ya no sólo las necesidades vitales a satisfacer sino que el ser humano aparte de éstas también tenía otro tipo de necesidades que debe satisfacer con su salario, este es el concepto de salario justo y por último llegamos a la denominación de salario mínimo que sería aquel valor que marca el límite inferior a partir del cual se fijará la remuneración de los trabajadores.

Como ya señalamos, la motivación fundamental es determinar cuáles fueron los efectos de los Consejos de Salarios sobre el nivel de salario real, comparando entonces los valores del mismo entre los distintos grupos y subgrupos, así como entre los diferentes Tipos de Ocupación.

Según Francisco De Ferrari⁹, los aumentos en las tasas de remuneración que se originaron a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Consejos de Salarios, fueron trasladados por los empresarios a precios y esto provocó que se generasen altos niveles de inflación, que las condiciones de vida de los obreros no mejorasen y que no hubiese cambios en la distribución de la riqueza.

Entonces, es así que surge nuestra hipótesis fundamental:

Como resultado de la instalación de los Consejos de Salarios, el salario real de los trabajadores de los Grupos de actividad seleccionados aumentó durante el periodo 1943-1952.

Se discutirá por lo tanto el planteo tanto de Francisco De Ferrari como de otros juristas reconocidos de nuestro país, acerca de que la Ley no contribuyó a mejorar los niveles salariales de los trabajadores. En segundo lugar, los resultados podrán poner a prueba las estimaciones preexistentes sobre la evolución del salario real en la industria manufacturera, que se apoyan en indicadores agregados de menor calidad de los generados por este trabajo.

⁸ De Ferrari, Francisco, “*El salario mínimo y el régimen de los Consejos de Salarios en el Uruguay*”, Montevideo, Ediciones Sela, 1955, página 9.

⁹ De Ferrari, Francisco, Ob Cit.

En el período de estudio una de las reivindicaciones del movimiento sindical se vinculó al salario femenino, ya que cobraban un monto inferior al recibido por los hombres que desempeñaban igual tarea. Tal diferencia llevó a la necesidad de emprender luchas que llevaban por consigna “*igual tarea, igual salario*”.

Es así que nos planteamos como hipótesis auxiliar:

- *Las resoluciones de los Consejos de Salarios derivaron en una disminución de las diferencias salariales entre hombres y mujeres que desempeñaban igual tarea.*

Asimismo, planteamos también otras hipótesis auxiliares:

- *Como resultado de la instalación de los Consejos de Salarios, los salarios de los trabajadores menos calificados, aumentaron en promedio más que los de los trabajadores más calificados.*
- *La coincidencia de los distintos actores sociales -sindicatos, gobierno y empresarios- en la idea de que el Estado debía intervenir en las relaciones laborales favoreció la aprobación de la ley de Consejos de Salarios.*
- *La instalación de los Consejos de Salarios tuvo como consecuencia el incremento de la tasa de sindicalización y fortaleció al movimiento obrero.*

Dada la complejidad y la magnitud del tema -fueron 20 los grupos en los que se dividieron las actividades comprendidas en la Ley 10.449-, seleccionamos 6 grupos pertenecientes a la Industria Manufacturera. Los grupos seleccionados son: Grupo 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: Industria Gráfica.

Repasamos la situación política, económica y social en que se encontraba el Uruguay partir de la década del treinta, haciendo particular énfasis en el contexto en la década del cuarenta. En una segunda instancia, pero no por ello menos importante, fue necesaria una lectura detallada de la Ley N° 10.449 y de las opiniones existentes sobre la misma, de los distintos juristas de nuestro país que analizaron en aquel momento la formación de los Consejos de Salarios. Además analizaremos las distintas propuestas anteriores a la Ley 10.449 y la posición de los distintos actores frente al tema.

Para esto recurrimos a la revisión bibliográfica sobre los diferentes aspectos políticos, sociales, económicos y jurídicos que nos brindan diferentes visiones relevantes para nuestro trabajo. A la hora de la elección de la bibliografía, procuramos evaluar distintas posturas para un mismo tema, para así poder llegar a tener una visión más general y enriquecedora sobre el mismo. De esta manera, buscamos fijar explícitamente aquellas diferencias que

encontramos entre los distintos autores y luego de dicho análisis concluiremos sobre la influencia que tuvo el contexto social, político y económico del período, en la creación de los Consejos de Salarios.

De esta manera intentamos enmarcar el SRRL en un contexto que nos ayudará a comprender cuestiones tales como, el porqué de la creación de estos institutos en nuestra ley, las reacciones que frente a la creación de los mismos tuvieron los diferentes actores sociales.

Esto nos permitirá avanzar desde una dimensión más general hacia una más particular hasta culminar en nuestro objeto de estudio que es contestar a la interrogante de qué sucedió con el nivel de salario real en ese período, como variaron los mismos entre los diferentes Tipos de Ocupación, a nivel de la industria y entre la Primera y Segunda Ronda, para los 6 grupos de actividad seleccionados.

Con este fin, recopilamos las resoluciones de la Primera y Segunda Ronda de los Consejos de Salarios para estos 6 grupos, y procesamos los datos en un “formulario” donde quedó resumida la información primordial para dicho análisis¹⁰. Por lo tanto, nuestra principal fuente de información fueron las resoluciones publicadas en los Diarios Oficiales del período. Para acceder a las mismas, investigamos las fechas en que se aprobaron los laudos para luego formar una base de datos con las resoluciones publicadas en los Diarios Oficiales de las fechas anteriormente recopiladas y tomar la información sobre las categorías existentes y los salarios vigentes para las mismas¹¹.

Luego de la etapa de recopilación de datos, dada la cantidad de categorías laborales definidas dentro de cada grupo y las diferencias en la unidad de medida del salario entre cada una de ellas -por hora, por mes, a destajo-, optamos por agrupar las mismas en 8 Tipos de Ocupación más generales¹²: 1: Personal directivo y profesionales, 2: Técnicos y profesionales de nivel medio, 3: Empleados de oficina, 4: Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados, 5: Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas, 6: Trabajadores semi calificados, 7: Trabajadores no calificados y 8: Aprendices y ayudantes. Para subsanar el inconveniente en la unidad de medida de los salarios y con el objetivo de homogeneizarla, tomaremos como unidad, 25 jornales de 8 horas de trabajo.

Una vez que los datos fueron llevados a una misma unidad, deflactamos los salarios nominales de ambas rondas haciéndolos comparables y así de esa manera cuantificamos las

¹⁰ El formulario se adjunta en el Anexo Documental A.2

¹¹ Los detalles del procedimiento de búsqueda de información se encuentra en el Anexo Documental A.1

¹² Se tomó como base la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88) y se adaptó a los requerimientos del trabajo. Se adjunta en el Anexo Documental A.3., la descripción para cada Tipo de Ocupación.

variaciones porcentuales del salario real en cada categoría, grupo y subgrupo de actividad. Además de la variación del salario entre las dos rondas, comparamos las medias salariales y su dispersión. Para deflactar utilizamos el Índice de Precios al Consumo elaborado por el Instituto Nacional de Estadística -INE-¹³ desde 1938.

I.2. Las principales condicionantes

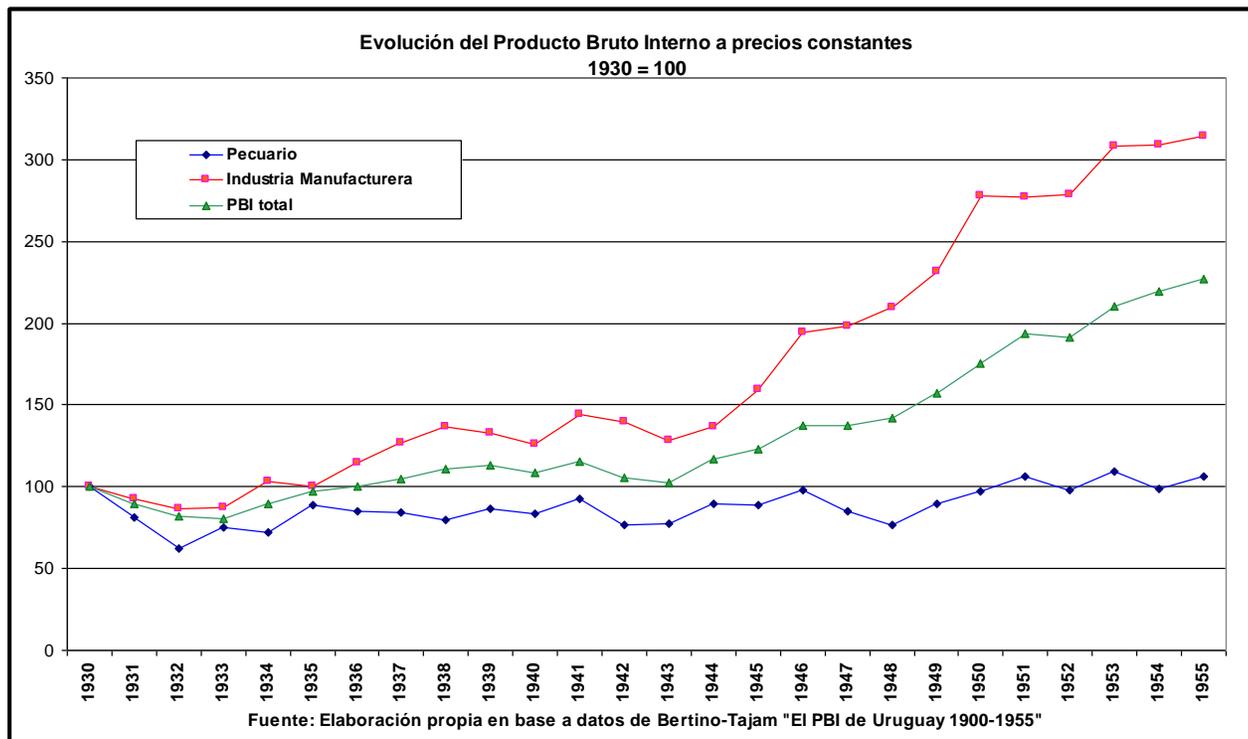
I.2.1. Las condicionantes económicas

I.2.1.1. El nivel de actividad económica. Evolución y estructura

A partir de los años treinta, luego de la Gran Depresión comenzó a profundizarse el andamiaje institucional tendiente a la intensificación de la regulación económica por parte de Estado. Tras la recuperación europea en la segunda posguerra, el modelo neobatllista acentuó sus características de industrialista, redistribuidor y pro-agrícola. Si bien se considera al neobatllismo como un conjunto de políticas que comenzó a aplicarse con la presidencia de Juan José Amézaga en 1943, “[...] cuando asume Luis Batlle Berres, el dirigismo económico y la intervención estatal cobró un renovado impulso. Para lograr los propósitos intervencionistas, el Estado debía encausar los distintos sectores de la producción en una etapa de crecimiento acelerado, donde la industria jugaba un papel de primer orden. El Estado comenzó a intervenir en el contralor de cambios, en la protección de la moneda, en el proteccionismo industrial, en materia crediticia, y en materia de nacionalizaciones”¹⁴.

¹³ Sitio web: <http://www.ine.gub.uy>

¹⁴ Mantero Álvarez, Ricardo: *Historia del movimiento sindical uruguayo*, Montevideo, FCU, AEBU, 2003, página 115



El período bélico -1939-1944- frenó el crecimiento del PBI con decrecimiento en 1940 (-4,4%), 1942 (-8,4%) y 1943 (-2,9%). En 1944 el producto recupera la caída de los años anteriores, y comienza una fase de expansión hasta 1955 solo interrumpida por un año de decrecimiento -1952-.

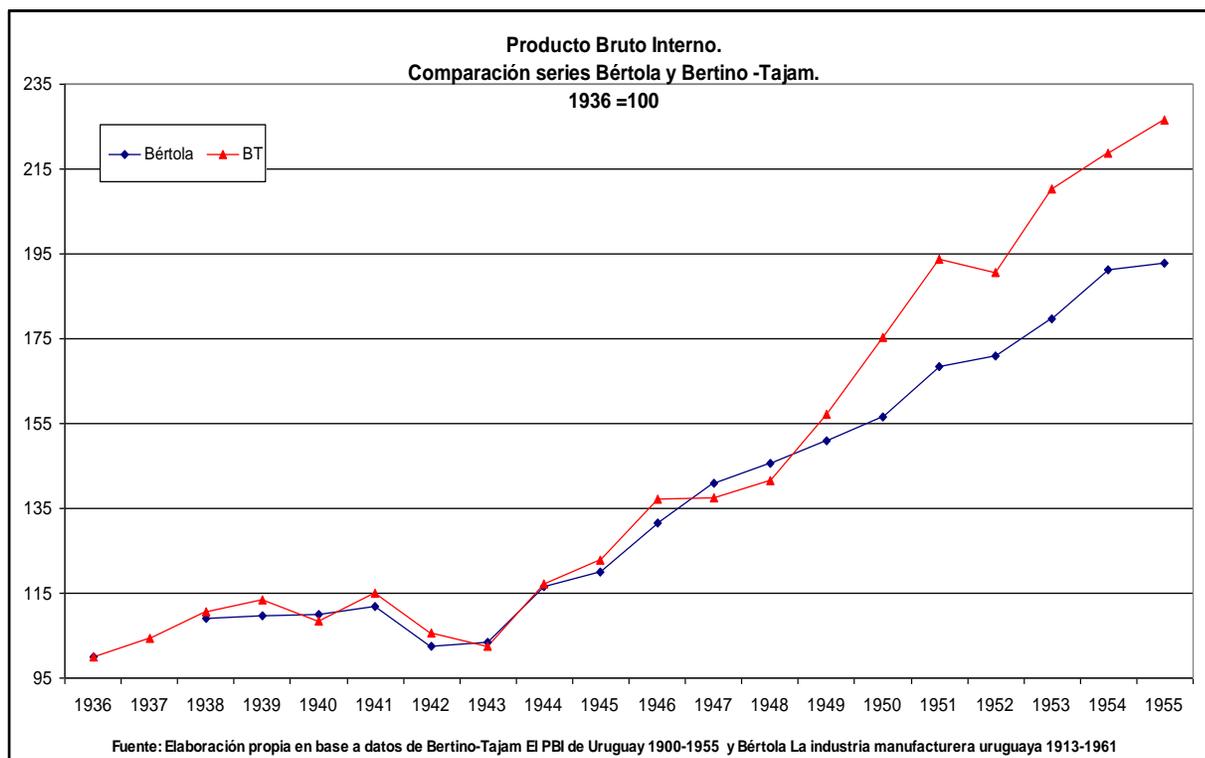
La fuente utilizada, Bertino y Tajam¹⁵, es una investigación más reciente que recopila y procesa los datos sobre el PBI y sus componentes, y se diferencia respecto a series anteriores como la de las Cuentas Nacionales del BROU, Millot-Silva-Silva en “El Desarrollo Industrial” o la inmediatamente anterior, la realizada por Luis Bértola¹⁶. Contrastando dicha fuente con la investigación realizada por Luis Bértola destacamos que ambas presentan comportamientos similares del PBI en lo que respecta a su ciclo durante el período 1936-1955 y, además, las estimaciones del producto, no están elaboradas mediante vías indirectas.

Bértola considera que la serie planteada por Millot-Silva-Silva en “El Desarrollo Industrial”, es la adecuada para el período 1936-1945 ya que corrige los anteriores defectos que la serie de las Cuentas Nacionales del BROU tenía como la no incorporación de los efectos que las nuevas empresas, como ANCAP, tuvieron sobre la producción. Para el

¹⁵ Bertino, M.; Tajam, H.: *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Montevideo, Facultad de ciencias económicas y de administración, Instituto de Economía, 1999

¹⁶ Bértola, Luis. : *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913 -1961*, Montevideo, FCS, CIEDUR, 1991

período 1936-1955, considera que no existe buena información acerca de la metodología usada tanto por Millot-Silva-Silva como por el BROU, para realizar las estimaciones del producto. Por lo tanto, realiza nuevas estimaciones.



Si bien el comportamiento cíclico es similar entre ambas investigaciones, la serie de Bertino y Tajam presenta un crecimiento más acelerado del producto desde 1949 hasta fines del período, como se puede observar en el gráfico. Las grandes diferencias, a partir de dicho año, están en las mayores variaciones que la serie de Bertino y Tajam registra en el sector pecuario y en los servicios.

“Faroppa considera el desarrollo económico como un proceso pautado por la creciente productividad e ingreso per cápita [...]. Ubica al Uruguay en un sistema de centro periferia en el que dicho proceso conduce a la especialización en la producción agropecuaria, lo que inhibe el proceso de industrialización. La industrialización puede ser lograda por la vía de una política proteccionista que reoriente excedentes hacia la industria”¹⁷. Teniendo en cuenta el carácter dependiente de la economía de Uruguay, podría entenderse que en el período analizado el crecimiento económico se dio en contradicción con el mismo si se observan las actividades económicas que impulsaron

¹⁷ *Ibíd*em, página 17

dicho crecimiento. A partir de la década del treinta, pero con más acento desde 1945, el eje del desarrollo económico viró del agro hacia la industria.

*“Al estudiar la economía ganadera a partir de la década del treinta se concluyó que a pesar de las formidables ganancias generadas en dicho sector -que daban cuenta de la existencia de un importante excedente disponible- factores de orden tecnológico estaban determinando una muy baja tasa marginal de ganancia. En realidad, hacia 1945 no había dentro del propio sector alternativas objetivas de reproducción ampliada, ya que no se conocían posibilidades de producción intensiva: de ahí que necesariamente la única opción suponía que algunos productores salieran a colocar sus capitales fueran del sector”*¹⁸. Por lo tanto, según el Instituto de Economía, el estancamiento del sector ganadero y el proceso de industrialización estuvieron vinculados por el hecho de que el capital que demandó la industria para su desarrollo habría de originarse en el sector ganadero.

Si tomamos el conjunto de la actividad agropecuaria -agrícola más pecuaria-, su participación en el PBI pasó de representar más de la mitad antes de 1930 a un 30% hacia 1950. Lo contrario y por eso su impulso, ocurrió con la industria manufacturera: de un 15% en 1930 a un 24% en 1950. El siguiente cuadro presenta la estructura productiva del Uruguay entre 1930 y 1955.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA -%-									
	PBI TOTAL	Agrícola	Pecuario	Industria Manufacturera	Construcción	Transporte	EGA ¹⁹	Comunicaciones	Servicios Gov. Gral.
1930	100,0	14,2	36,9	15,1	8,2	9,8	4,6	1,3	9,9
1935	100,0	12,5	33,9	15,6	5,8	11,3	5,5	1,3	14,1
1940	100,0	10,4	28,5	17,6	8,2	13,0	8,0	1,2	13,1
1945	100,0	10,4	26,7	19,6	9,7	11,1	9,2	1,3	12,0
1950	100,0	9,4	20,5	23,9	7,6	12,8	9,6	1,3	15,0
1955	100,0	10,8	17,4	21,0	6,8	16,5	11,3	1,2	15,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bertino - Tajam "El PBI de Uruguay 1900-1955" lecon

Por lo tanto, al disminuir la actividad agropecuaria su participación en el PBI, provocó que también bajase su incidencia en el crecimiento del mismo. Lo contrario ocurrió con la industria manufacturera. Comparando los rubros dentro de la actividad agropecuaria, el estancamiento estuvo en la actividad ganadera -fundamentalmente en la carne orientada a la exportación, la lechería, aves y porcinos mantuvieron su crecimiento- ya que la agricultura

¹⁸ Instituto de Economía, *El Proceso Económico del Uruguay*, Montevideo, Dpto. de publicaciones de la UdelaR, 1969, página 149

¹⁹ Electricidad, gas y agua.

creció 3,4% como promedio anual entre 1930 y 1955, y en la década del cuarenta a 4,4%. El crecimiento de la agricultura se fundó en el incremento del área sembrada ya que la productividad del sector se incrementó solo a inicios de la década del cincuenta.

TASAS DE CRECIMIENTO SECTORIALES									
Período	PBI TOTAL	Agrícola	Pecuario	Industria Manufacturera	Construcción	Transporte	EGA	Comunicaciones	Servicios Gov. Gral.
1930-1955	3,4	3,5	1,1	4,5	3,7	6,5	9,0	4,4	4,7
1930-1944	1,1	1,0	-0,8	2,3	0,1	2,0	5,6	1,4	2,5
1940-1949	5,5	4,4	1,7	9,1	4,5	5,3	7,7	6,5	7,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bertino - Tajam "El PBI de Uruguay 1900-1955" lecon

El estancamiento ganadero -creció solo al 1,1% entre 1930 y 1955- tiene varias interpretaciones. La visión marxista señala que el estancamiento fue consecuencia del latifundio como forma de concentración de la propiedad, vinculadas a las características extensivas y tradicionales de la producción ganadera. A su vez, ésta también era la fundamentación del primer batllismo.

En los sesenta, la CIDE-OPYPA en el “Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay”, sostuvo argumentos distintos a dicha visión. Sostenía que el estancamiento ganadero radicaba fundamentalmente en la no incorporación de cambio tecnológico. De ahí la importancia de la profundización de las actividades de los servicios de investigación y extensión. *“Se sostiene también, que aún en el caso de haber existido la disponibilidad tecnológica su adopción hubiese sido bloqueada por un conjunto de factores institucionales, como el pequeño tamaño de los predios minifundistas, la falta de garantías para la producción de los arrendatarios -que inhibe inversiones de largo plazo- y el alto nivel de las ganancias en el caso de los latifundistas -que inhibe la inversión productiva-”*²⁰

En la segunda mitad de los treinta el crecimiento industrial logró que la economía se recuperara de la Crisis del 29. El desarrollo de la industria temprana, previo a 1930 hizo viable su posterior consolidación en el sentido de que proporcionó tanto las condiciones físicas como la estructura social que posibilitó su desarrollo.

“Como respuesta a las restricciones impuestas al modelo agro exportador, primero por sus propias limitaciones y luego por el impacto de la Gran Depresión, se puso en práctica en el país una serie de medidas de política económica que, en el marco de un mercado

²⁰ Bértola, L. Op. Cit., página 118

mundial desestructurado y hostil, permitió “capear el temporal” dinamizando actividades vinculadas al mercado interno, operándose un embrionario proceso de diversificación productiva. A este fenómeno se lo ha denominado industrialización sustitutiva de importaciones”²¹.

Por lo tanto, la industrialización se fue configurando en la medida en que sustituyó al consumo importado por producción nacional orientada hacia el mercado interno con una expansión del mismo como consecuencia del impulso de una política redistributiva por parte del Estado. La estrategia de sustitución de importaciones si bien se intensificó luego de la Segunda Guerra, fue como consecuencia de la Crisis del 29 que permitió que la producción nacional generara el ahorro de divisas mediante la fabricación de productos antes importados.

En los 25 años que van de 1930 a 1955, el producto de la industria manufacturera pasó a representar el 21% del PBI, duplicando su participación. El crecimiento durante la década del cuarenta fue de un 9,1%, prácticamente creció al doble de lo que creció el producto total, 5,5%. Comparando a su vez, las tasas de crecimiento de la industria con las del producto pecuario (1,7% en toda la década), los datos dan cuenta de un cambio estructural en la economía uruguaya. Si bien la industria manufacturera presentó durante la década del cuarenta una tasa de crecimiento del 9,1%, existieron diferencias marcadas por el fin de la Segunda Guerra. Luego del fin del conflicto bélico, comenzó no solo el despegue del PBI total, sino que el crecimiento de la industria manufacturera superó al del PBI. Entonces, al aumentar tanto su participación en el PBI como su tasa de crecimiento, el PBI industrial incrementó su incidencia en el crecimiento del PBI total durante la década del 40, y tomando un período más amplio, también lo hizo durante los 25 años que van desde 1930 a 1955.

La recuperación de la economía europea supuso un incremento de la demanda de materias primas y alimentos, y por lo tanto un aumento de precios de los mismos. Si bien el nivel de exportaciones se mantuvo estancado, los términos de intercambio favorables a nuestros productos exportables aumentaron el poder de compra de las exportaciones. Con tales condiciones, el modelo agro exportador pudo haber resurgido. El resurgimiento no se dio ya que el apoyo de las distintas fuerzas sociales hacia el modelo agro exportador había cambiado en la década del treinta, momento en el cual quedaron en evidencia las limitaciones del mismo.

Referente a la productividad de la industria manufacturera, el empleo manufacturero incrementó su participación en la población activa; para que se haya incrementado la productividad deberíamos suponer que la participación del PBI industrial en el total fue

²¹ Bertino, M., Bertoni, R.; Tajam, H.; “La larga marcha hacia un frágil resultado”, *El Uruguay del Siglo XX: La Economía*, Montevideo, Banda Oriental, 2003, Página 25

mayor. Sin embargo según Luis Bértola²² hay una discusión abierta acerca de las estimaciones de la población activa, ya que de acuerdo con Pereira y Trajtenberg existen problemas de información en los censos sobre las tasas de actividad además del supuesto de linealidad usado en las estimaciones, causando una inconsistencia.

I.2.1.2. Evolución de las ramas de la industria manufacturera

Tomando como referencia la agrupación de subsectores de la industria manufacturera realizada por Luis Bértola²³ podemos descomponerlos en procesadores de materias primas nacionales, procesadores de materias primas importadas, orientadas al mercado interno y a la exportación.

Estructura de la producción industrial por ramas -%-								
	Alimentos, bebidas y tabaco		Textil	Madera	Papel	Imprenta	Minerales no metálicos	Combustibles y fósforos
	Total	Solo Carne						
1930	55,5	24,6	5,5	15,3	1,9	4,0	15,9	1,9
1935	51,8	21,2	12,6	6,5	2,6	6,2	6,8	13,5
1940	44,6	16,2	10,7	6,6	2,3	4,7	6,9	24,2
1945	43,8	15,8	17,4	11,2	2,3	5,9	4,5	14,9
1950	41,3	9,8	18,6	8,7	2,5	5,0	8,0	15,9
1955	47,1	20,0	20,0	6,3	3,1	5,5	7,8	10,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bertino – Tajam: *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Iecon

a) Sector procesador de materias primas nacionales orientadas a la exportación

Este sector incluye a la industria frigorífica, la textil lanera, cueros y lino. El crecimiento de este sector entre 1943 y 1954 fue muy lento (0,8%). Esto debido a que el proceso industrializador estaba orientado al mercado interno y por lo tanto el sector exportador tuvo poca incidencia en el crecimiento de la industria. Si bien el crecimiento del sector fue menor, hay diferencias entre las ramas que lo componen: la industria frigorífica cayó (-3,9% anual) y creció la industria lanera (8,3%) y la de aceite de lino (40,8%). La composición del sector cambió como resultado del cambio en las exportaciones. En un marco de crecimiento industrial, carnes, extractos y cueros redujeron su peso a la mitad, los que aumentaron su participación en el sector fueron la lana y los productos agrícolas industrializados. Se destaca también el desarrollo de la industria textil y confecciones.

²² Bértola, L. Op. Cit.

²³ Ibídem

b) Sector procesador de materias primas nacionales orientadas al mercado interno.

Fundamentalmente está ligado a la producción agrícola y tambera. Incluye alimentos - excepto carnes-, al complejo triguero, industria láctea, la azucarera, bebidas y vestimenta. Este sector tuvo un fuerte crecimiento a partir de 1947, con una tasa del 12,7% en 1947-1954, incrementando incluso su participación en la producción industrial.

c) Sectores procesadores de materias primas importadas orientadas al mercado interno y refinería de petróleo.

Comprende este sector la industria papelera, la imprenta, la industria química, la del caucho, la algodonera, las industrias metálicas y equipos de transporte. Dichos sectores mostraron las tasas de crecimiento más altas en el período, tanto en su producto como en la productividad. El impulso a este sector lo dio el crecimiento de la demanda impulsado por el incremento de los ingresos. La sustitución de importaciones no alcanzó al sector productor de bienes de capital, por lo tanto fueron estos sectores los beneficiados por el proceso.

La expansión industrial a partir de la década del treinta estuvo generada por los sectores que procesaban materias primas tanto nacionales como importadas orientadas al mercado interno. Las industrias tradicionales, las procesadoras de materias primas nacionales no tuvieron trabado su desarrollo por las dificultades en el abastecimiento de combustibles, maquinarias y algunas materias primas como el hierro y el acero. El sector que utilizaba estos insumos importados para producir, vio trabado hasta el fin de la Segunda Guerra las posibilidades de crecimiento por el desabastecimiento de dichos insumos. Un factor que permitió afirmar el crecimiento industrial fue la acumulación de divisas provenientes de las exportaciones pecuarias que sirvieron para financiar las importaciones de insumos.

Luego de la guerra, las industrias que predominaron fueron las tradicionales. Si bien las industrias dinámicas como las derivadas del petróleo, las metalúrgicas o la industria electrotécnica tuvieron un crecimiento muy fuerte, la actividad industrial se destinó fundamentalmente al consumo interno, sustituyendo las importaciones por la producción nacional.

“La industria manufacturera se transforma así en el único sector dinámico de la economía. El desarrollo industrial anterior a 1930 había sido en buena parte impulsado por el crecimiento del sector agropecuario y tenía sus núcleos más importantes en una industria para la exportación -la frigorífica- con predominio del capital extranjero y en la construcción que representaba un tercio del producto industrial. Por el contrario, el desarrollo industrial posterior a 1930 se financia con capital nacional y en buena parte una respuesta a los desajustes creados por el estancamiento ganadero y por la crisis del

sistema y se basa en el crecimiento de la industria manufacturera para el mercado interno, con creciente participación de lo que CEPAL ha llamado industrias dinámicas, aunque en general productoras de bienes de consumo no duraderos”²⁴.

I.2.1.3. Comercio exterior

Siguiendo la interpretación del Instituto de Economía²⁵, las tasas de ganancia de los distintos sectores de la economía serían el resultado de la competencia internacional y por lo tanto, la forma de modificar la relación entre las tasas sería modificando la competencia internacional.

En términos generales, la forma de alterar la competencia internacional se basó en medidas proteccionistas por parte del Estado como el control de cambios, el de las exportaciones, la elevación de los aranceles y la prohibición de las importaciones que competían con la producción nacional. A su vez, la ausencia de importaciones que compitieran en el mercado interno con la industria sustitutiva generó conductas enmarcadas en equilibrios monopólicos tendientes a la elevación del precio para alcanzar los márgenes de ganancia deseados.

En el marco de la reactivación de la industria procesadora de materias primas nacionales e importadas, se alentó por parte del Estado un fuerte intervencionismo con el fin de ahorrar divisas, priorizar gastos y fomentar la actividad manufacturera orientada al mercado interno. El control del sector externo, generó las transferencias del sector pecuario hacia la industria manufacturera.

La dependencia tecnológica que caracterizó a la actividad industrial detuvo en cierta medida el cambio en la estructura productiva. Excepto los sectores textil y cárnico; el resto de la actividad manufacturera no estuvo en condiciones de generar divisas para la importación de insumos necesarios para su funcionamiento.

“La mayoría de los instrumentos utilizados no constituyeron originalidades, se trataba más bien de la multiplicación y ampliación del espectro y la potencia de estímulos ya ensayados desde los años del primer batllismo y aún antes. Pero, en el marco de una capacidad regulatoria del comercio exterior de la que nunca antes había dispuesto el Estado uruguayo -que se completó con la regulación salarial- los alcances y los efectos de

²⁴ Millot, J.; Silva, L.; Silva, C., *El Desarrollo Industrial*, Montevideo, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, 1972, página 23.

²⁵ Instituto de Economía, en , *El Proceso Económico del Uruguay*, Montevideo, Dpto. de publicaciones de la UdelaR, 1969

estos viejos instrumentos de promoción industrial se vieron notablemente incrementados”.
26

A partir de 1931, el mercado cambiario comenzó a ser intervenido por el Estado en el marco de las medidas del Consejo Nacional de Administración. El mercado cambiario quedó administrado por el Banco República operando el sistema de cambios múltiples donde los exportadores debían negociar con el Banco el valor de la divisa generada -recibiendo un menor valor por las mismas-. Este mecanismo funcionó como promotor de la actividad industrial dado que los importadores industriales compraban los dólares más baratos.

Otro instrumento utilizado por la regulación estatal fue el establecimiento del Contralor de Exportaciones e Importaciones operando también como canal de transferencia de ingresos del sector agro exportador hacia la industria manufacturera y al propio Estado.

COMERCIO EXTERIOR - TASAS DE CRECIMIENTO				
	Exportaciones		Importaciones	
	Valor -mill U\$S-	Volumen	Valor -mill U\$S-	Volumen
1930-1955	2,0	-0,3	2,1	0,1
1940-1949	14,6	-0,1	16,9	2,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bértola, L.
La industria Manufacturera uruguaya 1913-1961, FCS, CIEDUR, 1991

En este marco de regulación del comercio exterior, en el período 1930 – 1955 el valor de las exportaciones y las importaciones crecen a tasas muy bajas; en volumen, las exportaciones cayeron a una tasa del 0,3% y las importaciones evolucionaron a una tasa casi nula. Sin embargo en la década del cuarenta las importaciones crecieron tanto en volumen como en valor. Las exportaciones si bien disminuyeron en volumen, aumentaron en valor, ya que dependieron de las fluctuaciones de los precios internacionales afectados por la guerra.

Las exportaciones cambiaron su composición. Antes de los cuarenta, las exportaciones eran fundamentalmente lanas y cueros en bruto, luego se incrementó la participación de los productos agrícolas y de lana industrializados. Por lo tanto cayó el peso de la carne en las exportaciones uruguayas, una tendencia que a mediados de los cincuenta se revirtió. No hubo una industrialización importante en las exportaciones, que como ya vimos, las tasas de crecimiento del sector fueron bajas.

²⁶ Bertino, M., Bertoni, R.; Tajam, H.; Op. Cit, página 55

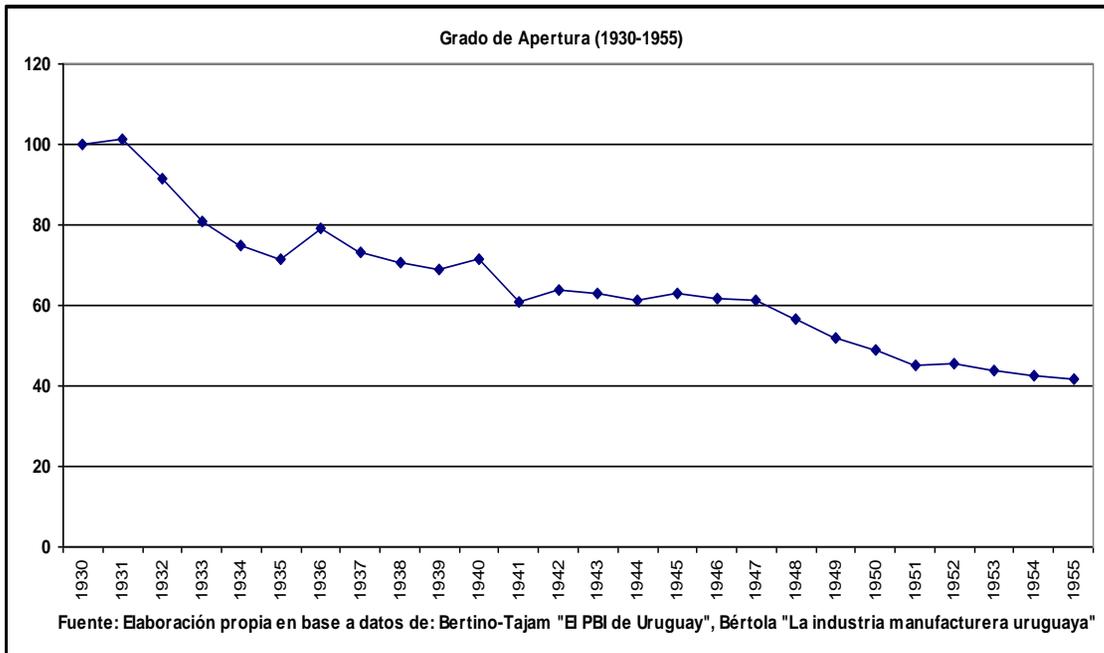
Estructura de las exportaciones uruguayas 1942-1955 (%)					
	Carne y extractos	Cueros	Productos de Lana	Productos agrícolas	Otros
1942	38,9	17,1	33,9	5,2	4,8
1943	37,8	10,9	44,6	2,9	3,8
1944	30,6	11,4	47,1	6,1	4,9
1945	25,7	9,8	53,9	5,7	5,0
1946	26,5	15,1	39,8	13,9	4,6
1947	16,0	12,6	46,3	21,7	3,4
1948	25,4	12,3	38,6	21,2	2,5
1949	21,1	14,6	37,0	23,4	4,0
1950	17,2	11,6	63,9	5,7	1,7
1951	19,2	10,9	52,8	14,8	2,3
1952	19,8	11,2	44,3	23,3	1,3
1953	16,4	9,0	62,5	11,3	0,9
1954	18,3	7,5	51,2	20,9	2,0
1955	4,1	8,2	59,6	26,5	1,6

Fuente: Bértola, L. La industria Manufacturera uruguayas 1913-1961, FCS, CIEDUR, 1991

Respecto a las importaciones el cambio en su composición se fundamentó en la dependencia de insumos para la industria, tanto energéticos, como tecnológicos o materias primas. Vinculado con la incorporación de las mismas al proceso productivo el Estado intervino con los instrumentos antes mencionados. Como parte del propio proceso sustitutivo, las importaciones de bienes de capital incrementaron su peso en el total de importaciones respecto a las de bienes de consumo que fueron sustituidos por producción nacional. En este marco, las importaciones de materias primas fueron priorizadas frente a la de bienes de consumo.

La dependencia tecnológica fue un patrón común en el proceso de industrialización latinoamericana, específico de Uruguay fue la dependencia de las importaciones de combustibles y la ausencia de un sector que produjera bienes de capital. En la inmediata posguerra los controles en las importaciones fueron más laxos, con el sentido de facilitar a la industria los bienes de capital necesarios para su desarrollo. El control sobre importaciones y exportaciones comenzó a tomar más fuerza a partir de 1947 junto con la fijación de prioridades en la asignación de divisas y el establecimiento de tipos de cambios diferenciados.

Analizando el grado de apertura comercial de la economía, entendido como el coeficiente de exportaciones más importaciones sobre el producto, vemos que el resultado de dicha dependencia tecnológica en la década del cuarenta fue un estancamiento del mismo.



Siguiendo la metodología de Tajam y Yaffé²⁷ podemos aproximarnos al llamado “*efecto sustitución en las importaciones de bienes*” -ESI-. Este indicador nos da una idea de la sustitución de importaciones en el entendido de que es el cambio de producción nacional por importada y no solo una disminución en los bienes importados. Si observamos la evolución de este indicador a partir de comienzos el siglo XX, efectivamente vemos que el mismo comenzó a aumentar más aceleradamente a partir de 1930. Para la década del cuarenta, los resultados obtenidos son:

ESI (1940=100)	
1940	100
1941	136
1942	214
1943	240
1944	263
1945	208
1946	172
1947	103
1948	111
1949	152
1950	136

Fuente: elaboración propia en base a datos de Bertino - Tajam "El PBI de Uruguay 1900-1955" Iecon, 1999

27 Tajam, H.; Yaffé, J.: “Industrialización y sustitución de importaciones en tiempos del primer batllismo y la primera guerra mundial -Uruguay, 1911-1930-”, *H-Industria*, Año 1, N°1, www.hindustria.com.ar, 2007

Otro instrumento utilizado por el Estado fue la política crediticia, brindando líneas de crédito a bajas tasas de interés para la industria en detrimento del tradicional crédito apuntalando a la ganadería. Con este sentido, el Banco República cumplió su papel de banca de fomento nacional; su ubicación en las capitales departamentales lo facilitó.

I.2.1.4. La fuerza de trabajo y su remuneración

“La industria crece, sustituyendo importaciones y beneficiándose de un poderoso instrumental de protección estatal. Paralelamente se establece la regulación del mercado laboral que dará lugar a la fijación «negociada» de los salarios donde participan los empresarios, los sindicatos y el Estado. Estas medidas, sumadas a la expansión del gasto público, los beneficios sociales y el control de los precios de la canasta básica, determinan un incremento sustancial del salario como componente de la demanda agregada. [...] En un contexto de mejora de los términos de intercambio los nuevos arreglos institucionales dan lugar al cambio estructural y transferencias de ingresos entre los sectores”²⁸

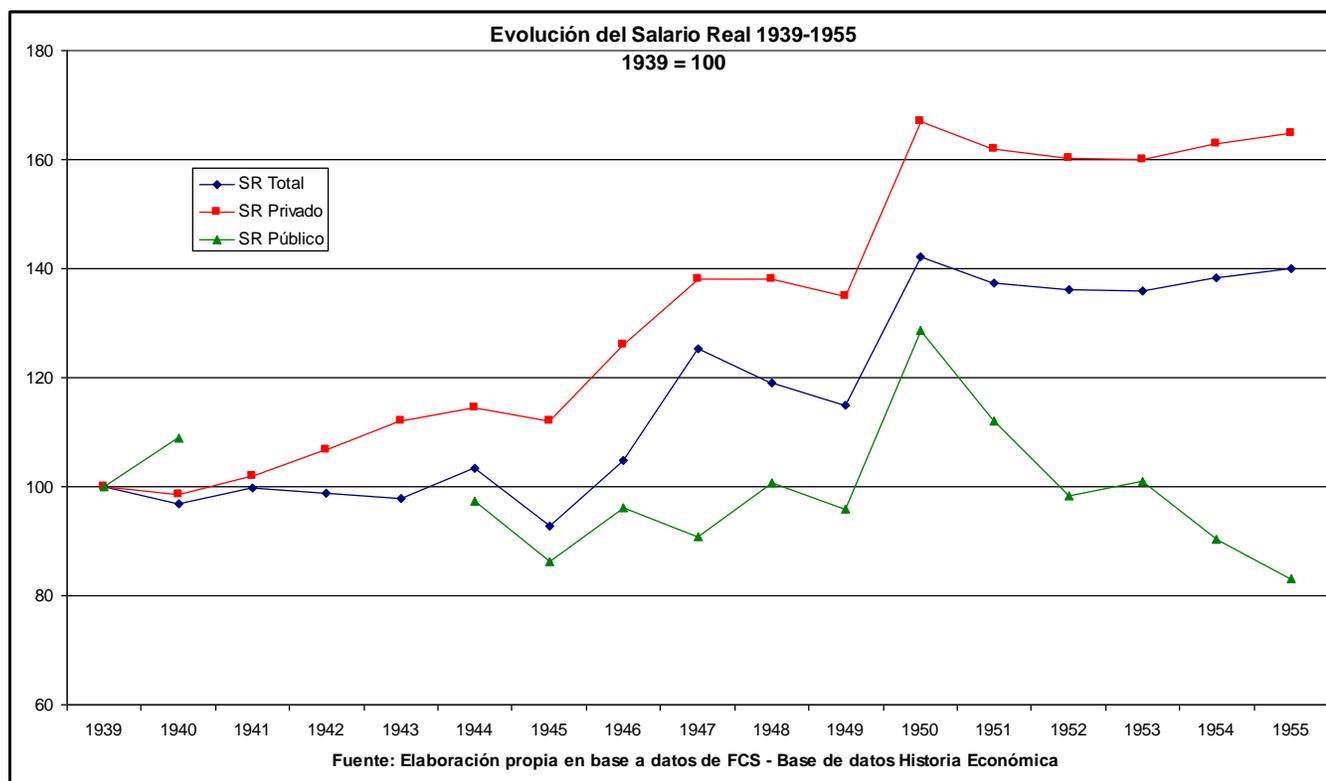
Tasas de crecimiento del Salario Real	
1940-1945	-0,86
1945-1950	8,90
1950-1955	-0,30
1940-1950	3,90
Fuente: Elaboración propia en base al banco de datos del Programa de Historia Económica – FCS	

En 1943 los salarios reales recuperaron la pérdida sufrida en la década del treinta durante el período Terrista. El nivel salarial se mantuvo hasta 1945, y en el período 1945-1950 los salarios reales crecieron a una tasa del 8,9% como promedio anual. En la década del cuarenta la tasa de crecimiento del salario real fue como promedio 3.9% anual.

Evolución del Salario Real																		
	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Índice de Salario Real	105	102	99,2	102	101,1	100	106	95	107	128	122	118	146	141	139	139	142	143
Variaciones %		-2,9	-3	3	-1	-1,1	5,7	-10,1	12,8	19,6	-5	-3,3	23,6	-3,4	-0,9	-0,1	1,7	1,3
Fuente: Elaboración propia en base al banco de datos del Programa de Historia Económica - FCS																		

²⁸ Camou, M; Maubrigades, S; *productividad y salario en la industrialización uruguaya: un estudio comparado de una empresa textil y un frigorífico, 1920-1950*, Montevideo, Terceras Jornadas de Historia Económica, 2003.

Tomando las cifras de la base de datos del programa de Historia Económica de la Facultad de Ciencias Sociales²⁹, podemos descomponer al salario real en público y privado. Considerando como período de evaluación la década del cuarenta, observamos que el salario real tuvo una variación positiva de aproximadamente el 40%. Dicha variación fue menor a la que tuvo el salario real del sector privado y mayor a la de los salarios públicos.



La bibliografía consultada no brinda datos acerca del salario real por ramas ni categorías. Únicamente “La industria manufacturera uruguaya 1913-1961” de Luis Bértola presenta una serie del salario real para la industria manufacturera en Montevideo. Para el período 1940-1950 obtenemos un crecimiento del mismo de 5,41% anual. En el período 1943 – 1954 un 3.5%.

²⁹ <http://www.fcs.edu.uy/bd/banec/director.htm>

Tasas de crecimiento del Salario Real de la Industria Manufacturera en Mdeo	
1940-1945	2,58
1945-1950	8,31
1950-1955	-0,26
1940-1950	5,41
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Luis Bértola <i>La industria manufacturera uruguaya 1913-196</i> , FCS, CIEDUR, 1991	

Comparando estos valores con las tasas de crecimiento del salario real para todas las actividades advertimos que en todo el período el crecimiento del salario real en la industria manufacturera fue superior al nivel general. Observando la evolución del salario real vemos que a partir de 1945 se da un cambio en la tendencia, coincidente con los primeros resultados de los Consejos de Salarios. Teniendo en cuenta las consideraciones de los organismos oficiales, como las apreciaciones de los historiadores económicos, se puede sostener que la tendencia ascendente del salario real coincidió con la instalación de los Consejos de Salarios.

“Si bien no existen estudios de la evolución salarial en todos los sectores de actividad, es probable que el aumento en la industria privada haya impulsado el alza en otros ámbitos -como el comercio-, aunque esto no es posible confirmarlo en el nivel actual de conocimiento del tema, y seguramente no haya sido así en el caso del medio rural”³⁰

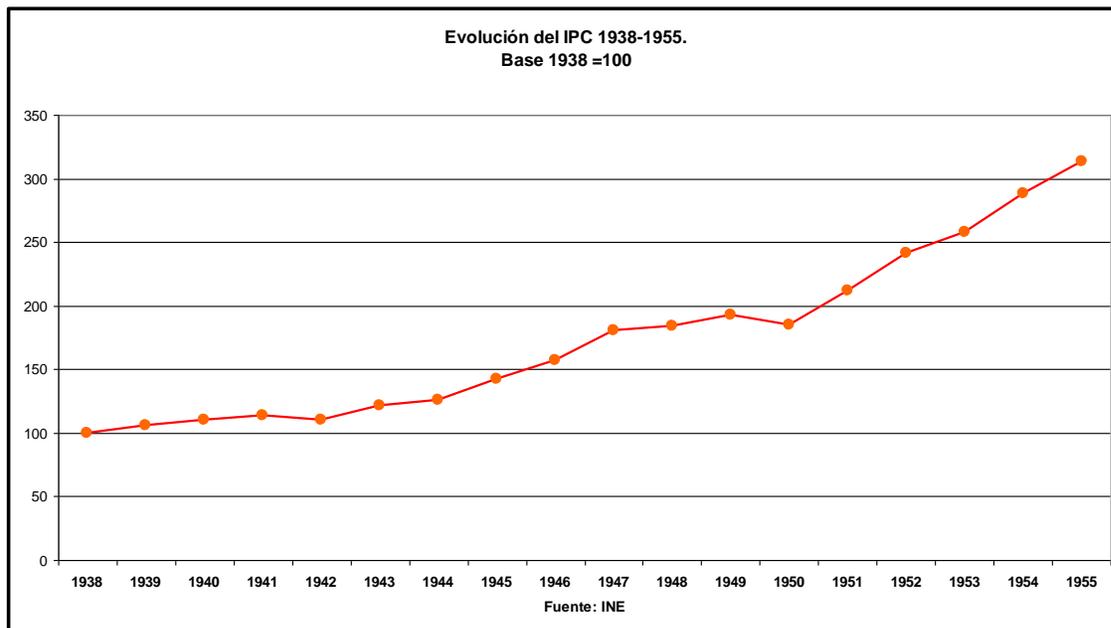
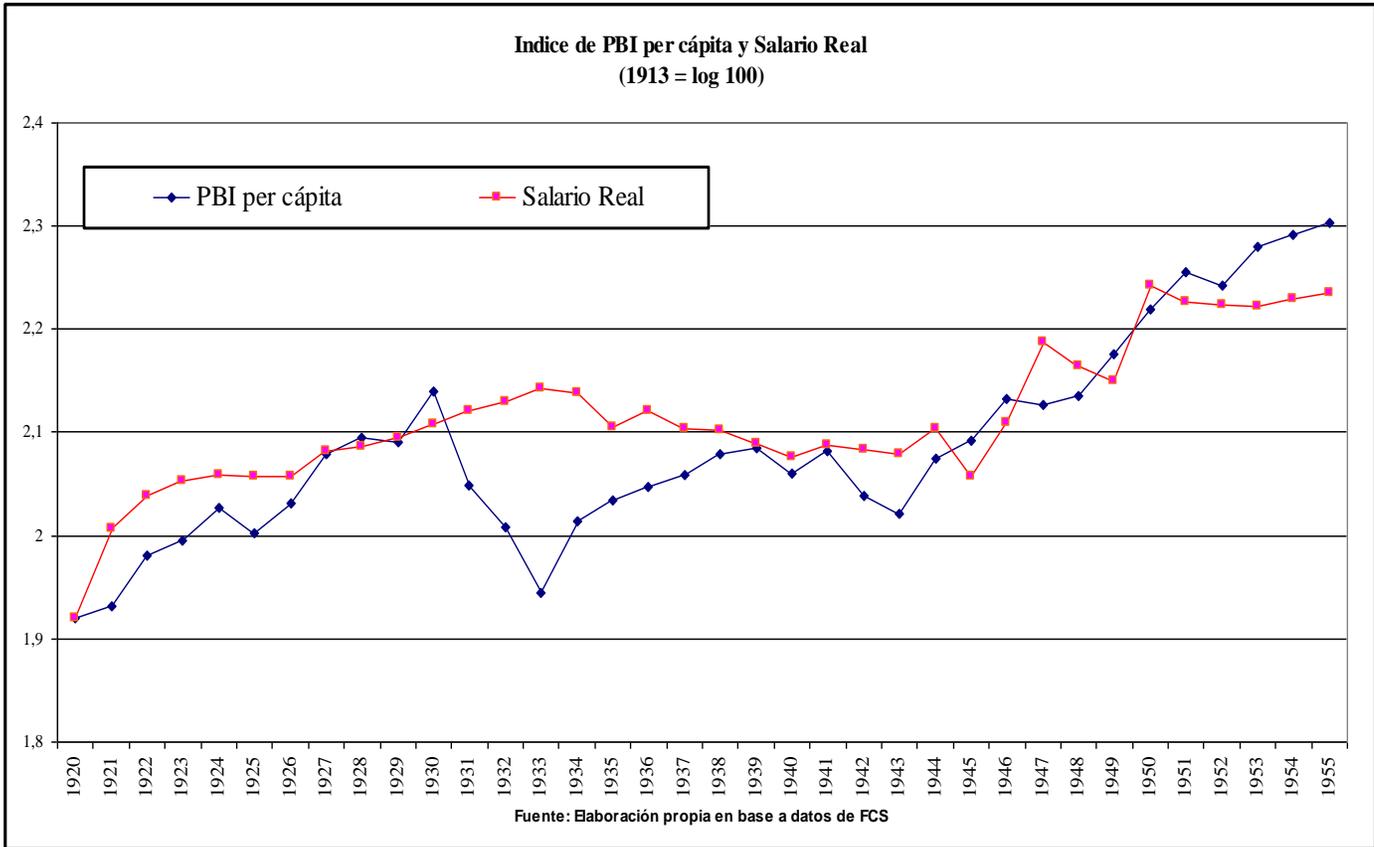
Entre 1944 y 1954, la población activa creció a una tasa anual de 1,1%. La participación de la industria manufacturera en la población activa pasó de representar del 10,9% al 17,4% ya que el empleo manufacturero aumentó a tasas del 5,9% y absorbió el 76,4% del aumento de la población activa. Según Luis Bértola³¹, la productividad del sector manufacturero creció anualmente entre 1943 y 1954 a una tasa del 3,2% afirmando que sin ese crecimiento de la productividad los salarios reales no hubieran tenido el aumento que tuvieron. La productividad estará asociada al cambio técnico más que a mayor empleo industrial.

Respecto a la inflación, dado los altos precios internacionales, en el período 1951-1953 vemos una caída en el salario real, recuperando lo perdido en 1956.

³⁰ Porrini, Rodolfo: *La nueva clase trabajadora uruguaya -1940-1950-*, Montevideo, Depto. de publicaciones de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 2005, página 104.

³¹ Bértola, L. Op. Cit. Página 202.

En la década del cuarenta no se observa un ensanchamiento de la brecha entre el PBI por habitante y el salario real, por lo que podemos decir que en el período no hubo concentración del ingreso.



I.2.2. Las condicionantes políticas y sociales

I.2.2.1. Acontecimientos internacionales

Desde 1917, la “Revolución Rusa” inició un proceso que fue implantando un régimen comunista en un vasto territorio que había sido dominado por el Imperio Ruso, visualizándose en el resto del mundo como el diseño de un modelo alternativo -político, económico y social- al sistema capitalista vigente.

Por otra parte, la “Paz de Versalles” que determinó las condiciones del fin de la guerra estableció durísimas exigencias económicas y militares a los vencidos. La Crisis del 29 y la Gran Depresión que le siguió generaron una situación de gran contracción a nivel mundial.

La crisis económica del 29, se expandió por todo el mundo capitalista. La gran consecuencia para los asalariados fue el desempleo masivo, registrando valores récords en la historia de países como Gran Bretaña y Alemania, con tasas del 23% y 44%, respectivamente.

Por otra parte, en los países socialistas se asistía a una etapa de expansión económica y de industrialización, debido a la ejecución de los Planes Quinquenales, que consistían en una programación económica con el fin de “modernizar” la economía rusa, expandiéndola e industrializándola.

“En el contexto de la Gran Depresión y los años que le siguieron se produjeron cambios políticos importantes a nivel mundial. Japón y una mayoría de países europeos encabezados por Italia y Alemania dieron un «giro a la derecha», con la excepción de España y Escandinavia. Por otra parte se verificó un fuerte retroceso de la «izquierda revolucionaria», en parte debido a las apreciaciones y políticas de la Internacional Comunista que subestimó el peligro de Alemania y adoptó una táctica de aislamiento alejándose de la socialdemocracia. En América, los EEUU experimentaron un paso a la «izquierda» con Roosevelt, y en México, Cárdenas dinamizó la revolución mexicana.”³²

En julio de 1936, comenzó la sublevación “nacionalista” contra el gobierno de la República Española. La guerra terminó con la victoria “nacionalista” y la implantación de un régimen dirigido por Francisco Franco. Estos sucesos tuvieron grandes repercusiones en el Uruguay y su sociedad, motivando intensos esfuerzos de solidaridad, los cuales se vieron reflejados desde el envío de ropa y alimentos hasta la participación de combatientes en la misma guerra. Este apoyo a los republicanos se vinculó y coincidió con el proceso de lucha contra el régimen dictatorial uruguayo de esos años.

³² Porrini, Rodolfo, Op. Cit, página 52.

El gobierno uruguayo rompió relaciones con la URSS -1935- y con la República Española en setiembre de 1936. Por otra parte, se dio un aumento de las relaciones comerciales con Alemania, pero la influencia de los EEUU, se volvió notoria, en especial luego de la visita del presidente Roosevelt a fines de 1935 a nuestro país.

Desde el comienzo de la Segunda Guerra Mundial, se evidenció el progresivo proceso de alineamiento pro-aliado del Uruguay, haciéndose más evidente con las distintas medidas adoptadas por el gobierno. Esto contribuyó a un acercamiento del gobierno de Baldomir con los sectores políticos opositores. Es decir, las condiciones externas llevaron a la formación de alianzas entre el gobierno con los batllistas, comunistas y otros, y el alejamiento del Herrerismo, el cual se negaba al rumbo de política exterior “pro-estadounidense”.

*“La caracterización comunista de la guerra como «imperialista» y la estrategia derivada de promover la «neutralidad» y la defensa de la política exterior soviética, generó especialmente en el Partido Socialista una actitud de total rechazo. Esta también se extendió a los ámbitos de trabajo conjunto en las organizaciones sociales, entre ellas las sindicales.”*³³

La guerra entonces repercutió en la realidad nacional de distintas maneras, en el ámbito sindical por ejemplo, a comienzos de 1940 se realizó una “Asamblea Nacional de Sindicatos” convocada por el “Comité de Unidad y Organización”, se nombró el “Comité pro Unión General de Trabajadores”, en su plataforma en primer lugar, se incluyó una posición ante la guerra: “1º- *Lucha contra toda tentativa destinada a incorporar al país directa o indirectamente a la política guerrera del imperialismo. Oposición al actual o cualquier otro proyecto de servicio militar obligatorio*”.³⁴

La victoria aliada sobre las potencias del “Eje” y el fin de la guerra dio origen a un nuevo periodo en la historia mundial, caracterizada por la emergencia de dos potencias la URSS y EEUU. Se inició entonces el periodo denominado “Guerra Fría”, desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta la caída de la URSS.

Se comienza a evidenciar en la interna de los países el peso de la realidad mundial en relación a la correlación de fuerzas internacionales, ambientando en ellas un clima de enfrentamiento civil, bajo la cobertura ideológica comunismo versus democracia liberal.

“Solo por poner un ejemplo uruguayo citaremos el episodio en que el diario batllista «El Día» no enarboló la bandera de la URSS al festejarse en 1945 la caída de Berlín y la

³³ Ibídem, página 226.

³⁴ El Socialista, “Por la Unidad Obrera. Plataforma De Unidad Sindical Nacional”. N°6, Montevideo, 15/2/1940, página 7

agresiva respuesta que ocasionó por parte de los comunistas. El clima de entendimiento “antifascista” se desintegraba en función de la nueva contradicción mundial.”³⁵

Por otra parte, la caída del Imperio Británico tuvo sus repercusiones en Uruguay, al no poder mantener sus empresas económicas en el país -aguas corrientes, ferrocarril, transporte ferroviario-.

“[...] El proceso de descolonización, la emergencia del «tercer mundo», con su dramático subdesarrollo, atraso y marginación, e incluso, los movimientos favorables a unir a los países no- alineados, no tuvieron la repercusión que lograron en otros lugares de Latinoamérica. El Uruguay disfrutó de una situación económica favorable, derivada de los beneficios que dejaron nuestra producción agropecuaria y nuestro comercio exterior durante la Segunda Guerra Mundial, el periodo de reconstrucción y posterior guerra de Corea,”³⁶.

I.2.2.2. Acontecimientos políticos nacionales

Durante la presidencia de F. Viera -1915-1919-, no se avanzó en materia de políticas sociales tendientes a mejorar la situación laboral de los trabajadores en relación con el gobierno de José Batlle y Ordoñez. Como Ejemplos de estas leyes a favor de los trabajadores podríamos citar: medidas para evitar accidentes de trabajo -1914-, jornada de 8 horas -1915-, la reinstalación de las “ferias francas” para facilitar a los sectores populares al acceso a bienes de consumo. Este período fue caracterizado por continuos enfrentamientos con el movimiento obrero, así como varios sucesos de agitación social en respuesta a hechos tales como la caída del salario real, o el intento de no cumplir con las leyes laborales -limitación de la jornada- por parte de los empleadores.

A comienzos de los años treinta, los partidos continuaban fragmentados en varios sectores. Los partidos tradicionales representaban el 90% del electorado, mientras que los partidos no tradicionales o “de ideas”, Unión Cívica, Partido Socialista y el Partido Comunista, tuvieron gran importancia, pero no consiguieron insertarse en la realidad política nacional, obteniendo una escasa participación electoral del 7%.

El Partido Colorado, poseía en su seno 5 grupos con orientaciones diversas, los “riveristas” encabezados por el Senador Manini Ríos, conservador y anticolegialista, el Partido Colorado “Por la Tradición”, del Dr. Julio María Sosa, también contra el reformismo Batllista, el “Partido Colorado Radical”, orientado por el ex presidente

³⁵ Porrini, Rodolfo: Op. Cit., página 57.

³⁶ Nahum, B; Cocchi, A.; Frega, A.; Trochón, Y.: *Historia Uruguaya, Tomo 7, Crisis política y recuperación económica 1930-1958*, Mdeo, Ediciones de la Banda Oriental, página 74.

Feliciano Viera, opuesto al batllismo y con fuerte arraigo en los nuevos sectores burocráticos, el “Partido Colorado Batllista” el cual constituyó la mayoría, y la agrupación “Avanzar”, de “izquierda”, ya que mostró fuertes influencias doctrinarias del socialismo marxista.

En el Partido Nacional estaban presentes 4 tendencias, los “caudillistas” liderados por Herrera, de mayoría partidaria, y con fuerte presencia en el medio rural y en el sector agro exportador, el llamado sector “doctoral”, anti Herreristas, el “radicalismo” liderado por Dr. Lorenzo Carnelli y Dr. Ricardo Paysero, identificados con el reformismo económico-social, y la “Agrupación Demócrata Social”, del Dr. Carlos Quijano, fundada en 1928, con tendencia de izquierda.

Había en el país una grave situación económica, social y política cuando se llegó a las elecciones de 1930. Tanto el Partido Colorado como el Partido Nacional se encontraban entonces divididos y con fuertes discrepancias a la interna de ambos. El resultado de la elección determinó la victoria para el Partido Colorado por 15.000 votos sobre el Partido Nacional, se inició entonces la presidencia del Dr. Gabriel Terra -1931 a 1933-.

La crisis económica y sus repercusiones sociales se agravaron: la desocupación aumentó, a fines de 1930 había 30.000 desocupados, lo cual representaba la tercera parte de los asalariados de la industria manufacturera, la depreciación de la moneda fue de un 60% en 1931, se dieron constantes incidentes políticos, con muertos y heridos.

El 31 de marzo de 1933, desde la presidencia el Dr. Gabriel Terra dio el Golpe de Estado, apoyado por las fracciones de “derecha” de los partidos Colorado y Nacional y los sectores económicos agro exportadores, la banca y las empresas extranjeras. Este Golpe de Estado, “[...] *intentó dar respuestas a los graves problemas económicos y sociales y modificar algunas de las orientaciones de gobierno, en especial de las que habían estado a cargo del otro componente del Poder Ejecutivo, el Consejo Nacional de Administración.*”³⁷

Hacia 1937, se va produciendo un debilitamiento del Terrismo, se barajaban diversas candidaturas para las elecciones de 1938, siendo la de Baldomir la vencedora. Fue así, que en dichas elecciones triunfo el partido Colorado con la candidatura de Baldomir-Charlone.

*“La evolución política del Presidente, en especial su acercamiento a los sectores opositores -batllistas y nacionalistas independientes- y el correlativo alejamiento de sus antiguos aliados, en especial el Herrerismo, fue delineando las nuevas alianzas que confluirían el 21 de febrero de 1942 en el golpe de Estado dado por Baldomir”.*³⁸

³⁷ Porrini, Rodolfo, Op. Cit, página 57

³⁸ Frega, A.; Maronna, M.; Trochón, Y.: *Baldomir y la restauración democrática -1938-1946-*, EBO, Montevideo, 1987, página 26.

Por otro lado, se vivía un proceso político tendiente a la democratización que suponía una reforma constitucional, este factor sumado al alineamiento internacional pro aliado, desembocó en el golpe de Estado que dio el Presidente Baldomir el 21 de febrero de 1942.

La aprobación de la nueva Constitución se realizó en noviembre de 1942, comenzando la última fase del proceso de transición y recuperación democrática, triunfando el Partido Colorado, con la candidatura de Amézaga-Guani, resultado de un acuerdo entre el batllismo y el baldomirismo.

Amézaga “*Propuso un sesgo social a las políticas estatales que se expresó en diversas iniciativas, la formación de comisiones especiales de integración pluripartidaria, el mantenimiento del Estado como «gran empleador», la aprobación de leyes laborales y la implantación del sistema de Consejos de Salarios, entre otras.*”³⁹

En 1946, triunfó nuevamente el Partido Colorado, con el retorno al batllismo y la formula de Berreta-Batlle Berres, registrándose esta vez una muy importante votación del Partido Comunista, que obtuvo 5 diputados y un senador.

I.2.2.3. Aspectos sociales. El emerger de una nueva clase obrera

Con el triunfo de la Revolución Rusa en 1917, el movimiento sindical se vio reforzado y estimulado. El periodo 1916-1920 se caracterizó entonces por una fuerte y alta conflictividad laboral; se destacaron en marzo de 1916 la huelga de los panaderos, la cual se resolvió a favor de los mismos; el conflicto en el frigorífico Montevideo, durante el cual se produjeron enfrentamientos entre obreros y fuerzas policiales y militares, dejando varios heridos. Luego de 11 días de conflicto, con la intervención del Ministro Baltasar Brum, se llegó a un acuerdo bilateral con la readmisión de los huelguistas y el aumento del salario. En mayo de 1917, comenzó otro conflicto en el Cerro, esta vez fueron los frigoríficos Artigas, Uruguayo y Montevideo. Un total de 6000 obreros participaron del mismo. La Federación Obrera Regional Uruguay -FORU- decretó una huelga general en apoyo al conflicto, la cual fracasó y se perdió el mismo.

Otros ejemplos de conflictos laborales fueron los ocurridos en 1918, el de la Federación Obrera Marítima, la huelga tranviaria y de choferes; la huelga general decretada por la FORU, en agosto de ese año, la cual fue levantada debido a la fuerte represión.

La década del 20, también se caracterizó por diversos conflictos laborales; por ejemplo el conflicto de vendedores de diarios -1920-, con fuertes represiones policiales, detenciones

³⁹ Porrini, Rodolfo, Op. Cit., página 63.

y situaciones de violencia física, el de trabajadores tranviarios, municipales, gráficos -entre 1922-24-.

Nacimiento de una nueva clase obrera

Tomaremos el concepto utilizado por Porrini, sobre la gestación de esta nueva clase obrera, con características particulares que la diferenciaban con la de periodos anteriores. Nos es imprescindible analizar cómo está formada esta nueva clase obrera, para poder entender como la misma surgió y se movilizó en búsqueda de la conquista a sus reclamos.

Comenzaremos realizando un acercamiento a la estructura poblacional, es importante tener en cuenta que no existió censo poblacional nacional luego del realizado en 1908 hasta 1963, se realizaron entonces diversas estimaciones como la de Juan José Pereira y Raúl Trajtenberg, de la cual se desprende la existencia de un fuerte proceso de urbanización, con una creciente concentración demográfica en Montevideo, pasando ésta de constituir un 29.7% de la población total, en 1908 al 43.4% en 1957.

Es claro que hay problemas para el cálculo de la población activa, lo cual derivó en una discusión sobre el mismo. Para Pereira y Trajtenberg, la población activa es la ocupada sumada la población sin empleo y la que busca trabajo.⁴⁰

Podemos resumir las conclusiones de este trabajo en el siguiente cuadro⁴¹:

	PEA TOTAL	Hombres	%Hombres /pob. total	Mujeres	%Mujeres/pob. total
1909	428.522	355.220	64.96	73.302	13.88
1934	748.698	608.482	64.90	140.216	15.74
1939	806.264	651.839	65.68	154.425	16.24
1944	857.130	688.995	65.76	168.135	16.68
1949	904.525	722.945	65.04	181.580	16.87
1954	951.641	755.859	63.19	195.782	16.83

Se desprende del mismo, el aumento de la participación de las mujeres en la PEA, pero no es posible determinar en qué momento del tiempo se incorporaron al mercado laboral o a qué ritmos.

Por otra parte Quijano⁴² entiende por población activa “la que tiene una ocupación remunerada” y 14 años o más de edad, excluyendo los desocupados y el servicio doméstico

⁴⁰ Pereira, J.J., Trajtenberg, R. *Evolución de la población activa en Uruguay*, UdelaR, Iecon, Montevideo, 1966, página 123.

⁴¹ Pereira, J.J., Trajtenberg, R. *Evolución de la población activa en Uruguay*, UdelaR, Iecon, Montevideo, 1966, cuadros N° 65 y 66.

sin remuneración. Deja fuera de la categoría también a jubilados, rentistas, estudiantes y las personas que están enteramente a cargo de otro.

Quijano sintetizó algunas ideas generales sobre la población en Uruguay hacia mediados de los 50, lo cual lo llevó a señalar que la misma era de 2.600.000 habitantes; y mediante información para los sectores de actividad, primario, secundario y terciario, concluyó que la misma alcanzaba una cifra de 1.021.000, repartiéndose en los siguientes porcentajes: primario (28.2%), secundario (24.4%) y terciario (47.3%), lo cual representaba una participación de la PEA en la población total del 39.2%.

Por otro lado, también están los valores señalados por la OIT, que atribuía a la PEA una participación del 40.7%. Los problemas en la estimación de la población activa también se presentaron con el cálculo de los asalariados, el cual no ha sido estimado. Porrini realiza una aproximación mediante los cálculos realizados por Quijano, resumiendo los resultados obtenidos en el siguiente cuadro⁴³:

Sector primario: Agricultura, Ganadería, incluida Pesca, mayores de 14 años	218.000
Sector secundario: deducidos Pesca y Servicios Personales y patronos.	205.000
Sector terciario: deducidos patronos.	423.000
Total de los tres sectores	846.000

“[...] De esto podría desprenderse, que del total de población activa que Quijano situaba en 1.021.000, el guarismo 846.000 representaría un 82.85%, o sea, de sectores no patronales, aunque no estamos seguros que se trate exclusivamente de «asalariados». Nos resulta algo elevado ese porcentaje [...] pues los datos de salarización desde el Censo de 1963 en adelante indican un porcentaje cercano al 70%”⁴⁴. Señala Porrini como una posible causa de error en la estimación de Quijano, la sobreestimación de los asalariados rurales. Se presentó una discusión en relación a si “fuerza de trabajo rural” equivale o no a fuerza de trabajo “asalariada”, ya que los Censos Agropecuarios no discriminan la en “población trabajadora rural” su condición de asalariada, de pequeño propietario o patrón.

En relación a los asalariados industriales, se presenta la información disponible en Porrini, para los años 1926, 1930, 1936, 1952 resumida en el siguiente cuadro:

⁴² Quijano, Carlos: “Población activa y renta nacional del Uruguay”. En Revista de Economía, Tomo XIII-1955-1956-, N°42-43, página 335.

⁴³ Porrini, Rodolfo, Op. Cit., página.72.

⁴⁴ Ibídem

Años	Cantidad de establecimientos	Personal ocupado en Montevideo	Personal ocupado en el interior	Total de trabajadores ocupados
1926	6.267	53.431 84.3%	9.914 15.65%	63.345
1930	7.403	78.671 83.3%	15.740 16.7%	94.411
1936	11.470	73.180 81.2%	16.948 18.8%	90.128
1948	20.122	#	#	150.000

Dentro de los asalariados industriales, fue la industria manufacturera la de mayor participación y durante este periodo la que recibió el mayor impulso.

En relación a la distribución de los asalariados ocupados en la industria manufacturera entre 1930 y 1947 entre las industrias tradicionales y las dinámicas, Millot, Silva y Silva⁴⁵ elaboran el siguiente cuadro:

	1930	1937	1941	1945	1947
Industrias	N° ocups (%)				
Tradicional	37.589 (69.4)	44.682 (67.7)	52.716 (63.7)	60.291 (62.7)	62.927 (58.6)
Dinámicas	16.569 (30.6)	21.295 (32.3)	30.004 (36.3)	35.944 (37.3)	44.507 (41.4)
Total	54.158 (100)	65.977 (100)	82.720 (100)	96.235 (100)	107.434 (100)

Se observa un decrecimiento de la importancia en la participación en la estructura productiva industrial de los sectores tradicionales frente a los dinámicos. Al desglosar dicha estructura, se observa el aumento del peso de la industria textil, pasando del 4.6% al 11.4%, un decrecimiento de la alimenticia, cuya base es la frigorífica, -de 33.4% al 26.5%- y dentro de las dinámicas se observa el importante ascenso de la metalúrgica -de 7.2 al 14.1%-.

En relación a la participación de la mujer en la masa asalariada, Pereira y Trajtenberg, calculan la ponderación del género femenino en el total de la Población Activa representando esta el 17.1% en 1908, y el 20.67% en 1954. Por otra parte, Camou⁴⁶ señala, que a comienzos del siglo XX la información censal indica una participación de la mujer en el mercado de trabajo de alrededor del 29%, con una “división sexual del trabajo”, donde las ocupaciones asignadas a la mujer son el trabajo doméstico, y dentro de la industria, en el calzado y los textiles.

La fuerza de trabajo femenina, parece haber sido utilizada también como “ejército de

⁴⁵ Millot, Julio; Silva, Carlos; Silva, Lindor, *El desarrollo industrial del Uruguay*, Dpto. de publicaciones, UdelAR, Mdeo, 1972, Cuadro N°7. en Porrini, Rodolfo, Op. Cit., página.72

⁴⁶ Camou, María: “La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar y Soulas-1920-1949-”. Op. Cit, página 8.

reserva”, lo cual se concluye del papel desempeñado por los menores salarios percibidos y durante periodos recesivos -abaratando el costo laboral- o en momentos de fuerte demanda. Por otro lado, este menor salario en comparación con el percibido por los hombres, puede expresar la debilidad de las mujeres enfrentando a las jerarquías fabriles, dicha debilidad también se expresó al interior de las organizaciones sindicales, al haber presentado desventaja en la participación de los niveles de conducción sindicales. En las actividades donde la participación de las mujeres fue importante, se introdujo el reclamo de “*igual función igual salario*”.

Es claro que la “[...] *fuerza de trabajo femenina pudo haberse expresado e incidido en forma particular en la construcción de la «conciencia de clase» obrera y femenina a la vez: coincidiendo con los trabajadores hombres en su condición de explotadas, las mujeres tal vez asumieron otros roles y practicas -en la familia y en el barrio- que nutrían sus concepciones y su propia mirada de «clase» a la que pertenecían. Parece resultar evidente entonces que la mujer se fue incorporando a esta «nueva clase trabajadora», fue uno de sus componentes, incidió en sus perfiles y creó formas específicas de identidad trabajadora*”.⁴⁷

Otro aspecto a considerar a la hora de analizar el interior de esta clase obrera, es la incidencia que tuvo en la gestación de la misma la migración interna y externa. En relación a la primera, Chiarino y Saralegui⁴⁸, señalan el despueble de la campaña entre 1910 y 1939, y el proceso de asentamiento de miles de migrantes a lugares considerados “*campaña*”, los suburbios de las ciudades del interior, “*que ofrecen un miserable nivel de vida*”. Por otra parte, Finch⁴⁹ señala que la causa más importante del crecimiento capitalino el cual pasó de constituir el 29.7% en 1908 al 46.3% en 1963, fue precisamente la migración interna.

En conclusión, [...] “*se produjo una disminución porcentual de la población rural y la «población trabajadora rural» en relación al total, que el crecimiento de la población capitalina superó al de la población rural y a otros centros urbanos, y que la actividad industrial y el empleo dedicado a la misma aumentó en forma notoria, lo que supuso absorber fuerza de trabajo de otros sectores de actividad -agropecuaria, a los aun no integrados al mercado de trabajo formal -jóvenes, mujeres-, y en Montevideo, a los procedentes del interior -urbano y rural-*”.⁵⁰

En cuanto al aporte al asalariado urbano de la migración externa, Millot-Silva-Silva, atribuyeron el crecimiento de la ocupación industrial durante el periodo 1930-1947 a dos

⁴⁷ Porrini, Rodolfo Op. Cit., página 89.

⁴⁸ Chiarino, J.V., Saralegui, M., Cayota, M. :“Detrás de la ciudad”, *Cámara de Representantes*, Mdeo, 1996, página 317

⁴⁹ Finch, Henry, *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, Montevideo, EBO, 1980, pág. 203.

⁵⁰ Porrini, Rodolfo: Op. Cit., página 91.

fenómenos, por un lado la corriente interna y por otro la corriente migratoria continental, la cual disminuyó en comparación al periodo 1919-1930, pero igualmente significó un ingreso de 30.000 personas.

En 1930, los trabajadores inmigrantes representaban el 20% de la ocupación industrial. En el tramo considerado entre 1930-1934, se observa tanto una caída en las cifras, como el fin de las “migraciones importantes”, incluso produciéndose el fenómeno inverso, es decir un fenómeno de retorno. Entre 1935 y 1939, la inmigración se estabilizó en cifras de 2.000 y 3.000 anuales, mientras que durante el periodo 1940-1944, se caracterizó por cifras críticas y saldos negativos, continuando con una recuperación entre 1945-1954.

I.2.2.4. El desarrollo del movimiento sindical

Porrini señala que según P. Alfonso desde los años treinta se observa un sindicalismo de transición, *“el comienzo de un proceso que pondrá fin al sindicalismo estructurado por oficios, finalista, con un alto grado de componente de ideología anarquista o anarcosindicalista, y dará lugar a un movimiento sindical estructurado por rama de industria, con mayor penetración en la masa de trabajadores, que, sin dejar de buscar fines revolucionarios, articulará dichos fines con reivindicaciones económicas inmediatas”*⁵¹.

Es notorio que desde comienzos de la década de los cuarenta se fue manifestando un renacimiento sindical mediante el surgimiento y fortalecimiento de sindicatos, la construcción de centrales o coordinaciones sindicales.

El proceso de desarrollo industrial se dio a través de la concentración de la producción y de la ocupación industrial. Estas nuevas unidades que daban trabajo a cientos de trabajadores posibilitaban la sociabilidad y relaciones entre sus trabajadores. Esta comunicación más intensa entre compañeros de trabajo facilitaba la organización sindical o la militancia política.

Otro aspecto interesante a considerar, fue la formación de barriadas obreras, lo cual posibilitó aun más la comunicación entre trabajadores, pudiéndose identificar la principal actividad laboral de sus moradores. Esto permitía otro nivel de relacionamiento y prácticas de tiempo libre, ya que se compartían momentos que excedían el horario de trabajo. Algunos ejemplos son: el Cerro, Pueblo Victoria, La Teja, Capurro, Paso Molino, Maroñas y Villa Española.

Fue en el marco de importantes luchas y huelgas, un contexto estatal favorable, y el nacimiento de esta nueva clase y de luchadores sociales mayormente jóvenes, como

⁵¹ Mantero Álvarez, Op. Cit., página 101

Ferrovianos, Obreros frigoríficos, del caucho, textiles y metalúrgicos, de empresas públicas como UTE, ANCAP, de la empresa del Gas, maestros, trabajadores de la construcción y el puerto, entre otros, que fueron fundando y reconstruyendo sus sindicatos. Algunos ejemplos son: la confirmación, en febrero de 1942 de la existencia de la Unión Ferroviaria, después de 34 años de destruida su antecesora la Unión Ferrocarrilera. En diciembre de 1941 se creó la “Federación de la Carne” y en enero de 1942 la “Federación Obrera de la Industria de la Carne y Afines, Autónoma”. En setiembre de 1940 se fundó la “Unión Obrera Textil”, luego del conflicto en una de las empresas textiles y el apoyo solidario de otras. En marzo de 1941, se fundó el primer sindicato de los metalúrgicos, el “Sindicato Único de la Industria Metalúrgica”.

Otro aspecto que nos muestra la potencia y el dinamismo del nuevo proletariado y de las ideologías que predominaban en el mismo, fue el proceso tendiente a conformar una central de trabajadores.

A comienzos de 1940, se realizó una “Asamblea Nacional de Sindicatos”, en la cual participaron 34 organizaciones de Montevideo y el interior, 11 “delegaciones fraternales” y 3 en calidad de oyentes. En la misma se determinó la necesidad de crear una central única de trabajadores y extender al máximo la sindicalización, nombrándose un “Comité pro Unión General de Trabajadores”. El primero de mayo de 1941, se realizó un acto paralelo al organizado por el “Comité pro UGT” por parte del “Comité Sindical Anti totalitario”, formado por sectores que no estaban de acuerdo con los sindicatos formados por fuerzas “totalitarias”. En marzo de 1942, se realizó el Congreso fundacional de la UGT, participando 65 organizaciones sindicales de todo el país. En el Primer Congreso Ordinario de la UGT en 1944, participaron 101 organizaciones, mientras que en el Segundo Congreso fueron 89 organizaciones las que asistieron de un total de 103 de las pertenecientes a la UGT. Era un objetivo para la central, ampliar la participación de las diversas tendencias en todos sus niveles, inclusive en la dirección, ya que formaban parte de la misma, personas de distintos partidos, siendo la minoría comunista. Además, mantenía un discurso unitario e intentaba desplazar las viejas tácticas anarcosindicalistas por una más flexible donde se procurara, mediante una propaganda previa, concientizar a los trabajadores, antes de salir a la huelga.

Luego de los episodios de la huelga frigorífica en enero de 1943, y como fruto de las divergencias ideológicas que se expresaban en el conjunto de los sindicatos, se constituyó el Comité de Relaciones Sindicales” -CRS-. El CRS se nutrió de sindicatos “autónomos” de las centrales existentes, entre los cuales se hallaban la “Federación Autónoma de la Carne”, y la “Unión Ferroviaria”. En 1944, el Comité de Relaciones Sindicales convocó al acto del Primero de Mayo, en el cual participaron 20.000 personas.

Fue así como el movimiento sindical se encuentra entonces ante la ley de Consejos de

Salarios, con polémicas ideológicas y enfrentamientos en las organizaciones gremiales.

“La división comenzó a revertirse desde mediados de los años cincuenta, en medio del reconocimiento general de la «crisis» en todos los renglones de la actividad económica. Fue así que en 1956, luego de una huelga frigorífica que usó la inédita medida de lucha de la "huelga de hambre» -así como la marcha a pie de los obreros frigoríficos desde Fray Bentos a la capital-, desde la Federación Autónoma de la Carne se convocó a una reunión de la cual surgió la «Comisión Coordinadora pro Central Única» que, si bien no unificó la fuerzas sindicales, retomó las prácticas de acción conjunta, realizando 9 medidas de paro solidarias entre 1956 y 1958. A partir de ese último año, y disuelta la coordinación, se inició otro proceso de acercamiento entre importantes tendencias sindicales, llevando, entre 1959 - año en que se disolvió la UGT - y 1961, a la formación de la Central de Trabajadores del Uruguay -CTU-. Desde mediados de los 50 también se dieron luchas y huelgas entre los trabajadores rurales, y la formación de sindicatos de cañeros, remolacheros y arroceros en el litoral y el este del país. Y a nivel regional, ocurrió la victoria de la Revolución Cubana y su posterior definición «marxista-leninista », que influyó en todo el continente americano”⁵².

I.2.2.5. La relación del Estado con los trabajadores

¿Cuál fue el papel desempeñado por el Estado en el marco de relaciones de los años cuarenta, en cuanto a la articulación entre las clases y en particular los conflictos sociales y su institucionalización?

Podemos decir que la reactivación económica, el desarrollo industrial sostenido, la gestación de la nueva clase trabajadora, fueron algunos de los factores que posiblemente coadyuvaron en la gestación del nuevo modelo de relacionamiento entre Estado, empresarios y trabajadores.

En 1936, el Ministro de Industrias y Trabajo, remitió en nombre del Poder Ejecutivo, proyectos de ley sobre “*organización de sindicatos gremiales*” y “*juzgados de trabajo*”. Se proponía avanzar en la normativa que regulase la formación y funcionamiento de las gremiales “*tanto de patrones como de obreros*”. Se buscaba fomentar la formación de agremiaciones “*legales*”, otorgándoles franquicias, derechos y beneficios como el [...] “*derecho a celebrar contratos colectivos de trabajo y la potestad de accionar por incumplimiento o violación del pacto colectivo*”, de la cual carecían los otros sindicatos”.⁵³

⁵² <http://www.pitcnt.org.uy/front/base.vm#/historia>

⁵³ *República Oriental del Uruguay*. “El año 1936 en el Ministerio de Industrias y Trabajo. La gestión del Ministro Doctor Zoilo Saldías”, Montevideo, Imprenta Nacional, 1937, en Porrini, Rodolfo Op. Cit., páginas 20-63.

Al mismo tiempo desde el Instituto Nacional del Trabajo se fue promoviendo un ámbito de negociación colectiva entre patronos y trabajadores. Desde 1936 comenzaron a aparecer los primeros convenios colectivos. Fue en este marco el 4 de agosto de 1937, que se sancionó la Ley N° 9.675 referente a los convenios colectivos y de sus efectos. Esta ley marcaba el inicio de la participación del Estado y su garantía en el cumplimiento de los convenios entre empleados y empleadores.

Entre los cuarenta y cincuenta se fue construyendo un entramado entre sociedad y Estado bastante articulados, por un lado contó con el soporte de integración de los asalariados urbanos, la cual fue posible gracias a la existencia de una concepción estatal que sostuvo la conveniencia de la “*justicia social*”, junto a la armonización y prevención de los conflictos. Esta concepción tiene su origen en el país en el gobierno de Batlle y Ordoñez, es la fundamentación de todas las leyes laborales que se presentan a partir de ese período.

En 1942, triunfó el Partido Colorado siendo el Presidente Juan José Amézcaga, detectándose en su planteo una vertiente de “*justicia social*”. Fue entonces en el campo de la legislación laboral que se percibió mejor el nuevo relacionamiento del gobierno con los obreros, el mismo protagonizó el proceso de incorporación de la licencia anual paga a los beneficios de los asalariados, en 1933, el derecho era sobre los empleados de comercio y de oficinas de propiedad privada con más de un año de servicio. Derecho el cual fue extendiéndose a más trabajadores. En 1941, se dispuso una medida para atender la problemática de la ocupación post zafra de los trabajadores de los frigoríficos de Montevideo y Fray Bentos, para lo cual se resolvió asegurar una jornada mínima de 100 horas mensuales. En 1940, se aprobó una ley sobre “*trabajo a domicilio*” tendiente a establecer garantías para el trabajador, y sus derechos incluidas remuneraciones y condiciones laborales.

Por otra parte, en el campo de la previsión social, en 1940 se extendió a todos los funcionarios públicos el derecho al régimen de jubilaciones y en 1942 al servicio doméstico y en enero del año siguiente al sector rural.

Dentro del movimiento sindical, las orientaciones mayoritarias -comunistas, socialistas y “autónomos”- estaban de acuerdo en apoyar la ley de Consejos de Salarios. El movimiento anarquista por su parte se encontraba en desacuerdo con la ley, ya que la consideraban como un intento por parte del Estado de someter bajo su dominio a los sindicatos.

I.2.3. Las condicionantes jurídicas

I.2.3.1. Antecedentes

Cabe recordar que Uruguay había suscrito y ratificado el Convenio N° 26 de la OIT, donde se trata el tema del salario mínimo. Este convenio entró en vigencia el 14 de junio de 1930 y fue ratificado por el decreto ley N° 8.950 del 5 de abril de 1933. De esta manera, Uruguay quedó comprometido a establecer métodos para la fijación de salarios mínimos para los trabajadores empleados en industrias, o parte de industrias, en las que los salarios fuesen muy bajos y en las que no hubiese un método de fijación de salarios efectivo. Así se estableció en el Artículo 1° del Convenio N° 26: *“Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo que ratifique el presente Convenio se obliga a establecer o mantener métodos que permitan la fijación de tasas mínimas de los salarios de los trabajadores empleados en industrias o partes de industria -especialmente en las industrias a domicilio- en las que no exista un régimen eficaz para la fijación de salarios, por medio de contratos colectivos u otro sistema, y en las que los salarios sean excepcionalmente bajos.”*

Igualmente, quedó sujeto a la discrecionalidad de cada país la elección de la industria en la que se aplicaría el convenio -Artículo 2°- y los métodos para la fijación de salarios mínimos que se utilizarían -Artículo 3°-.

A pesar de que nuestro país había ratificado este convenio de la OIT, no fue hasta la aprobación de la Ley N° 10.449 del 12 de noviembre de 1943 y del decreto reglamentario del 19 de noviembre de 1943 de la misma, que se comenzó a respetar.

Es importante tener en cuenta que antes de la redacción de esta ley, las negociaciones entre patronos y obreros eran espontáneas y se dieron en un marco bilateral y no institucionalizado de discusión. También fueron muy escasas y esto se reflejó en el bajo número de Convenios colectivos inscriptos, registrados en el Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexados a partir de 1936.⁵⁴

Según Barbagelata⁵⁵, en el plano académico ya se manejaba la idea de que se creara un marco regulatorio que fuera el que encauzara y diera efectividad a la negociación colectiva y tal como lo informó De Ferrari en su libro sobre *“El Salario mínimo [...]”*, la idea de los Consejos de Salarios data del año 1912 cuando el Dr. Emilio Frugoni presentó ante el

⁵⁴ Barbagelata, HH, Rosenbaum J, Garmendia M; *“El contenido de los Convenios colectivos”*, Montevideo, 1° Edición. Fundación de Cultura Universitaria, Julio 1998, página 61 y ss.

⁵⁵ Barbagelata, HH; *“Estudios sobre la negociación colectiva en memoria de Francisco Ferrari”*, Montevideo, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, 1973, página 481. Es el Dr. Eduardo Acevedo, quien estableció los lineamientos para una ley sobre los *contratos colectivos de trabajo*, en el año 1913, pero pese al prestigio del autor, la iniciativa parlamentaria que recogió estas bases, no prosperó.

parlamento el primer proyecto sobre este tema.⁵⁶ Sin embargo, esto permaneció en ese plano hasta el 4 de agosto de 1937 cuando entra en vigencia la Ley N° 9.675⁵⁷, que fue la que, por un largo tiempo, trataría en lo relativo a los convenios colectivos y sus efectos.

En principio, tanto el sector patronal como el obrero, se mostraron contrarios a la intervención legal, aunque por motivos diferentes.

La posición que el sector empresarial tenía con respecto a este tema, quedaba claramente expuesta en su “Exposición de la Industria y del Comercio del Uruguay a la H. Cámara de Representantes”, publicada en el año 1912 y firmada por las asociaciones representativas del comercio y la industria. En ella se establecía como factor primordial la importancia que tenía la autonomía colectiva en la regulación de las relaciones laborales y que los acuerdos entre sindicatos y patronos se deberían alcanzar sin intervención de la ley.

Por otro lado, el sector obrero, sólo confiaba en la acción directa y rehusaba la intervención del Estado. Sin embargo, esto demostró no ser efectivo y los acuerdos colectivos se convirtieron en simples pactos gremiales. Los sindicatos de obreros y empleados no tenían poder de negociación sobre la fijación de los niveles salariales, siendo esto exclusividad del sector patronal.

Por lo tanto, tal como consideran algunos autores, no fue hasta la aprobación de la Ley N° 10.449, el 12 de noviembre de 1943 que se dio verdadero impulso a la negociación colectiva.

⁵⁶ De Ferrari, Francisco, Op. Cit., página 98. El primer proyecto fue presentado en el año 1912 por el Dr. Emilio Frugoni, luego en el año 1920, el Dr. Lorenzo Carnelli presentó otro similar. En el año 1929, también fueron presentados tres proyectos más y finalmente entre el año 1941 y 1943 fueron presentados 5 nuevos proyectos, entre ellos el del Dr. Emilio Frugoni que reactualizó su proyecto original.

⁵⁷ Barbagelata, HH, Op. Cit., página 486. Esta ley fue dictada para el Sector de la Construcción donde se determina la obligatoriedad en el cumplimiento de los convenios suscriptos con los obreros, por mayoría, por la liga o entidades afiliadas.

I.2.3.2. Las principales características de la Ley N° 10.449 del 12 de Noviembre de 1943,⁵⁸ que creó los Consejos de Salarios

Esta Ley tiene sus orígenes en los principales objetivos que persiguieron las primeras luchas de los sindicatos obreros, tales como: obtener una **jornada máxima y un salario mínimo**.

De esta manera, los sindicatos, marcaron el camino hacia el cual debían orientarse las negociaciones colectivas y la intervención del Estado.

Es entonces, a través de esta Ley de Consejos de Salarios -también conocidos como sistema de Conferencias, Juntas de Trabajo, Comités, Tribunales, Comisiones de salarios- que el legislador encontró una forma para fijar un salario mínimo. Asimismo, introdujo un procedimiento para una negociación obligatoria y tripartita: empresarios, trabajadores y Estado.

Siguiendo a Abdala⁵⁹, encontramos que el autor identifica dos razones para la utilización de este método de fijación del salario mínimo: una de ellas es la necesidad de intervención del Estado, con el objetivo de encauzar las negociaciones colectivas y no dejarlas a la libre negociación de las partes, ya que en aquellos sectores donde los trabajadores no estaban organizados o en aquellos donde los sindicatos no gozaban de un gran poder de negociación, mayoritariamente, se vieron perjudicados. La otra se refiere al reconocimiento de que eran los conflictos salariales, los primordiales en la lucha entre capital y trabajo.

Con esta Ley se creó, el nuevo marco legal necesario para regular las relaciones laborales y promocionar la negociación colectiva.

Se define en su Artículo 1°, el salario mínimo: *“El salario mínimo es aquel que se considera necesario, en relación a las condiciones económicas que imperan en un lugar, para asegurar al trabajador un nivel de vida suficiente, a fin de proveer a la satisfacción de sus necesidades físicas, intelectuales y morales.”*

Y en su Artículo 15°, se determina la principal función de los Consejos de Salarios: *“Los Consejos fijarán el salario mínimo aplicable a cada categoría de trabajo sometida a sus jurisdicciones, por hora o por jornada, o por semana, por mes, o por pieza, según sea necesario o lo considere conveniente.”*

⁵⁸ Abdala, Salvador, *“Consejos de Salarios: Jurisprudencia”*, Montevideo, Monteverde y Cia., 1946, páginas 52-61.

⁵⁹ *Ibíd*em, página 33.

Entonces, queda establecido claramente, que la función principal de los Consejos de Salarios fue **fijar el monto mínimo de los salarios**.

Previo a esto, el Consejo debía clasificar por profesiones y categorías a los trabajadores que integraban el grupo respectivo. Así se estableció en el Artículo 9°: *“Cada Consejo de Salarios, una vez constituido y dentro del plazo que en cada caso se fijará, 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”*.

Los Consejos de Salarios disponían de ciertas atribuciones, que coadyuvaban al cumplimiento de su principal función. Algunas de ellas eran la posibilidad de constituir subconsejos especiales o de peritos para investigar, a título informativo, un problema cualquiera -Artículo 11°-; la posibilidad de decretar inspecciones de contabilidad -Artículo 13°-; de visitar y examinar establecimientos comerciales e industriales -Artículo 13°-, así como citar a declarar a patronos, empleados y obreros.

Otras funciones de los Consejos de Salarios, clasificadas como secundarias por Pla Rodríguez⁶⁰, eran participar en la aplicación de la ley -Artículo 20°-; actuar como organismo de conciliación -Artículo 20°-; y reglamentar el aprendizaje de los menores de 18 años -Artículo 16°-. Según el autor, son clasificadas como secundarias ya que requieren para su cumplimiento cierto transcurso de tiempo.

En su Artículo 5°, se define la órbita de aplicación de los Consejos de Salarios y se determina claramente su objetivo: *“Créanse los Consejos de Salarios que tendrán por cometido fijar el monto mínimo de los salarios que deben percibir los trabajadores, empleados y obreros del comercio, la industria, oficinas y escritorios de propiedad privada y los servicios públicos no atendidos por el Estado.”*

Según surge de este artículo, la ley de Consejo de Salarios se aplicaba sobre las cuatro actividades que allí se mencionaban: comercio, industria, oficinas y escritorios de propiedad privada y servicios públicos no atendidos por el Estado. Quedan excluidos del régimen los funcionarios públicos, los trabajadores rurales y el servicio doméstico.

En el mismo artículo se determinaba quienes podrán convocar a los Consejos de Salarios, en que oportunidad -cada un año transcurrido desde la firma del anterior Consejo- y de qué forma -mediante un decreto del Ministerio de Industrias y Trabajo-: *“[...] En cualquier época el Poder Ejecutivo podrá provocar de oficio o a petición de parte, por intermedio del Ministro competente, la constitución de Consejos de Salarios.”*

⁶⁰ Pla Rodríguez, A.: *Los salarios en Uruguay -su régimen jurídico-*, Libro Segundo, Montevideo, Biblioteca de Publicaciones Oficiales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Montevideo. Sec. III N° LXXXIII, 1956, página 216.

“El derecho de petición a que se refiere el inciso anterior podrá ser ejercido por la tercera parte de los obreros de una industria o comercio registrados en las planillas de trabajo, los patronos y los sindicatos patronales o las agrupaciones obreras con personería jurídica o reconocidas por el Poder Ejecutivo.”

En su Artículo 6°, se definía la composición de los Consejos de Salarios: *“El Poder Ejecutivo clasificará en grupos, las actividades enumeradas en el artículo anterior⁶¹. Para cada uno de ellos funcionará un Consejo de Salarios constituido por siete miembros: tres designados por el Poder Ejecutivo en Consejo de Ministros, dos por los patronos y dos por los obreros, e igual número de suplentes”*.

Esta composición fue el resultado de un arduo debate entre los legisladores que apoyaban el proyecto original, donde la composición era de dos o más representantes de cada parte y un sólo representante neutral y los que apoyaban una fórmula de tres representantes neutrales y un delegado de cada parte.

Se optó, entonces, por esta fórmula intermedia, propuesta por el Diputado del Partido Colorado, Aquiles Espalter⁶². De esta manera se evitaba que la representación del Estado recayera en una sola persona y que las delegaciones profesionales, en conjunto conservaran la mayoría dentro del Consejo.

En cuanto a las condiciones requeridas para poder integrar un Consejo de Salarios, se puede decir, para el caso del delegado del Poder Ejecutivo, que la Ley no fijaba ninguna condición pero de hecho se estableció que este cargo era incompatible con el de Ministro de Estado y que dichos delegados debían ser neutrales. En el Artículo 37° se establecía que estos cargos eran obligatorios pero como no se preveían sanciones, la obligatoriedad era de carácter moral. Según Pla Rodríguez⁶³, se debería haber exigido por lo menos dos condiciones; la desvinculación con los intereses profesionales y la falta de militancia política.

En otra parte del Artículo 6°, se mencionaba que se debería formar un registro de los trabajadores y patronos en actividad habilitados para votar. Los datos serían suministrados

⁶¹ *Ibíd*em, página 228.

Siguiendo el Artículo 6° de la Ley 10.449, los grupos que se establecieron por el decreto del 21 de abril de 1944, fueron los siguientes: 1- Comercio, 2- Transportes, 3- Banca, 4- Profesiones liberales, entidades gremiales, escritorios, etc., 5- Industria metalúrgica, 6- Industria textil, 7- Industria de la carne, 8- Industria del cuero y fabricación de calzado, 9- Industria de la alimentación y afines, 10- Industria de la construcción y afines, 11- Industria del vidrio, 12- Industria de la construcción, 13- Industria química, 14- Industria del caucho, 15- Industria de la madera, 16- Industria del tabaco, 17- Gráficos, 18- Talleres mecánicos, 19- Usinas de agua, gas y electricidad, 20- Actividades varias no especificadas.

El criterio adoptado para esta clasificación fue la naturaleza de la actividad.

⁶² *Ibíd*em, página 171.

⁶³ *Ibíd*em, página 177.

al Instituto Nacional del Trabajo por los empleadores, de forma obligatoria y era en base a estos que se llevaban a cabo las elecciones de delegados.

“[...] El primero de los tres delegados designados por el Poder Ejecutivo actuará como Presidente.

El Poder Ejecutivo determinará las medidas tendientes a la constitución e instalación de los Consejos y reglamentará los procedimientos para la elección de los delegados en la siguiente forma:

El Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexados preparará una lista de todos los patronos, empleados y obreros pertenecientes a la industria o comercio o grupos indicados, debiendo los empresarios o patronos proporcionar los datos que se le soliciten por dicho organismo.

Sobre ese registro de patronos, empleados y obreros, que debe llevarse rigurosamente al día, se efectuarán las elecciones de delegados. El Poder Ejecutivo determinará con anticipación de veinte días la fecha de la elección de representantes obreros y patronales.”

En el Artículo 12° se fijaban las condiciones para ser electo como delegado: *“Queda prohibida la representación de los trabajadores, por trabajadores que desempeñen cargos de dirección en un establecimiento comercial o industrial. Los delegados patronales u obreros deberán tener por lo menos veintitrés años de edad y ser ciudadanos naturales o legales, con un mínimo de actividad continuada en los últimos cinco años en los trabajos propios del comercio, industria, etc., del grupo correspondiente.*

Podrá ser delegado obrero aun el despedido dentro de los noventa días anteriores a la fecha de la convocatoria a elecciones cuando no haya sido por causa grave y reúna las condiciones del Inciso anterior.”

Con esto se quería evitar que un patrono, para impedir que un determinado obrero fuera nombrado delegado del Consejo, lo despidiera.

En el Artículo N°19, se mencionaba que las tarifas de salarios mínimos serían publicadas en el Diario Oficial y en otros diarios y periódicos, a juicio del Poder Ejecutivo. Cuando hablamos de las tarifas de salarios mínimos, estamos hablando de lo que comúnmente se conoce con el nombre de “laudo”. Los laudos son las decisiones de los Consejos sobre los salarios mínimos que regirán para cada categoría de trabajo sometida a sus jurisdicciones y generalmente se presentan en forma de resolución.

La resolución constaba de 4 partes: la fundamentación que se componía generalmente de un Visto, de varios Resultandos y uno o más Considerandos, la tarifa de salarios que era

la parte esencial del laudo, las disposiciones generales donde se aclaraban aspectos y alcances de la tarifa y las firmas de los miembros del Consejo.

Una vez finalizada la discusión y efectuada la resolución, se elevaba el laudo al Poder Ejecutivo. Este podía homologar el laudo y declararlo obligatorio para una industria o rama de industrias, observarlo por considerar que los salarios eran demasiado bajos o dar curso al trámite legal del laudo -mediante un decreto se dejaba constancia de su presentación y se ordenaba su publicación-.

Cabe mencionar que la Ley preveía que las decisiones o laudos de los Consejos de Salarios, que no hubieran sido adoptadas por unanimidad de sus componentes, se podían apelar mediante la interposición del recurso de apelación. En cuanto a quienes lo pueden hacer, cuando y como, se mencionaba claramente en el Artículo N°28: *“El recurso de apelación, que será fundado, se interpondrá por intermedio del Ministerio de Industrias y Trabajo dentro de las horas hábiles de los diez días siguientes la notificación o a la fecha de su publicación en el "Diario Oficial" por las asociaciones o sindicatos patronales o de trabajadores que tengan personería jurídica o personería reconocida por el Poder Ejecutivo, o por un cuarto del número de patronos, obreros o empleados que hubiere votado en la elección de delegados obreros o patronales.”*

En el Artículo N° 29, se determinaba que era el Poder Ejecutivo el que debía resolver este recurso y en qué plazo: *“[...] pero el Poder Ejecutivo deberá resolver dentro de los treinta días siguientes a la interposición del recurso.”* La resolución del Consejo podía dar lugar al recurso o no, o sea se podía mantener el laudo como fue remitido originalmente o introducirle modificaciones teniendo en cuenta las observaciones planteadas por los recurrentes. Era necesario que la resolución fuera publicada en el Diario Oficial y en otros diarios dentro del plazo de 10 días de dictada y que constara en ella la fecha de entrada en vigencia.

Debemos hacer referencia, también, que esta Ley crea las Asignaciones Familiares.

El principal objetivo fue atender los problemas demográficos de la época. Se vio, en esos años, un descenso de la tasa de natalidad y un ritmo lento de descenso de la mortalidad que pudo provocar que ésta superase a la primera y así un descenso en el crecimiento vegetativo de nuestro país; con la gravedad que esto tenía y tiene ya que *“[...] comenzaríamos a desaparecer”*⁶⁴.

Por lo tanto con ese objetivo es que en su Artículo N° 21, se crea el sistema de Asignaciones Familiares: *“Declárese obligatorio el régimen de Cajas de Compensación*

⁶⁴ Abdala, Salvador, Op. Cit. página 33.

para pago de asignaciones familiares a todo empleado, obrero o peón, por cada hijo legítimo o natural legalmente reconocido o declarado judicialmente.

Cada Caja estará administrada por un Consejo honorario renovable cada dos años, compuesto, en partes iguales, por representantes de los patronos y de los obreros, en la forma que establezca el Poder Ejecutivo, y por un representante del mismo Poder. Los delegados patronales y obreros han de ser ciudadanos naturales o legales, y reunir las demás calidades establecidas en el artículo 12.”

I.2.3.3. Repercusiones de la nueva Ley

Una vez vigente la Ley N° 10.449, hubo reacciones de los diferentes actores sociales; juristas, obreros y patronos, entre otros. Reacciones que se relacionaron con el hecho de que si realmente sirvió el método de fijación de salario mínimo en ella plasmado para mejorar el nivel de vida de los obreros; si fue el método más adecuado para nuestro país, dado el contexto social, económico y político en el que se encontraba o si hubiese sido mejor utilizar otro método tal como la negociación colectiva.

De Ferrari⁶⁵, por ejemplo, considera que la misma fomentó la sindicación y fortaleció al movimiento obrero; hizo que se definieran las categorías correspondientes a cada actividad, resolvió el problema del salario en todas aquellas actividades en que la organización de los trabajadores no existía, o no tenía la fuerza necesaria para lograr sus cometidos, y creó en el país una conciencia favorable sobre niveles de vida más altos.

Asimismo, establece que el espíritu de la ley no era este sino más bien todo lo contrario. Según narra el autor, “[...] los orígenes de nuestros Consejos de Salarios se encuentran en las leyes que Australia y Nueva Zelanda dictaron a partir del año 1890, a raíz de una huelga marítima, con el fin de estatuir un sistema que permitiera asegurar al trabajador un nivel decoroso de vida, fijando con ese fin, periódicamente, el mínimo que los empleadores podían pagar como retribución de los servicios prestados.”⁶⁶

Nuestra ley siguió, en gran parte, las definiciones e ideas de De la Cueva⁶⁷, sobre salario mínimo. Este autor, refiriéndose a la legislación australiana, dice que: “[...] los Consejos de Salarios nacieron como consecuencia del descontento de los trabajadores con los salarios percibidos, que los patronos se negaban a aumentar y que no podían mejorarse a través de la huelga.”

⁶⁵ De Ferrari, Francisco, Op. Cit, página 253.

⁶⁶ *Ibidem*, página 102.

⁶⁷ *Ibidem*, página 20.

La misión de estos Consejos -Australia- fue clara: evitar las huelgas y a la vez forzar a los patronos a que pagaran mejores salarios.

Es claro que la situación que se daba en estos países era muy diferente de la que se vivía en el nuestro. En éstos, la guerra y la destrucción casi total de la economía obligaron al Estado a fijar el salario teniendo en cuenta las necesidades del país y sin tomar en cuenta los intereses de las partes. Además, su clase trabajadora se encontraba muy poco organizada y por lo tanto para la misma era muy difícil luchar por un salario mínimo en condiciones tan desiguales. Tal cual lo plantea Pla Rodríguez⁶⁸, este régimen no se puede mirar como un “*régimen definitivo*”, ya que surgió para determinada época y en un determinado contexto. Raynaud, también lo define como un método “*emergencial o supletorio*”.⁶⁹

Uruguay no vivía la misma situación de destrucción provocada por la guerra que los países europeos, pero igual decidió fijar impositivamente la tasa mínima de salario y de una manera general, no sólo en aquellos sectores donde no había o era muy poca la organización sindical. Nuestro país entendió que el problema del salario era privativo del Estado y que debido a la influencia que el valor de la mano de obra podía tener sobre la situación económica del país, era éste el que debía resolverlo, dejando de lado los intereses particulares.

Se crearon así, perturbaciones sociales, económicas y problemas de salario donde antes no existían.⁷⁰ Otra desventaja fue que cuando el problema de salario sí existía este método no lo resuelve en tiempo y forma. Existían plazos mínimos para la vigencia de las decisiones, lo cual impedía que se pudieran adoptar medidas urgentes. Además se generaba una expectativa de aumento del salario al finalizar el plazo, sin tener en cuenta el contexto económico.

Según De Ferrari⁷¹, si el Estado consideró necesario asumir la dirección de la política del salario, debió por lo menos tomar simultáneamente previsiones semejantes con los precios. Al no tomarse estas previsiones con respecto a los precios, cuando los Consejos de Salarios aumentaban la tasa mínima de retribuciones, los empleadores respondían elevando los precios y se llegó así a niveles muy altos de inflación. De esta manera, el país vio aumentar en forma casi diaria el valor de las cosas y así como también de la mano de obra.

⁶⁸ Pla Rodríguez, A, Op. Cit., página 153.

⁶⁹ Ibídem, página 154.

⁷⁰ De Ferrari, Francisco, Op. Cit, página 98.

⁷¹ Ibídem, página 245. Según analiza el autor, a la política elegida por la Ley del 43, con el objetivo de responder a “[...] *nuevas dificultades, nuevos salarios*”, se dispuso un mecanismo tal que “[...] *a nuevos salarios, nuevos precios*”.

Necesariamente, para que una política de esta clase dé resultados positivos tiene que ir acompañada por medidas similares con respecto a los precios y a la producción.

*“En efecto, como todos los países que asumieron el contralor del salario durante la guerra y después de esta, el Uruguay debió fijar los salarios y simultáneamente los precios, debió además fijar las cuotas de producción, de importación y de exportación y determinar los métodos que debía seguir cada industria hasta llegar a su desaparición como expresión de actividad individualista.”*⁷²

Asimismo, el autor señala que esta omisión de los legisladores, llevó a que los Consejos de Salarios aumentaran las remuneraciones del trabajador libremente y sin ninguna orientación ni limitación; persiguiendo un objetivo muy generalista como el de mejorar sus condiciones de vida. Se habla de aumentos de hasta el 35%; aumentos que en ningún otro país se lograrían sin una ardua lucha social.⁷³

Continúa diciendo que el problema fue, que estos aumentos, no se tradujeron en una mejora para las clases más modestas, debido a las acciones empresariales que mencionábamos anteriormente; concomitantemente al aumento salarial se produjeron aumentos en los precios y por lo tanto nada cambió en el orden de la distribución de la riqueza, y no se logró alcanzar el objetivo para el cual fue creada la Ley⁷⁴.

De manera contraria a lo que sucedió con la clase obrera durante la aplicación de esta Ley, las utilidades de los empleadores aumentaron. Algunos autores explican estos aumentos a través de una mejora en los índices de productividad por trabajador, argumentando que éstos al recibir un salario mayor aumentan su rendimiento. Otros autores, como De Ferrari⁷⁵, no están de acuerdo con esta explicación y citan un conocido estudio hecho por técnicos del Ministerio de Industrias y Trabajo, para la industria de la construcción, donde se indica que el índice de eficiencia, en realidad, descendió.

Asimismo, indicó en su libro que no se debe olvidar que el legislador del año 1943, quiso mediante esta Ley, “[...] mejorar las condiciones de vida de nuestro proletariado”⁷⁶ y garantizarles niveles de vida altos. De Ferrari considera que el mayor error cometido al sancionar nuestra ley de Consejo de Salarios fue suponer que los niveles de vida se podían crear de un día para otro, por decreto administrativo e interpretar que la doctrina más moderna había confiado al Estado la tarea de fijar el salario sin analizar si el contexto político, social y económico de los países en los cuales se aplicaba, era similar al que

⁷² De Ferrari, Francisco, Op. Cit, página 83.

⁷³ Ibídem, página 91.

⁷⁴ Ibídem, página 240.

⁷⁵ Ibídem, página 241.

⁷⁶ Ibídem, página 83.

existía en Uruguay, al igual que tomar esta ley de manera aislada y no acompañarla con un Plan como sí lo hicieron éstos países.⁷⁷

Pla Rodríguez, también considera que fue un error repetir en el país “[...] *ejemplos extranjeros adecuados para otros ambientes.*”⁷⁸

Otra crítica que se puede hacer al legislador del año 1943 fue que sólo miró hacia los países europeos y no investigó que sucedía en los países adelantados que no habían sufrido las consecuencias de la guerra. No propuso otros métodos, como lo era la **negociación colectiva**, y justamente en estos países, se podía ver que el salario mínimo se fijaba en ese momento, por este procedimiento.

La convención colectiva fue uno de los métodos existentes para la fijación del salario mínimo junto a los contratos individuales, la Ley, las decisiones de Consejos de Salarios y las decisiones de organismos de conciliación y arbitraje.⁷⁹

Según la época y el grado de organización obrera, se ha utilizado con más o menos preferencia uno u otro método.

La experiencia indica que a mayor poder sindical y organización obrera, el método seguido por la mayoría de los países, fue la negociación directa o convención colectiva - método que surgió de forma espontánea por la propia organización obrera y donde obreros y patronos, actuando por medio de sus organizaciones representativas, se encontraban colocadas en un pie de igualdad para tomar decisiones sobre las condiciones del trabajo y su justa remuneración- y cuando se utilizó los Consejos de Salario, fue para suplir la falta de poder sindical.⁸⁰

Por ejemplo, en otros países donde también se crearon organismos similares a nuestros Consejos de Salarios fueron: Inglaterra -1909-, Alemania -1911-, Estados Unidos -1913-, Francia -1915- y Gran Bretaña -1918- y en todos estos países, los Consejos de Salarios no fueron el único método de fijación del salario mínimo, estos convivían con otros, bajo la única premisa de estudiar el grado de organización profesional existente en cada rama y aplicar el método que más se adecuara a la situación.

Hay que destacar que los aumentos que se producen en las tasas de remuneraciones mínimas, a través de este método, son muy lentos si los comparamos con nuestros Consejos de Salarios, donde esta tasa sube rápida y constantemente. No olvidemos que esta Ley permite la revisión general y periódica de la tasa del salario, bastando para ello el simple

⁷⁷ Ibídem, página 118.

⁷⁸ Pla Rodríguez, A, Op. Cit, página 153.

⁷⁹ Ibídem, página 137.

⁸⁰ De Ferrari, Francisco, Op. Cit, página 97 y 103.

vencimiento de los plazos legales mientras en otros países se fija el salario cuando se presentan nuevas condiciones económicas, técnicas o sociales o cuando se producen fuertes fricciones entre el capital y el trabajo.

Podemos decir que los Consejos de Salarios, en nuestro país, han gozado de más o menos protagonismo a lo largo del tiempo:

En los primeros años de la década del 40, la negociación era tripartita y la actuación de los representantes del Gobierno fue decisiva.⁸¹

En el año 1943, al aprobarse la ley que creó estos organismos, se puso de manifiesto la confianza que tanto el sector obrero como el patronal tenían al poder político ya que a través de ésta se aceptaba la idea de que el salario fuera fijado por poder público. Pero sobre todo llama la atención, la posición del sector obrero de nuestro país comparada con la del resto del mundo donde el proletariado, fiel a su doctrina, a su tradición y a la historia de su emancipación, confiaba y creía solamente en el poder sindical.⁸²

Mientras tanto el sector patronal, por una cuestión de intereses no podía apoyar de manera explícita una Ley que en su espíritu era dirigista y obrerista, pero de hecho sí lo hacía, ya que la misma permitió que sus ganancias se elevaran en lugar de disminuir.

Este sector, contesta a los laudos que se van dictando, con la elevación desproporcionada de los precios.

A medida que se avanzó a lo largo de la década del cuarenta y del cincuenta, las negociaciones fueron básicamente entre los representantes de los patrones y los obreros, limitándose los representantes del Gobierno a “homologar” los convenios colectivos y de esta manera transformarlos en laudos de los Consejos de Salarios; se daba así, carácter obligatorio a las tarifas allí pactadas. Por este motivo, la clase obrera no se pronunció en contra de esta Ley. De hecho, el mecanismo que ella establecía para fijar los salarios mínimos, no se usaba.

Entre los años 1960-1968, los Consejos de Salarios fueron perdiendo importancia y se volvió a la negociación bilateral, ahora en ámbitos ajenos a éstos pero igualmente sometiendo a ellos sus resoluciones para su aprobación y así lograr la extensión obligatoria a todas las empresas de la rama. Por lo tanto, durante este periodo se tomaba el convenio

⁸¹ Barbagelata, HH, Op. Cit., página 488. El autor considera que esto sucedió en los primeros años pero luego los Consejos de salarios “[...] derivaron hacia una función de «homologadores» de la negociación colectiva, concertada directamente por las partes.”

[...] los miembros neutrales, abandonaron casi por entero a las partes la solución de sus diferencias”
⁸² “Los proletarios deben esperar su liberación de ellos mismos” Pecquer en: De Ferrari, Francisco, Op. Cit, página, 99.

colectivo como resolución del Consejo de Salarios y así, sin más, se publicaba en el Diario Oficial, transformándose en laudo del Consejo de Salarios respectivo.⁸³

Este regreso a la negociación colectiva bilateral, se explica debido a varios factores; los sindicatos habían aumentado su poder de negociación, el sector patronal estaba más dispuesto a negociar ya sea sobre condiciones de trabajo como de tarifas salariales y además era más rápida esta vía que la de convocar a Consejos de Salarios.

Este método contaba con el apoyo del sector obrero. El mismo consideraba que sólo los salarios o aumentos del mismo, obtenidos a través de la convención colectiva y la conciliación, eran positivos para el trabajador ya que eran aquellos que el empleador otorga y no los traslada luego a precios.

En el año 1968, el Estado dejó de convocar por primera vez a los Consejos de Salarios, congelando precios y salarios, en el marco de un régimen de Medidas Prontas de Seguridad. Los mismos fueron remplazados por una comisión central llamada Comisión de Productividad, Precios e Ingresos –COPRIN-.

⁸³ Barbagelata, HH, Rosenbaum J, Garmendia M, Op. Cit, página 66.

Es importante mencionar que, si bien aún hasta nuestros días, la principal materia de negociación entre patronos y obreros; y plasmada en los Convenios colectivos en nuestro país, son los problemas de índole económica, vinculados a aspectos salariales; con el transcurso del tiempo se han ido incorporando en dichos Convenios regulaciones sobre otras materias tales como condiciones de trabajo -horarios, descansos, categorías, descripción de tareas-, incorporación de tecnología, seguridad e higiene y otras.

I.3. Conclusiones

Como se ha podido constatar a través de la revisión bibliográfica realizada en la primera parte de esta investigación, la década del treinta se caracterizó por una crisis económica y social, los partidos políticos se encontraban fragmentados, el desempleo crecía a tasas preocupantes, la moneda sufría una devaluación importante, a su vez se dieron incidentes políticos-sociales con muertos y heridos. Esta crisis derivó en el golpe de Estado de 1933 de Terra, el cual fue apoyado por las fracciones de “derecha” de los partidos Colorado y Nacional y los sectores económicos agro exportadores, la Banca y las empresas extranjeras.

A fines de la década del treinta, se retornó a la democracia, en 1938 ganó las elecciones la fórmula Baldomir-Charlone. Durante ese gobierno se inició el reconocimiento de la penosa situación de los obreros y la necesidad de transformar esa realidad. *“Se comenzó la implementación de políticas sociales y la promulgación de una legislación laboral que retomaba la senda del «primer batllismo» y añadía las ideas gestadas en la atmósfera de la época. Por otra parte, se produjo un clima apropiado y más favorable para el surgimiento o el renacimiento de la organización sindical luego de un periodo represivo como el de los años treinta.”*⁸⁴.

El acercamiento entre los sindicatos y el gobierno se dio gracias a la coincidencia en aspectos como las posturas internacionales durante la Segunda Guerra y la problemática social de la clase obrera. A su vez, la inicial declaración de neutralidad ante la Guerra y luego el progresivo alineamiento pro aliado, en especial luego de la invasión alemana a la URSS en junio de 1941, volvió a unir a sindicatos y gobierno en su visión externa.

Esta nueva clase obrera que se fue gestando en los años cuarenta, se manifestó como una fuerza social emergente que resultó integrada al Sistema de Relaciones Laborales, en el marco de relaciones sociales y políticas.

Es importante analizar la dinámica de los Consejos de Salarios, pensándolo como un sistema de integración social. La participación en el proceso electoral, quizás para algunos trabajadores fue su primera instancia de votación, representando la posibilidad de elegir entre representantes que discutirían algo sustancial y de repercusión inmediata sobre los trabajadores y su vida diaria, el salario. Las elecciones se realizaban en base a listas con candidatos que se debían presentar ante el Poder Ejecutivo, en la mayoría de los casos las listas eran únicas, salvo excepciones -las cuales correspondían a sindicatos con distintas corrientes enfrentadas, o la posibilidad de alguna lista pro patronal-.

Por otra parte, la intervención de los delegados del Poder Ejecutivo del más alto nivel en estos ámbitos de negociación salarial -pero también en la resolución de conflictos-

⁸⁴ Porrini, Rodolfo, Op. Cit., página 333.

generó grandes expectativas en los trabajadores y sindicatos, que en general fueron colmadas satisfactoriamente. En la Primera Ronda electoral, durante 1944 y 1945, votaron casi 44.000 trabajadores de un total de 99.400, fue evidente que estas jornadas electorales generaron entonces una importante movilización desde los activistas que organizaron las instancias de definición de candidatos, hasta la misma convocatoria electoral.

*“La dimensión corporativa de este acontecimiento, puede ayudar a comprender este segundo proceso de «integración» electoral -el primero se habría realizado a partir de la Segunda Constitución, el voto universal masculino y las prácticas electorales masivas- a partir de un reconocimiento como clase: se estaban eligiendo -para cada CS- dos representantes por los “trabajadores”, obreros o empleados, diferenciados de los delegados patronales, y de los nombrados por el Poder Ejecutivo. Había por lo tanto una identificación expresa como conglomerados social, con cualidades y responsabilidades, pero también «diferenciador» al interior de la sociedad”.*⁸⁵

Hubo un reconocimiento de los trabajadores como “clase”, lo cual implicaba riesgos para el sistema político, ya que aquellos realizarían actividades, movilizaciones, se organizarían, y reflexionarían como trabajadores en cuanto a las conquistas y derrotas logradas, mediante los mecanismos necesarios, paros, huelgas, opciones electorales, reclamos de los delegados en los Consejos de Salarios, etc.

A partir de la década del treinta y hasta mediados del cincuenta se desarrolló el modelo industrial sustitutivo de importaciones. Este proceso de industrialización se fue fortaleciendo en la medida que se sustituyó al consumo importado por producción nacional, orientada hacia el mercado interno con una expansión del mismo, como consecuencia del impulso de una política redistributiva por parte del Estado. La expansión industrial a partir de la década del treinta estuvo generada por los sectores que procesaban materias primas, tanto nacionales como importadas, orientadas al mercado interno.

Esta estrategia de sustitución de importaciones, teniendo en cuenta el carácter dependiente de la economía uruguaya, fue consecuencia de distintas causas señaladas por varias fuentes. Algunos autores señalan las restricciones en el sector externo ocasionadas por la Crisis del 29, que permitió que la producción nacional generara el ahorro de divisas mediante la fabricación de productos antes importados; otro argumento, como el del Instituto de Economía, fundamentó que el estancamiento ganadero fue el reflejo de la imposibilidad de reproducción ampliada dentro del sector -dada la baja tasa de ganancia-, y por lo tanto la opción de los productores fue colocar sus capitales fuera del sector.

Podemos concluir entonces, que fruto de factores internos y externos, se dio el estancamiento ganadero que generó un cambio en la estructura productiva. Dicho cambio

85 *Ibíd*em, página 169.

tuvo a la industria sustitutiva de importaciones como principal impulsor del crecimiento económico. Este cambio en la estructura productiva tuvo sus consecuencias en el mercado de trabajo; ambas cosas impulsadas por el rol protector del Estado que se vigorizó en el período, fundamentalmente con el advenimiento del neobatllismo.

Las industrias tradicionales, no tuvieron trabado su desarrollo por las dificultades en el abastecimiento de combustibles, maquinarias y algunas materias primas como el hierro y el acero. Mientras que el sector que utilizaba estos insumos importados para producir, sí vio obstaculizadas las posibilidades de crecimiento hasta el fin de la Segunda Guerra por el desabastecimiento de dichos insumos. Un factor que permitió afirmar el crecimiento industrial fue la acumulación de divisas provenientes de las exportaciones pecuarias que sirvieron para financiar las importaciones de insumos. Luego de la guerra, las industrias que predominaron fueron las tradicionales. Si bien las industrias dinámicas como las derivadas del petróleo, las metalúrgicas o la industria electrotécnica tuvieron un crecimiento muy fuerte, la actividad industrial se destinó fundamentalmente al consumo interno.

Como características fundamentales de este proceso podemos observar que en un lapso comprendido de 15 años, la cantidad de trabajadores urbanos creció en forma sostenida e importante. “[...] *la naciente clase obrera se insertó en la dinámica compleja de los procesos de experiencia, conciencia y lucha de clases. Al mismo tiempo la situación nacional estuvo inmersa en el marco de definiciones que exigía la delicada coyuntura internacional de la Segunda Guerra, que todo lo tiñó y lo envolvió.*”⁸⁶

Por otro lado, al analizar la composición de la población económicamente activa se observa un crecimiento de la participación femenina, la cual pasó de 17,1% en 1908 a un 20,67% en 1954. “*Algunas características de esta mano de obra son su «baratura» y disponibilidad y «debilidad» o «fragilidad» en la relación laboral y tal vez también en el sindicato, fruto en parte de sus otros roles -en el hogar y en la familia-*.”⁸⁷

Como ya hemos señalado, se evidenció un acercamiento del Gobierno hacia el nuevo sindicalismo, y hasta se podría sostener una “alianza” o “entendimiento”. Fue así, que siguiendo este desarrollo industrial y sus consecuencias sociales, que se dio un fuerte impulso a la legislación laboral y social, con el objetivo de mejorar las condiciones de vida y trabajo en el medio urbano, e innovándose en materia de negociación colectiva creando los tripartitos Consejos de Salarios, como escenario del Sistema de Relaciones Laborales.

“Desde una perspectiva más general, se puede entender que los “consejos de salarios” plantearon una modalidad de integración social efectiva, con una participación evidente y

⁸⁶ Ibídem, página 327.

⁸⁷ Ibídem, página 330.

clave por parte del Estado, generando además efectos en otros niveles: «obligar» a la representación de los sindicatos de «clase» en los Consejos de Salarios, elevar los niveles salariales y ampliar el mercado interno al aumentar la capacidad de compra de los obreros y empleados.»⁸⁸

Resulta importante destacar que antes de la redacción de esta ley, las negociaciones entre patrones y obreros eran espontáneas, y se daban en un marco bilateral y no institucionalizado de discusión. También fueron muy escasas, como se reflejó en el bajo número de Convenios colectivos inscriptos, registrados en el Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexados a partir de 1936⁸⁹

Anteriormente a la instalación de los Consejos, tanto el sector patronal como el obrero, se mostraron contrarios a la intervención legal, aunque por motivos diferentes: el primero, defendía la importancia que tenía la autonomía colectiva en la regulación de las relaciones laborales y, por lo tanto, sostenía que los acuerdos entre sindicatos y patrones se deberían alcanzar sin intervención de la ley. Por otro lado, el sector obrero sólo confiaba en la acción directa y rehusaba la intervención del Estado.

Es interesante destacar también la incidencia que tuvieron los “actores” políticos en la clase obrera. El Partido Comunista tuvo su incidencia en el medio sindical al destinar para esta tarea militantes jóvenes y capaces, lo cual resultó en la captación de un amplísimo número de obreros de fábricas y empresas que divulgaron sus concepciones en el medio urbano. Mientras que en el Partido Socialista la preocupación obrera estuvo también presente, pero destacándose su presencia en sindicatos y medios más típicos de la mentalidad y estilo de vida de las “clases medias” como el comercio, bancarios o la educación. Mientras que el anarquismo mostró una tendencia que se desvanecía y otra que, manteniendo aspectos de su tradición ideológica, renovó las ideas y se insertó en el medio sindical.

Por otro lado, se puede suponer la existencia de la influencia de los “partidos tradicionales” entre el funcionariado público de la época, ya que el ingreso laboral respondía a prácticas clientelísticas.

“[...] conviene destacar la dualidad de los comportamientos de la clase obrera, que se expresó mayoritariamente al acompañar a los sindicatos conducidos por dirigentes de izquierda, apoyar sus reivindicaciones económicas y sociales y ser fiel ejecutora de sus medidas de protesta, y, a la vez por seguir prefiriendo electoralmente a los partidos Colorado y Nacional, evidencia elocuente de la complejidad de la «conciencia» y de la

⁸⁸ *Ibíd.*, página.335.

⁸⁹ Barbagelata, HH, Rosenbaum J, Garmendia M; *Op. Cit.*, página 61 y ss.

*estructura ideológica de la sociedad, al punto que cerca de un 90% del electorado optaba por esos partidos”.*⁹⁰

Por otra parte, al analizar los salarios reales podemos observar que durante la década del treinta, en el periodo denominado Terrista, los mismos cayeron en forma sistemática, recuperándose recién en 1943. Durante el periodo 1945-1959, crecieron a una tasa del 8,9% como promedio anual, acompañando el gran desarrollo industrial de la época; mientras que durante la década del cuarenta la tasa de crecimiento del salario real fue como promedio 3,9% anual.

Durante el periodo 1940-1950 se observa un crecimiento del salario real para la industria manufacturera en Montevideo de un 4.15% anual. Al analizar el conjunto de las actividades visualizamos que el comportamiento del salario real en la industria manufacturera fue superior al nivel general.

Los bajos salarios en la década del treinta, eran entendidos por los empresarios como un factor que impedía el desarrollo del mercado interno, a su vez, era necesaria su ampliación acorde al cambio en la estructura productiva.

Para finalizar, podemos señalar que la tendencia ascendente del salario real coincidió con la instalación de los Consejos de Salarios. Afirmación que no es compartida por algunos autores como De Ferrari, que considera que los aumentos de salarios eran trasladados por los empresarios a precios, y esto provocó que las condiciones de vida de los obreros no mejoraran y que no hubiera cambios en la distribución de la riqueza.

Según De Ferrari⁹¹, si el Estado consideró necesario asumir la dirección de la política del salario, debió por lo menos tomar simultáneamente previsiones semejantes con los precios. Al no tomarse estas previsiones con respecto a los precios, cuando los Consejos de Salarios aumentaban la tasa mínima de retribuciones, los empleadores respondían elevando los precios y se llegó así a niveles muy altos de inflación. De esta manera, el país vio aumentar en forma casi diaria el precio de los bienes y servicios y así como también de la mano de obra. Necesariamente, para que una política de esta clase obtenga resultados positivos tiene que ir acompañada por medidas similares con respecto a los precios y a la producción.

Dicho autor, considera que de manera contraria a lo que sucedió con la clase obrera durante la aplicación de esta Ley, las utilidades de los empleadores aumentaron.

⁹⁰ Porrini, Rodolfo, Op. Cit., página 337.

⁹¹ De Ferrari, Francisco, Op. Cit., página 245. Según analiza el autor, a la política elegida por la Ley del 43, con el objetivo de responder a “[...] nuevas dificultades, nuevos salarios”, se dispara un mecanismo tal que “[...] a nuevos salarios, nuevos precios”.

Uno de los objetivos de este trabajo es analizar si el salario real de los trabajadores, en el período considerado, aumentó gracias a la entrada en vigencia de esta ley, y como contrapartida, si realmente el aumento de precios se hizo de manera desproporcionada. En una primera aproximación, podemos decir que aquí tenemos una diferencia sustancial entre la descripción económica del período y las afirmaciones de De Ferrari con respecto al salario real. A lo largo de la investigación podremos ir avanzando y formando una idea más clara sobre este asunto.

Parte II: Resultados del relevamiento de información

II.1. Selección de los diferentes grupos

Mediante el decreto del 21 de abril de 1944, quedaron numeradas y clasificadas en 20 las actividades económicas, a los efectos de la conformación de los Consejos de Salarios.

Tomando el enfoque sectorial propuesto en la parte I.2.1.2 “Evolución de las ramas de la industria manufacturera”, seleccionamos seis grupos de actividad de manera de abarcar a los tres sectores de la industria manufacturera.

Contemplando al sector procesador de materias primas importadas orientadas al mercado interno, analizamos en el apartado II.A. a la **Industria Química -grupo 13-**, a la **Industria del Caucho -grupo 14-** y a la **Industria Gráfica -grupo 17-**. Este sector fue el impulsor del crecimiento de la industria manufacturera y, por ende, el motor del modelo sustitutivo de importaciones, ya que tuvo la tasa de crecimiento más alta del periodo 1943-1954. Para el desarrollo del sector fue indispensable la protección, fundamentalmente el uso de un tipo de cambio bajo, como herramienta para la importación de materias primas, y alto para la importación de sustitutos de manufacturas.

Para el sector exportador procesador de materias primas nacionales seleccionamos a la **Industria de la Carne -grupo 7-** y a la **Industria del Cuero -grupo 8-**, las cuales se presentan en el apartado II.B. El cambio en la estructura de las exportaciones entre los años 1943 y 1954 tuvo como consecuencia que *“La participación de las carnes, extractos y cueros se redujo a la mitad. La carne fue consumida de forma creciente dentro del país Por el contrario, la lana y los productos agrícolas naturales e industrializados aumentaron su participación en las exportaciones”*⁹². Por lo tanto la producción de los grupos 7 y 8 se vio resentida por el cambio en la estructura de las exportaciones, viéndose beneficiados los productos agrícolas y los textiles.

En el sector procesador de materias primas nacionales orientadas al mercado interno -apartado II.C.-, nuestro análisis se basó en la **Industria de la Alimentación (grupo 9)**. Según Bértola⁹³ en el comportamiento de este sector se destacaron dos subperiodos diferenciados. Para los años 1943-47, la producción se mantuvo estancada, mientras que para los años 1947-54, tuvo un fuerte crecimiento. Este proceso fue posible entre otros factores a que el Estado, mediante subsidios a la producción agrícola y protecciones a la industria, fomentó el proceso sustitutivo de importaciones.

⁹² Bértola, L. Op. Cit, página 205

⁹³ *Ibíd*em, página 221

II.2. Metodología de análisis de la base de datos

El procesamiento de la información de los laudos correspondientes a los grupos seleccionados -relevamiento en los Diarios Oficiales⁹⁴- consistió en llevar a una medida común los datos sobre salarios a los efectos de hacerlos comparables. Entonces, como medida de carácter general, tomamos como unidad la hora de trabajo, el jornal de 8 horas y el salario mensual compuesto por 25 jornales. Por lo tanto, unificamos los datos para lograr tener en todas las categorías laborales salarios nominales mensuales.

La delimitación de las dos primeras rondas se basó fundamentalmente en las fechas previstas por el Digesto de Actuación de los Consejos de Salarios 1943-1952⁹⁵.

Para poder comparar los salarios obtenidos, procedimos a deflactarlos y así obtener un índice del Salario Real. Dado que la ley de creación de los Consejos de Salario es del año 1943, tomamos como base para la elaboración del índice, el promedio del IPC de 1943. Luego, a partir de la vigencia que establecieron los laudos, seleccionamos para cada ronda el mes de inicio de la misma.

Por lo tanto, para actualizar los salarios nominales de modo de quitarle el efecto de la variación de precios, procedimos mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Salario Nominal} * \text{IPC}_j / \text{IPC}_i = \text{Salario real}_j$$

Con i = mes del comienzo de la vigencia

Con j = Promedio de 1943

Entonces, los salarios analizados en la sección siguiente están todos expresados a precios promedio de 1943 y por ende evaluamos el poder de compra del salario nominal.

Del estudio de los laudos, para ninguno de los grupos analizados hubo datos del número de trabajadores ocupados. Esto significó una limitación al momento de analizar las medidas de dispersión. Las mismas fueron tres: Media, Mediana y Varianza. La media es el promedio aritmético de las observaciones; para este caso es la sumatoria de los salarios sobre el número de categorías. La mediana es el salario que separa a la mitad, los salarios reales ordenados de menor a mayor, de modo que por encima de ese valor existen la misma

⁹⁴ Ver Anexo Documental A.1

⁹⁵ Ministerio de Industria y Trabajo “Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay”, Montevideo, MIT Asesoría en Estadigrafía y Economía, 1953

cantidad de salarios que por debajo. La varianza la utilizamos para comparar la variabilidad de los salarios en torno al valor medio; a mayor varianza, mayor dispersión.

Modificamos la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 1988 - CIUO 88- adaptada a Uruguay -CNUO 95- a un dígito para hacerla acorde al análisis⁹⁶. De este modo agrupamos las categorías en 8 Tipos de Ocupación y, además de realizar una evaluación general de los grupos, procedimos a realizar una comparación de las medidas de dispersión por Tipos de Ocupación dentro de cada grupo y de cada subgrupo como entre ellos.

Igualmente, debemos mencionar que los salarios pertenecientes al Tipo de Ocupación N°1, no se tuvieron en cuenta en el análisis ya que en todos los grupos fueron muy elevados y escasos a la vez, por tanto, distorsionan el análisis. Dejándolos fuera del mismo, los salarios reales medios calculados, representan mejor a la mayor parte de los trabajadores.

⁹⁶ Ver clasificación en el Anexo Documental A.3

II.A.1. Análisis del Grupo N° 13: Industria química.

Este grupo se encuentra integrado por 4 subgrupos, el **13 A**, **13 B**, **13 C** y **13 D**.

El subgrupo 13 A engloba las siguientes actividades: fábricas de tizas, de pomadas, de ceras, de pinturas, de masillas, de esmaltes, de barnices, de tintas y de engrudo. El 13 B, está integrado por las fábricas de especialidades farmacéuticas y ramos afines, de perfumes, de artículos de tocador y laboratorios químicos. El 13 C está formado por las fábricas de aguas cloradas, de creolinas, de velas, de pirotecnia, de explosivos, de destilación de glicerina, de almidón, de cola, de azufre, de abonos químicos, de oxígeno, de ácidos sulfatos, de industrializaciones de naturaleza química y aceites industriales. Por último el subgrupo 13 D está formado por las fábricas de fósforos.

Este grupo forma parte de la industria manufacturera, y dentro de ella del sector procesador de materias primas importadas orientadas al mercado interno básicamente.

La industria química tuvo durante el período comprendido entre 1943 y 1954, un crecimiento anual de 7,9%, mientras que el crecimiento del sector en su totalidad fue de 13,4%. Por otra parte, la ocupación, tuvo un crecimiento del 8,1%, mientras que la productividad del trabajo creció en un 2,2%.⁹⁷

Previo a nuestro análisis debemos explicitar que el grupo 13 D, no será incluido en el mismo, debido a que para este subgrupo hubo en el período de interés dos convenios, uno con vigencia desde el 1 de marzo de 1946, y otro con fecha 17 de enero de 1950, pero con criterios distintos. En el primero, se fijó un aumento en pesos por día, dependiendo del sexo del trabajador, es decir, para el caso de las mujeres el aumento fue de \$0,1195, mientras que para los hombres fue de \$0,239, en términos reales⁹⁸. Mientras que en el segundo convenio firmado, el criterio fue diferente, el aumento dependió del salario diario, y se hizo explícito que las mujeres y hombres serían remunerados por igual. Calculamos entonces, el aumento en la franja de cada intervalo de salario, es decir los salarios de hasta \$3 el aumento fue de 40%, entre \$3 y \$5 un aumento de 30%, y para los salarios mayores a \$5 diarios un aumento de 15%.⁹⁹

Luego de realizadas estas consideraciones, estamos en posición de analizar la evolución de los salarios entre la Primera y Segunda Ronda para Industria Química, excluido el subgrupo 13 D.

⁹⁷ Bértola, Luis. : Op. Cit., cuadros VII.3 y VII.4, páginas 205-206

⁹⁸ Diario oficial, resolución N° 11835, con fecha 26 de marzo de 1946.

⁹⁹ Diario oficial, resolución N° 13131, con fecha 17 de agosto de 1950.

Considerando el Grupo 13 en su conjunto, se procedió al cálculo de los estadísticos, resumiéndolos en el siguiente cuadro:

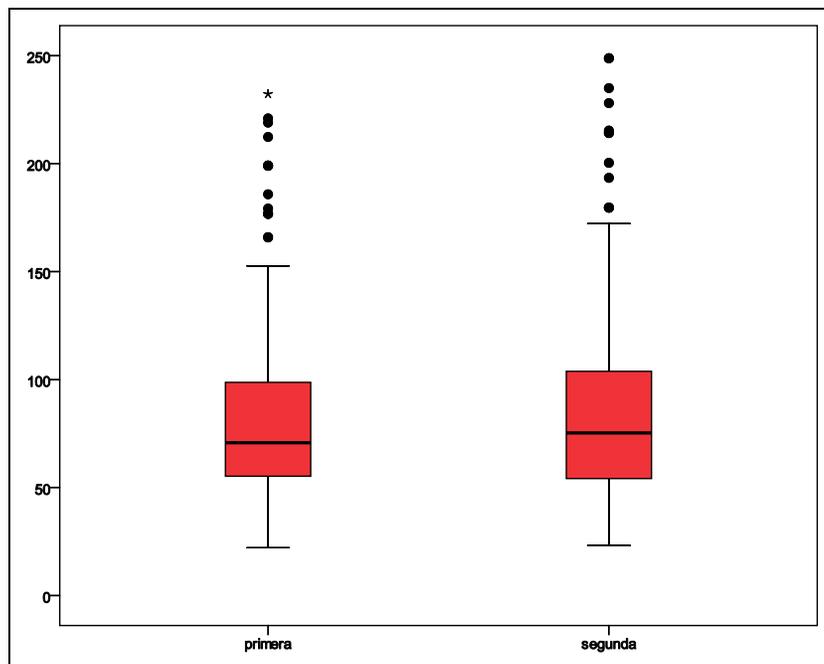
	Salarios Reales	
Grupo N°13	1era Ronda	2da Ronda
Media	84,38	91,77
Mediana	71,11	77,26
Varianza	2542,67	3920,96

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El promedio del salario real mensual fue de \$84,38 para la Primera Ronda, mientras que para la Segunda fue de \$91,77, resultando entonces en un incremento del poder adquisitivo del salario de 8,75%.

Por otra parte, el 50% de las categorías del grupo ganaban hasta \$71,11 en la Primera Ronda, mientras que en la Segunda Ronda este valor aumentó a \$77,26, siendo inferior al promedio del grupo en ambas rondas, por lo cual podemos concluir que la distribución es asimétrica positiva, es decir los valores tienden a concentrarse en la parte inferior de los datos, siendo superior la dispersión de los datos en la Segunda Ronda, lo cual lo visualizamos a través de la varianza.

Diagrama de Cajas Grupo N° 13



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La cantidad de casos atípicos se mantienen en la Segunda Ronda, correspondiendo a algunos trabajadores del Tipo de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio- y algunos cargos correspondientes al Tipo de Ocupación N° 3 -empleados de oficina-.

El siguiente cuadro resume los resultados obtenidos para el Grupo N°13, agrupados de acuerdo al tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	232,24	248,79	7,13
Mediana	232,24	248,79	
Varianza	5503,57	5985,80	
3			
Media	112,81	122,46	8,56
Mediana	93,95	119,29	
Varianza	4107,42	4876,34	
4			
Media	96,59	93,25	-3,45
Mediana	70,70	54,72	
Varianza	2490,74	3700,30	
5			
Media	81,91	85,86	4,83
Mediana	82,21	85,78	
Varianza	350,55	562,52	
6			
Media	99,40	105,46	6,10
Mediana	93,86	95,84	
Varianza	287,70	478,30	
7			
Media	61,08	65,70	7,57
Mediana	59,65	62,60	
Varianza	783,11	1025,21	
8			
Media	60,91	64,03	5,11
Mediana	44,19	46,37	
Varianza	1333,68	1182,77	

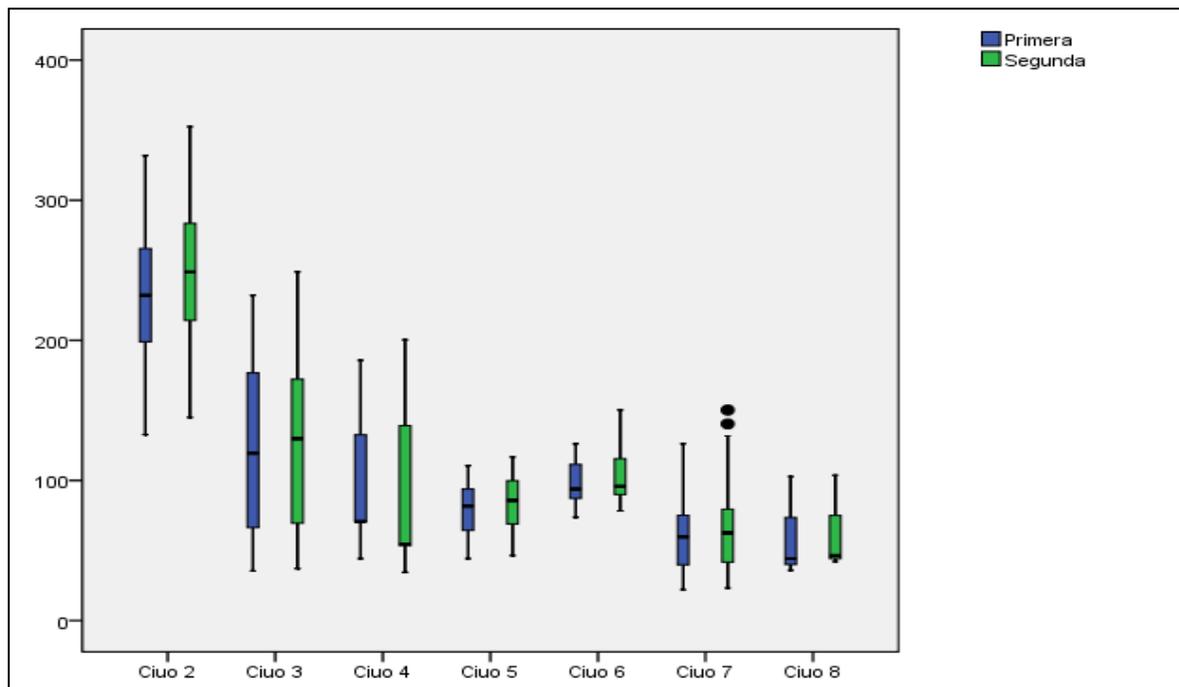
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El Tipo de Ocupación N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercado- tuvo una pérdida del poder adquisitivo del salario mensual en la Segunda Ronda, la cual fue de 3,45%. El resto de las ocupaciones vieron mejorados sus salarios reales mensuales promedio, siendo la ocupación con mejor comportamiento la correspondiente a la agrupación N°3, -empleados de oficina-, seguida por el Tipo de

Ocupación N°7, -trabajadores no calificados-, con una variación de 8,56% y 7,57%, respectivamente.

Por otra parte podemos señalar que los Tipos de Ocupación N°5, N°7 y N°8, tuvieron en promedio los salarios reales mensuales menores a la media del grupo, característica que se mantiene en la Segunda Ronda.

Diagramas de cajas Grupo N°13



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Observando los diagramas de cajas para los tipos de ocupación, se concluye que la relación que existe entre los tipos de ocupación y los salarios no es tan clara. Asimismo, vemos como en el Tipo de Ocupación N° 4, en la Segunda Ronda aumentó la dispersión de los datos, manteniéndose la distribución asimétrica positiva.

- **Subgrupo 13 A**

Este subgrupo abarca las fábricas de tizas, de pomadas, de ceras, de pinturas, de masillas, de esmaltes, de barnices, de tinta y de engrudo.

El siguiente cuadro expresa las medidas de dispersión para este subgrupo:

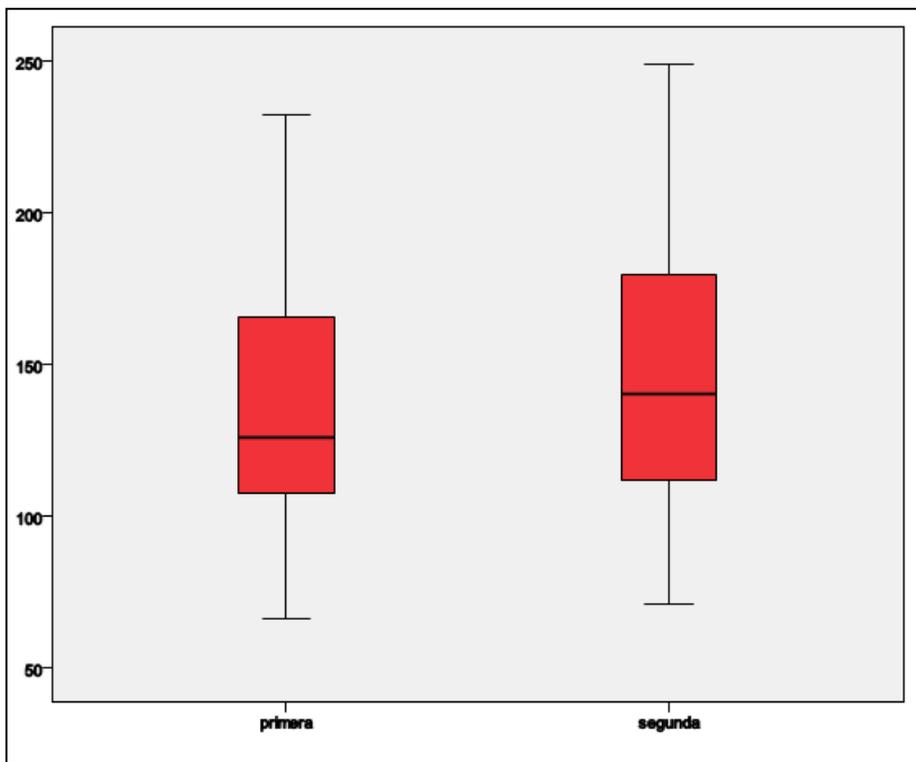
Subgrupo 13 A	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	131,60	143,89
Mediana	119,44	140,38
Varianza	3238,75	3991,22

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario real mensual fue para la Primera Ronda en promedio \$131,6, mientras que para la segunda fue de \$143,89, teniendo entonces una mejora del poder adquisitivo de 9,34%. Al mismo tiempo, el 50% de las categorías definidas por el consejo respectivo, ganaban hasta \$119,44, mientras que en la Segunda Ronda este valor se incrementó a \$140,38, la dispersión de los salarios fue mayor en la Segunda Ronda.

Para este subgrupo, tanto el salario real mensual promedio en ambas rondas, como la variación obtenida en la segunda, son mayores a las correspondientes para el para el grupo 13 en su totalidad.

Diagrama de Cajas Subgrupo 13 A



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En la Primera Ronda la distribución es sesgada a la derecha, los datos tienden a concentrarse en la parte inferior, esta tendencia se ve disminuida en la Segunda Ronda, donde los datos tienden a distribuirse más uniformemente, la media se aproxima a la mediana.

El cuadro a continuación expresa las medidas de dispersión para los distintos Tipos de Ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	172,52	186,51	8,11
Mediana	165,88	179,59	
Varianza	1871,15	2035,17	
3			
Media	159,72	162,63	1,82
Mediana	145,98	160,15	
Varianza	4931,90	4681,22	
4			
Media	175,84	189,97	8,04
Mediana	175,84	189,97	
Varianza	198,20	215,49	
5			
Media	115,79	122,38	5,69
Mediana	117,78	122,67	
Varianza	19,84	3162,87	
6			
Media	121,93	136,09	11,62
Mediana	121,93	136,10	
Varianza	22,91	146,10	
7			
Media	94,67	112,19	18,5
Mediana	97,87	112,04	
Varianza	1470,26	2451,59	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Todos los tipos de ocupación mejoraron su salario en términos reales. El Tipo de Ocupación N°7 -trabajadores no calificados-, partió de un nivel de salarios reales mensuales promedio más bajos dentro del subgrupo, fue el que tuvo el mayor incremento, lo siguió el Tipo de Ocupación N°6 -medio oficiales-, con una variación de 11,62%, mientras que el Tipo de Ocupación N°3 -empleados de oficina-, fue el que tuvo la menor variación correspondiendo a 1,82%.

- **Subgrupo 13 B**

Integrado por las fábricas de especialidades farmacéuticas y ramos afines, de perfumes, de artículos de tocador y los laboratorios químicos.

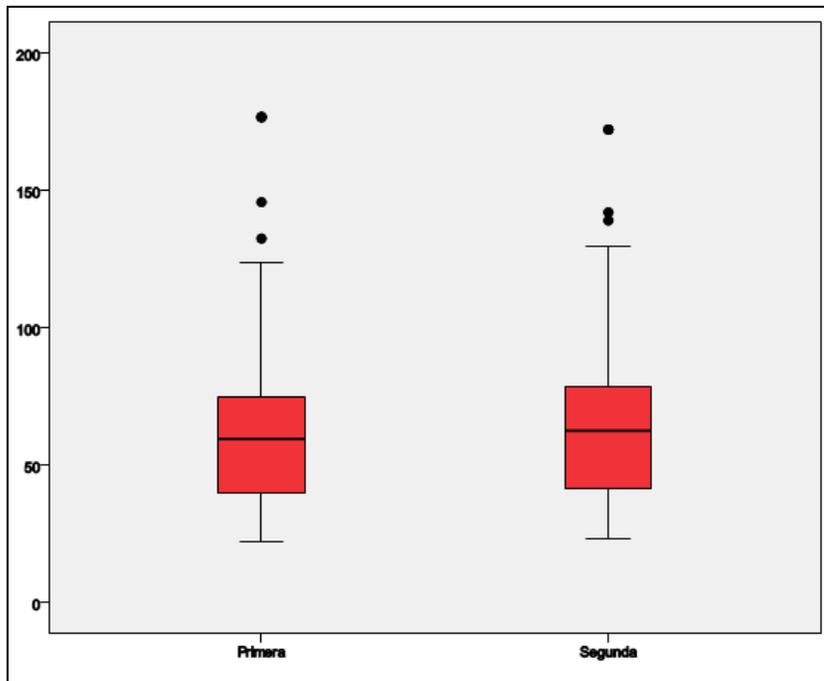
	Salarios Reales	
Subgrupo 13 B	1era Ronda	2da Ronda
Media	64,43	66,75
Mediana	59,65	62,60
Varianza	1220,56	1307,12

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario real mensual promedio para la Segunda Ronda fue de \$64,43 mientras que para la segunda fue de \$66,75, lo que representó un aumento del poder adquisitivo de los trabajadores en 3,6%.

El 50% de las categorías, ganaban hasta \$59,65, mientras que en la Segunda Ronda este valor se incrementó a \$62,6. Por último, hay una mayor dispersión de los datos en la Segunda Ronda.

Diagrama de Cajas Subgrupo 13 B



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Tanto en la Primera como en la Segunda Ronda, la distribución de los datos es asimétrica positiva, los datos tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución, mientras que en la parte superior se encuentran más dispersos.

El número de valores atípicos se mantienen en la Segunda Ronda, correspondiendo a trabajadores pertenecientes al Tipo de Ocupación N°3.

El siguiente cuadro, sintetiza las medidas de dispersión por Tipo de Ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
3			
Media	83,11	90,95	9,44
Mediana	66,28	71,87	
Varianza	2328,27	2931,31	
4			
Media	76,78	41,73	-45,65
Mediana	39,77	41,73	
Varianza	931,12	1385,97	
5			
Media	73,19	76,81	4,94
Mediana	70,70	74,19	
Varianza	344,47	379,35	
6			
Media	55,34	58,07	4,94
Mediana	59,65	62,60	
Varianza	591,60	651,52	
7			
Media	49,96	52,42	4,94
Mediana	44,19	46,37	
Varianza	449,79	495,39	
8¹⁰⁰			
Media	44,19	46,37	4,94

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En este subgrupo el comportamiento del salario real en la Segunda Ronda fue similar entre tipos de ocupación. Mientras que decíamos que el subgrupo tuvo una mejora del salario real mensual promedio de 3,6%, el Tipo de Ocupación N°4, vio disminuido el poder adquisitivo de su salario base en 45,65%, -estos trabajadores poseían al mismo tiempo remuneraciones por concepto de comisión-. El resto de los tipos de ocupación

¹⁰⁰ Integrado por una sola categoría “aprendizas de entre 16 y 18 años de edad”, por lo cual no tiene sentido el cálculo de la mediana y varianza.

vieron mejorado su poder adquisitivo, el mayor incremento salarial correspondió al Tipo de Ocupación N°3, con una variación de 9,44%.

- **Subgrupo 13 C**

A este subgrupo lo conforman las siguientes actividades: fábricas de aguas cloradas, de creolinas, de velas, de pirotecnia, de explosivos, de destilación de glicerina, de almidón, de cola, de azufre, de abonos químicos, de oxígeno, de ácidos sulfatos, industrializaciones de naturaleza química y aceites industriales.

Tomando en cuenta todas las categorías laborales, para el subgrupo 13 C obtuvimos como resultado, las medidas de dispersión siguientes:

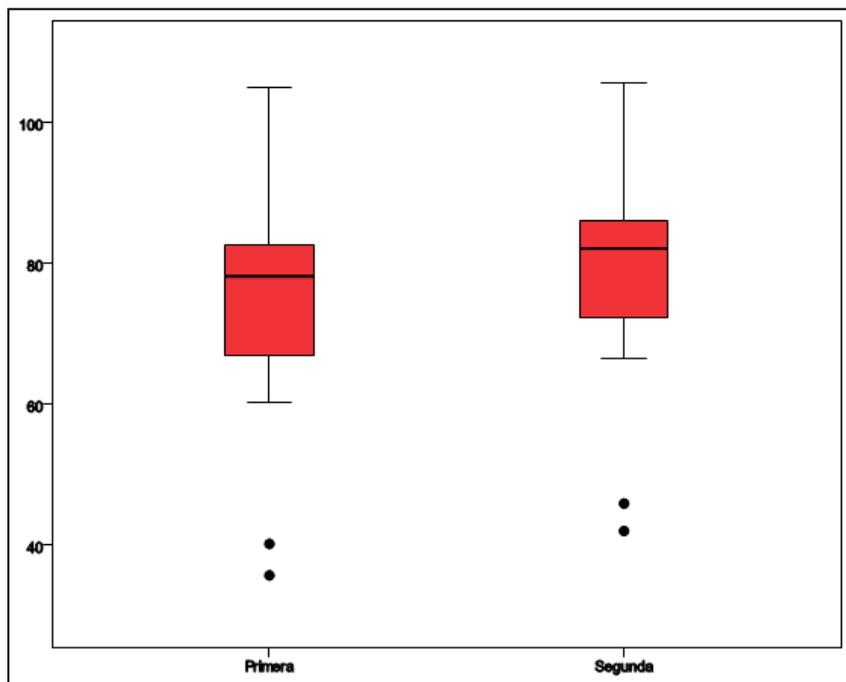
	Salarios Reales	
Subgrupo 13 C	1era Ronda	2da Ronda
Media	76,14	80,12
Mediana	78,21	81,17
Varianza	232,60	185,36

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En la Primera Ronda, el salario real mensual promedio fue de \$76,14, mientras que para la Segunda fue de \$80,12, obteniendo un incremento del poder adquisitivo de 5,23%. Tanto los salarios reales mensuales promedio, como la variación experimentada por este subgrupo, fueron inferiores a los correspondientes para el grupo 13 en ambas rondas.

Por otra parte, el 50% de las categorías ganan hasta \$78,21 en la Primera Ronda, mientras que en la Segunda, este valor aumentó a \$81,17, siendo superior en ambas rondas al valor promedio del salario real mensual. La distribución se encuentra sesgada a la izquierda, la mayoría de los datos se concentran en la parte superior de la distribución, la dispersión de los salarios fue menor en la Segunda Ronda.

Diagrama de Cajas Subgrupo 13 C



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Se observa entonces como en la Segunda Ronda hubo un incremento del salario real mensual promedio. Los valores atípicos corresponden a los salarios de “obreros mayores de 18 años” (\$35,75 y \$42,05, Primera y Segunda Ronda respectivamente) y a “mujeres mayores a 18 años” (\$40,22 y \$45,26, Primera y Segunda Ronda respectivamente).

En el análisis por tipo de ocupación, se obtuvo el siguiente cuadro:

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
5			
Media	86,71	89,58	3,32
Mediana	82,68	86,06	
Varianza	111,25	85,19	
6			
Media	70,52	75,41	6,94
Mediana	71,51	76,28	
Varianza	21,40	16,39	
7			
Media	70,81	75,30	6,34
Mediana	70,39	75,31	
Varianza	235,07	203,56	

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
8 ¹⁰¹			
Media	35,75	42,05	17,61

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Todos los tipos de ocupación tuvieron mejoras en el salario real mensual promedio en la Segunda Ronda, siendo el Tipo de Ocupación N°8, la que percibe el mayor incremento, 17,61%. Esta agrupación, es la peor remunerada dentro del subgrupo, debido a que los salarios reales mensuales promedio para el subgrupo N° 13 C fueron \$76,14 y \$80,12 para la Primera y Segunda Ronda respectivamente.

Nuevamente, los tipos de ocupación mejor remunerados fueron los que tuvieron una variación menor de su poder adquisitivo, es el caso del Tipo de Ocupación N°5, que mejoró el poder adquisitivo de su salario en 3,32% en la Segunda Ronda. Por último, el Tipo de Ocupación N°6 y N°7, tuvieron una mejora en términos reales del salario promedio en 6,94% y 6,34% respectivamente.

Por otra parte, vemos como en todos los tipos de ocupación, en la Segunda Ronda, hay una menor dispersión de los datos, por lo tanto los salarios reales estaban más concentrados en torno al salario real medio de cada categoría.

- **Resumen de los tres subgrupos**

De acuerdo a la agrupación por tipos de ocupación, compararemos los salarios reales promedio mensuales para los tres subgrupos, pertenecientes al Grupo N°13, basándonos en el siguiente cuadro:

Tipo de Ocupación	13 A			13 B			13 C		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
2									
Media	172,52	186,51	8,11	220,93	215,28	-2,56	-	-	-
Mediana	165,88	179,59		-	-		-	-	
Varianza	1871,15	2035,17		-	-		-	-	
3									
Media	159,72	162,63	1,82	83,11	90,95	9,44	-	-	-

¹⁰¹ Integrado por la categoría “aprendices menores de 18 años de ambos sexos”, por lo cual no tiene sentido el cálculo de la mediana y varianza.

Tipo de Ocupación	13 A			13 B			13 C		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
Mediana	145,98	160,15		66,28	71,87		-	-	
Varianza	4931,90	4681,22		2328,27	2931,31		-	-	
4									
Media	175,84	189,97	8,04	76,78	41,73	-45,65	-	-	-
Mediana	175,84	189,97		39,77	41,73		-	-	
Varianza	198,20	215,49		931,12	1385,97		-	-	
5									
Media	115,79	122,38	5,69	73,19	76,81	4,94	86,71	89,58	3,32
Mediana	117,78	122,67		70,70	74,19		82,68	86,06	
Varianza	19,84	3162,87		344,47	379,35		111,25	85,19	
6									
Media	121,93	136,09	11,62	55,34	58,07	4,94	70,52	75,41	6,94
Mediana	121,93	136,10		59,65	62,60		71,51	76,28	
Varianza	22,91	146,10		591,60	651,52		21,40	16,39	
7									
Media	94,67	112,19	12,44	49,96	52,42	4,94	70,81	75,30	6,34
Mediana	97,87	112,04		44,19	46,37		70,39	75,31	
Varianza	1470,26	2451,59		449,79	495,39		235,07	203,56	
8									
Media	-	-	-	44,19	46,37	4,94	35,75	42,05	17,61

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En términos generales podemos señalar que dentro de la Industria Química, el subgrupo con mejores remuneraciones en términos reales fue el subgrupo 13 A, debido a que el salario real mensual promedio del subgrupo se encontraba por encima del promedio para el grupo en su totalidad. Al analizar los tipos de ocupación dentro del Grupo N°13, vemos que salvo el Tipo de Ocupación N° 2, el subgrupo 13 A, tiene los mayores salarios reales mensuales promedio en ambas rondas, existiendo una brecha importante con el resto de los subgrupos.

Se observa entonces que el comportamiento del salario real mensual promedio para la industria tuvo comportamientos dispares, dependiendo fundamentalmente del subgrupo al cual pertenecían.

En el caso del Tipo de Ocupación N°2, técnicos y profesionales de nivel medio, mientras que para el subgrupo 13 A la variación del poder adquisitivo del salario promedio fue de 8,11%, en el subgrupo 13 B, la misma experimentó una caída del 2,56%, siendo este último el que percibía en promedio mayores salarios reales mensuales en ambas rondas.

Un comportamiento similar, corresponde al Tipo de Ocupación N°4, trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados. Por una parte, los trabajadores del subgrupo 13 A vieron incrementar su salario real mensual promedio en un 8,04%, mientras que los pertenecientes al subgrupo 13 B, vieron disminuir el poder adquisitivo del salario real mensual “base”¹⁰² en la Segunda Ronda en un 45,65%.

El resto de los tipo de ocupación, tuvieron incrementos de los salarios reales mensuales promedio en la Segunda Ronda, siendo el mayor incremento el correspondiente al Tipo de Ocupación N°8, perteneciente al subgrupo 13 C, con una variación del 17,61%.

Dentro del subgrupo 13 B, los tipos de ocupación peor remunerados eran el N°7, -trabajadores no calificados-, y el N°8 –aprendices y ayudantes-. Los primeros, se encontraban por debajo de la media para este tipo de ocupación dentro del subgrupo, característica que se mantiene en ambas rondas. El Tipo de Ocupación N°8, no presentaba grandes discrepancias con respecto al resto del grupo, y al considerar el subgrupo 13 C, este tipo de ocupación vio disminuir las diferencias salariales con el subgrupo 13 B en la Segunda Ronda.

Recopilando la información obtenemos el siguiente cuadro, expresándolo a precios del 2009¹⁰³:

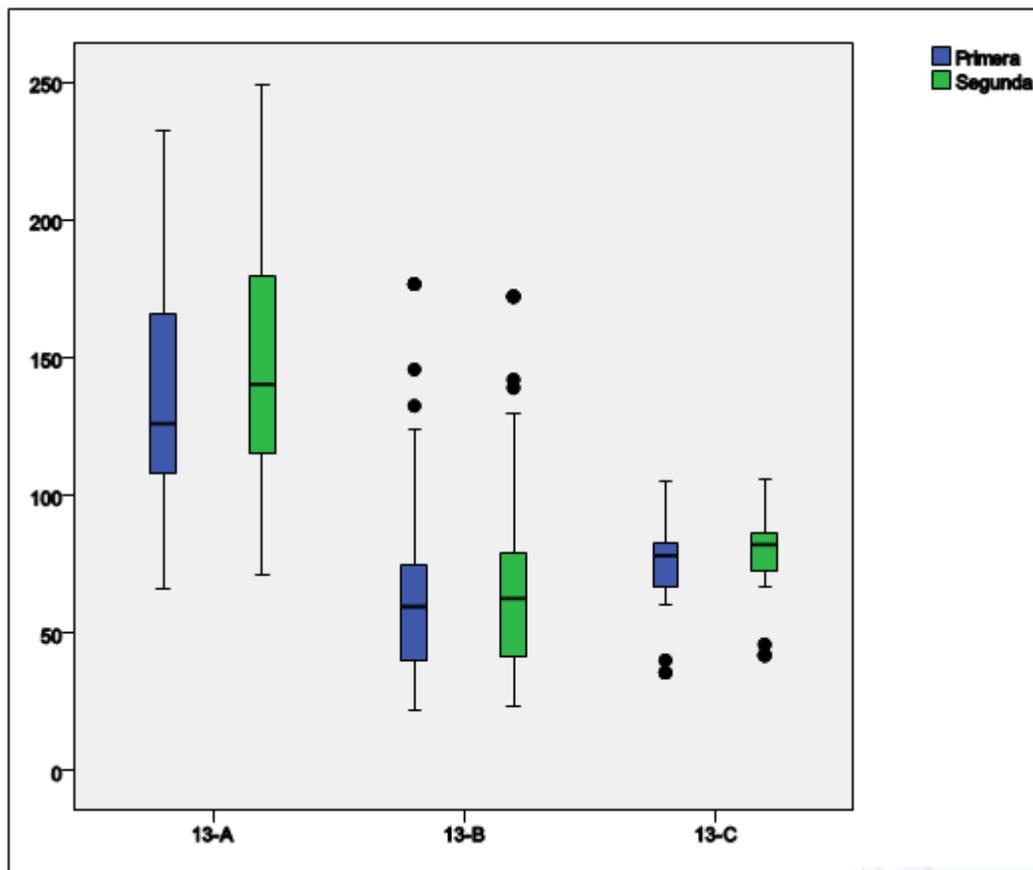
	Salario Real		Pesos 2009	
	1era Ronda	2da Ronda	1era Ronda	2da Ronda
Grupo 13	82,32	89,55	14701,72	15992,04
13 A	131,60	143,89	23502,27	25697,60
13 B	64,43	66,75	11506,70	11920,99
13 C	76,14	80,12	13597,29	14308,92

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

¹⁰² Recordar que este Tipo de Ocupación en el subgrupo 13 B, recibían ingresos extras por concepto de comisiones y viáticos, los cuales no tuvieron variación entre rondas.

¹⁰³ Para expresar correctamente en valores del año 2009 tuvimos en cuenta, además de la evolución del IPC, los dos cambios que hubo en la moneda nacional. El primero con la Ley 14.316 del 19 de Junio de 1975 cuando 1.000 pesos pasan a ser 1 Nuevo Peso. El segundo con la Ley 16.226 del 29 de Octubre de 1991 cuando 1.000 Nuevos Pesos pasan a representar 1 Peso Uruguayo.

Diagrama de Cajas para los tres subgrupos:



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En resumen, los tres subgrupos tuvieron aumentos en su salario real en la Segunda Ronda. Podemos intentar explicar el incremento en el poder de compra del salario debido al crecimiento del sector, como consecuencia del proceso sustitutivo de importaciones, así como al incremento en la productividad del trabajo.

II.A.2. Análisis del Grupo N° 14: Industria del Caucho

El Grupo N°14 está formado por 2 subgrupos: el **14 A** “Gomerías recauchutadoras y pequeñas fábricas de caucho” y **14 B** “Funsa – Incal”.

Según el enfoque sectorial propuesto en este trabajo, el grupo forma parte del sector procesador de materias primas importadas orientadas al mercado interno en la industria manufacturera. Siguiendo a Luis Bértola¹⁰⁴, el crecimiento de la industria del caucho en el período 1943-1954 fue de 31,6% anual. Fue la industria con mayor crecimiento del sector, creciendo a una tasa anual del 13,4%. El crecimiento de la ocupación de esta industria en el mismo período fue de 11,5%. A su vez, la productividad tuvo un incremento anual a una tasa del 18%.

Para la media, mediana y varianza de los salarios reales mensuales del Grupo N°14 en su conjunto, obtuvimos como resultado:

	Salarios Reales	
GRUPO N°14	1era Ronda	2da Ronda
Media	93,86	89,10
Mediana	89,22	82,67
Varianza	1445,44	938,68

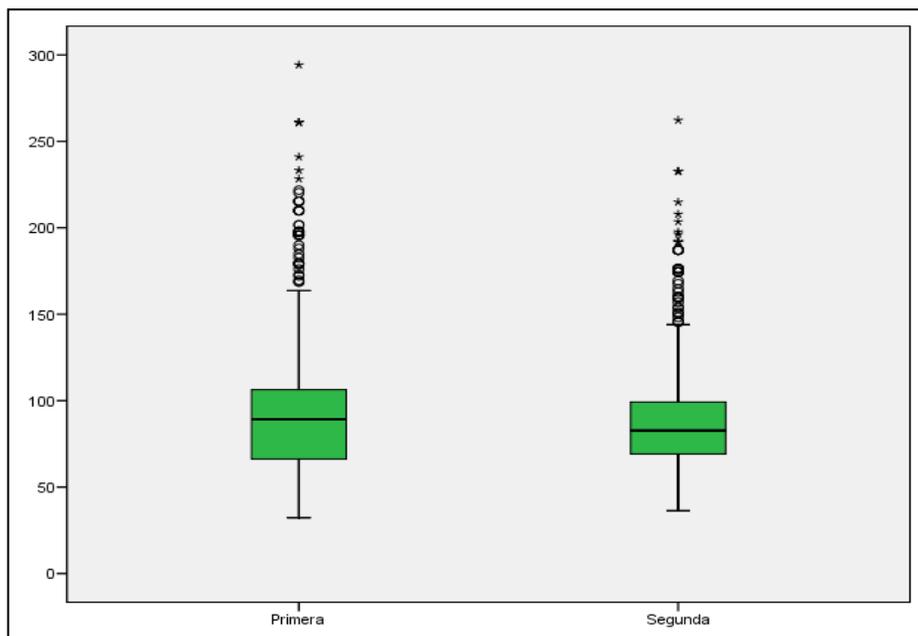
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Del cuadro anterior observamos que el salario medio real mensual a precios de 1943 fue en la Primera Ronda de \$94, teniendo una variación negativa del 5%, por lo que en la Segunda Ronda el salario alcanzó los \$89. En las dos rondas, la mediana es inferior al salario real medio, lo que significa que tiene una distribución asimétrica positiva, Por lo tanto los salarios tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución.

A su vez, en la Segunda Ronda, los salarios están más concentrados en torno al salario medio (\$89), esto se manifiesta en una menor varianza. En la Primera Ronda, el 50% de las categorías ganaban hasta \$89,2, en la segunda hasta \$82,6. La mediana de la Primera Ronda es aproximadamente el salario medio en la Segunda Ronda.

¹⁰⁴ Bértola, L. Op. Cit., página 205

Diagrama de Cajas Grupo N°14



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el diagrama de cajas podemos observar tanto la mediana menor, como la menor dispersión de los salarios en la Segunda Ronda. Ésta menor dispersión significa que los salarios reales en su conjunto, tuvieron una menor heterogeneidad. A su vez, la distribución asimétrica positiva nos indica que los salarios por encima de la mediana están más dispersos.

El siguiente cuadro presenta para la Industria del Caucho, los salarios agrupados según la clasificación CIUO 88 modificada.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era. Ronda	2da Ronda	
2			
Media	142,52	127,52	-10,5
Mediana	143,53	127,94	
Varianza	1912,00	1453,23	
3			
Media	122,65	111,45	-9,1
Mediana	114,17	105,22	
Varianza	2321,33	1796,58	
4			
Media	170,43	152,37	-10,6

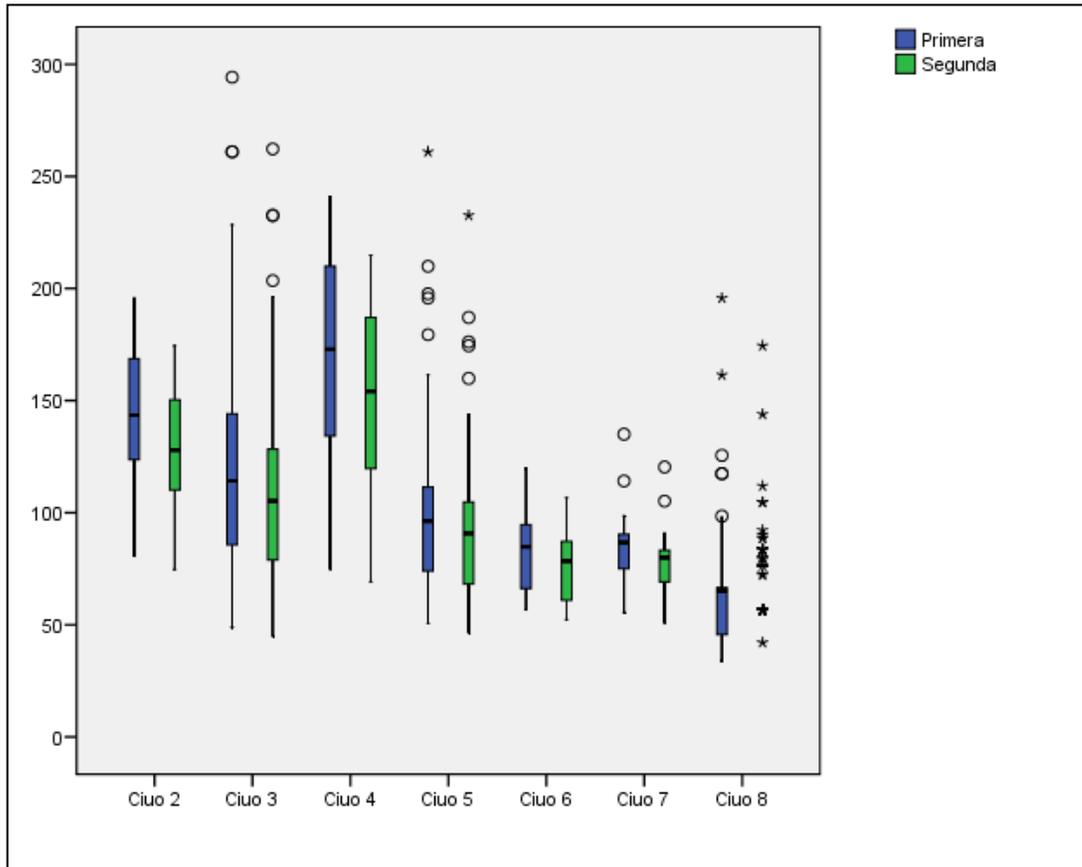
Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era. Ronda	2da Ronda	
Mediana	172,89	154,10	
Varianza	2214,29	1698,66	
5			
Media	97,27	90,57	-6,9
Mediana	97,86	90,79	
Varianza	687,17	556,12	
6			
Media	86,28	79,79	-7,5
Mediana	86,72	82,22	
Varianza	339,73	270,13	
7			
Media	84,88	78,09	-8,0
Mediana	86,77	79,96	
Varianza	237,71	189,43	
8			
Media	63,69	73,29	15,1
Mediana	65,24	76,39	
Varianza	491,28	258,61	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En todos los tipos de ocupaciones, en la Segunda Ronda, los salarios mensuales se presentaron con una menor dispersión, reflejado en la menor varianza. Los tipos de ocupaciones con menor calificación como los medio oficiales, trabajadores no calificados, aprendices y ayudantes -N°6, N°7 y N°8-, tuvieron salarios menores a la media del grupo. El Tipo de Ocupación N°8, que corresponde al menor nivel de calificación -aprendices y ayudantes- fue el único tipo que tuvo un incremento en el salario real hacia la Segunda Ronda, un 15% de aumento.

Observando los diagramas de cajas para tipos de ocupación en las dos rondas, vemos que no existe una estricta correlación positiva entre el tipo de ocupación y el nivel salarial, ya que el Tipo de Ocupación N°4 tuvo medias superiores al tipo N°3. Además pueden observarse las menores medianas en todos los tipos de ocupación hacia la Segunda Ronda excepto la correspondiente a ayudantes y aprendices, los de menor calificación.

Diagrama de Cajas Grupo N°14



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Subgrupo 14 A “Gomerías recauchutadoras y pequeñas fábricas de caucho”**

Evaluando todos los tipos de ocupaciones relacionados a este subgrupo, obtuvimos como resultado para las medidas de dispersión:

Subgrupo 14 A	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	97,42	96,40
Mediana	90,75	92,27
Varianza	1508,35	549,75

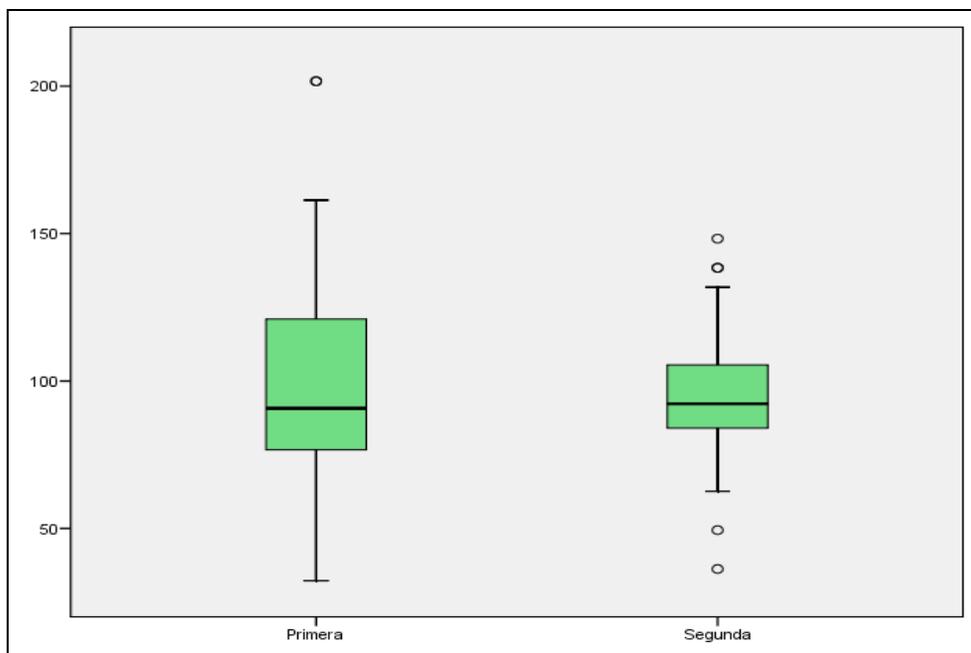
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario real mensual promedio en la Primera Ronda fue de \$97,42 disminuyendo un uno por ciento aproximadamente hacia la Segunda, alcanzando los \$96,4. Aunque los salarios de este subgrupo cayeron en términos reales en la Segunda Ronda, la disminución fue menor a la del grupo en su conjunto (5%).

El laudo de la Primera Ronda en 1946 fue aprobado ante una situación de huelga; ese fue el motivo por el cual el delegado patronal expresó que no daba su consentimiento a la aprobación del mismo. En la Segunda Ronda, por considerar que el laudo no contemplaba la política de contención de precios por parte del Estado, la delegación patronal votó en contra de la aprobación del laudo considerando que *“el aumento salarial está muy por encima del aumento del costo de vida según las estadísticas”*¹⁰⁵. Por lo tanto, y a la luz de los datos procesados, la caída del salario real en la Segunda Ronda tomando como base la Primera, deja expuesto el error en la argumentación del delegado patronal Blas Giffoni.

En la Segunda Ronda los salarios estuvieron más concentrados en torno al salario real medio mensual de \$96,40 esto se refleja en una menor varianza. En ambas rondas, la mediana está por debajo del salario medio, lo que significa que la distribución se mantiene asimétrica positiva, entonces los salarios tienden a concentrarse en la parte inferior de la media. La descripción anterior podemos observarla en los diagramas de cajas.

Diagrama de Cajas Subgrupo 14 A



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

¹⁰⁵ Ver Diario Oficial 13 de Marzo de 1950.

En la Primera Ronda sólo hubo un valor atípico: los salarios de los vendedores en la ciudad y vendedores en el interior en la sección ventas -ambos con salarios de \$202-, correspondientes al Tipo de Ocupación N°4. En la Segunda Ronda, el valor atípico más alto fue el correspondiente al salario del supervisor de máquinas -Tipo de Ocupación N°5-, y el valor atípico más bajo el de los aprendices entre 14 y 16 años -Tipo de Ocupación N°8-.

El siguiente cuadro presenta el resultado de las medidas de dispersión para los salarios reales agrupados por tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
3			
Media	108,91	131,81	21,0
Mediana	112,94	131,81	
Varianza	1164,89		
4			
Media	153,27	S.I.	S.I.
Mediana	145,21	S.I.	
Varianza	2245,18	S.I.	
5			
Media	95,12	108,64	14,2
Mediana	90,75	105,45	
Varianza	298,64	371,50	
6			
Media	76,13	87,32	14,7
Mediana	76,64	92,27	
Varianza	82,36	91,62	
8			
Media	52,44	69,43	32,4
Mediana	48,40	79,08	
Varianza	357,93	405,77	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para todos los tipos de ocupación, las variaciones reales del salario mensual, no solo fueron superiores sino que todas fueron de signo positivo. Excepto en el Tipo de Ocupación N°8, correspondiente a aprendices y ayudantes, la Primera Ronda se caracterizó por salarios reales medios menores que el Grupo N°14 en su conjunto, y salarios mayores en la

Segunda Ronda. Los mayores salarios medios estuvieron en las Tipos de Ocupación con mayor calificación, los tipos 3 y 4. En la Segunda Ronda, existió una correlación positiva entre los salarios y el nivel de calificación; sin embargo no ocurrió lo mismo con los incrementos del poder adquisitivo. El Tipo de Ocupación con menor calificación, el N°8, fue el que tuvo un mayor incremento salarial en la Segunda Ronda, un 32.4%, con un salario de \$52,44 en la Primera Ronda y \$69,43 en la segunda.

- **Subgrupo 14 B “Funsa - Incal”**

El subgrupo 14 B está formado por FUNSA e INCAL.

Teniendo en cuenta todos los tipos de ocupación, para este subgrupo obtuvimos como resultado de las medidas de dispersión:

	Salarios Reales	
Subgrupo 14 B	1era Ronda	2da Ronda
Media	93,69	88,83
Mediana	89,22	79,96
Varianza	1444,00	947,25

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Según Irmo Bidegaray¹⁰⁶, ex dirigente del sindicato de FUNSA: *“Pedro Saenz era un catalán que sabía mucho de empresa pero era totalmente prepotente. Era una fábrica que tenía cerca de 3000 trabajadores. Entonces los jornales eran para aquellos tiempos, lógicamente muy bajos, y las necesidades de la gente había que reivindicarlas”*¹⁰⁷.

Las medidas de dispersión son muy aproximadas a las de la Industria del Caucho. Los salarios reales medios mensuales fueron levemente inferiores al del grupo, con \$93,69 en la Primera Ronda y \$88,83 en la Segunda teniendo un descenso del 5% en términos reales. A su vez la distribución al igual que el grupo en su conjunto es asimétrica positiva, lo que indica que los salarios tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución.

La menor varianza indica una mayor concentración de los salarios en torno al salario real medio en la Segunda Ronda (\$88.83). En la Primera Ronda el 50% de los tipos de ocupación ganaban hasta \$89,22, esta cifra también coincide con la mediana del Grupo N°14 en su conjunto; en la Segunda Ronda el 50% ganaba hasta \$79.96.

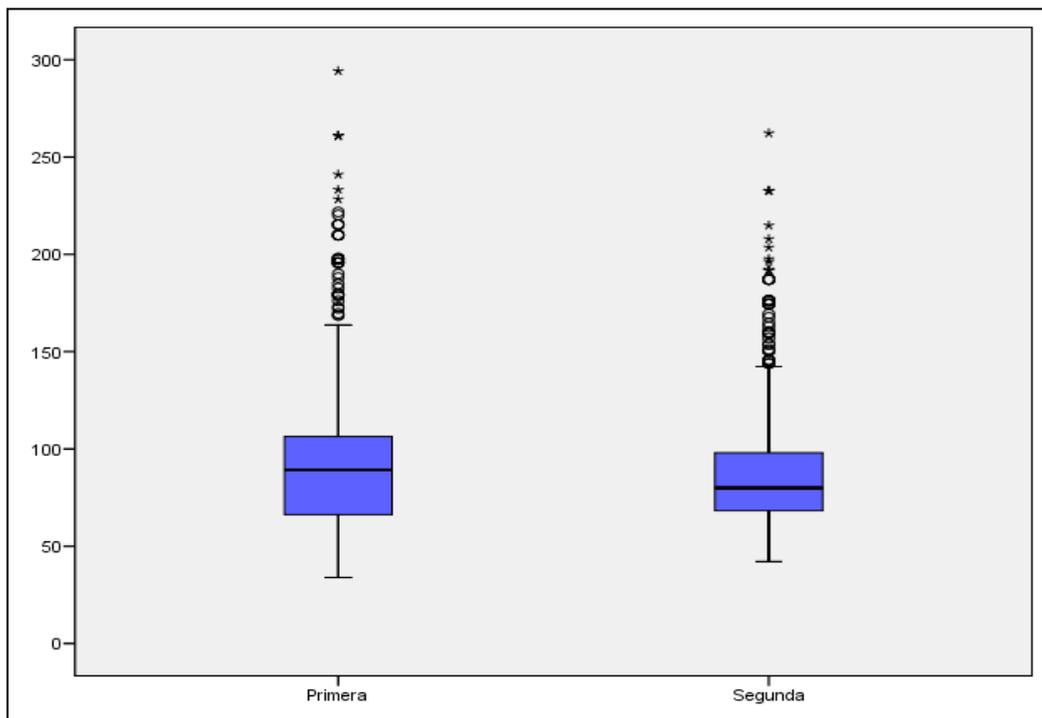
¹⁰⁶ Militar, administrativo y ex dirigente del sindicato de FUNSA, preso durante la huelga general de 1973, ingresó a FUNSA en 1949 como empleado administrativo.

¹⁰⁷ Charlo, José Pedro; Rodríguez, Universindo: *Memorias de luchas: de trabajo y de trabajadores*, DVD, volumen 2, Montevideo, Memoria y Sociedad, PIT-CNT, 2006

En los diagramas de cajas observamos la menor varianza en la Segunda Ronda, así como la mediana más baja. La distribución asimétrica negativa en ambas rondas indica que en la parte inferior de la distribución, los salarios tienden a concentrarse, y por lo tanto, por encima de la mediana, se encuentran más dispersos.

Los valores extremos altos en las dos rondas corresponden a salarios reales mensuales del encargado de las ventas al interior del Departamento de Ventas tanto en la Primera Ronda como en la Segunda.

Diagrama de Cajas Subgrupo 14 B



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La similitud en los estadísticos de este subgrupo con los del Grupo N°14 en su conjunto radica en el número de categorías del mismo. Si bien el Grupo N°14 se compone de dos subgrupos, el 14 A cuenta con 45 categorías, mientras que el 14 B con cerca de 700. Por lo tanto el grupo se ve poco alterado por la influencia del subgrupo 14 A.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	142,52	127,52	-10,5
Mediana	143,53	127,94	
Varianza	1912,00	1453,23	
3			
Media	123,31	111,29	-9,8
Mediana	114,17	105,22	
Varianza	2377,09	1807,70	
4			
Media	170,43	152,37	-10,6
Mediana	172,89	154,10	
Varianza	2214,29	1698,66	
5			
Media	97,38	89,04	-8,6
Mediana	98,19	90,49	
Varianza	709,16	543,34	
6			
Media	83,19	76,48	-8,1
Mediana	84,81	78,16	
Varianza	271,24	220,08	
7			
Media	84,88	78,09	-8,0
Mediana	86,77	79,96	
Varianza	237,71	189,43	
8			
Media	64,06	73,98	15,5
Mediana	65,24	76,39	
Varianza	493,76	217,28	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Al igual que para el Grupo N°14, este subgrupo tuvo disminuciones del salario real en todos los tipos de ocupación excepto en la de menor calificación, la N°8, que se corresponde con los ayudantes y aprendices, con un incremento del 15,5%. Además, en todas las categorías se redujo de la dispersión de los salarios en torno al salario real medio mensual.

Si bien el Tipo de Ocupación N°4 también tuvo en promedio una caída de los salarios en términos reales del 10,6%, los salarios altos de estas categorías hacen que no exista una estricta correlación positiva entre las medias salariales y el tipo de ocupación.

- **Resumen de los dos subgrupos:**

Tipos de Ocupación	14 A			14 B		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
2						
Media	-	-	-	142,52	127,52	-10,52
Mediana	-	-		143,53	127,94	
Varianza	-	-		1912,00	1453,23	
3						
Media	108,91	131,81	21,03	123,31	111,29	-9,75
Mediana	112,94	131,81		114,17	105,22	
Varianza	1164,89	-		2377,09	1807,70	
4						
Media	153,27	S.I.	S.I.	170,43	152,37	-10,59
Mediana	145,21	S.I.		172,89	154,10	
Varianza	2245,18	S.I.		2214,29	1698,66	
5						
Media	95,12	108,64	14,21	97,38	89,04	-8,57
Mediana	90,75	105,45		98,19	90,49	
Varianza	298,64	371,50		709,16	543,34	
6						
Media	76,13	87,32	14,70	83,19	76,48	-8,07
Mediana	76,64	92,27		84,81	78,16	
Varianza	82,36	91,62		271,24	220,08	
7						
Media	65,90	S.I.	S.I.	84,88	78,09	-8,00
Mediana				86,77	79,96	
Varianza				237,71	189,43	
8						
Media	52,44	69,43	32,42	64,06	73,98	15,48
Mediana	48,40	79,08		65,24	76,39	
Varianza	357,93	405,77		493,76	217,28	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el cuadro anterior podemos observar las medidas de dispersión para los dos subgrupos de la Industria del Caucho con las categorías agrupadas por tipo de ocupación.

El Tipo de Ocupación N°3 que se corresponde con los empleados de oficina, tuvieron las mayores medias salariales en el subgrupo 14 B en la Primera Ronda (\$123), sin embargo, al tener una caída en términos reales (9,75%) del salario medio mensual, hacia la Segunda Ronda el salario del subgrupo 14 A fue mayor.

Los trabajadores de servicios y vendedores, Tipo N°4 de Ocupación, también tuvieron salarios más elevados en la Primera Ronda en el subgrupo 14 B. Para este tipo la variación también negativa en la Segunda Ronda en ese subgrupo. Para ambos subgrupos las mayores medias salariales mensuales en ambas rondas corresponden a este tipo de ocupación.

Para oficiales y operarios, Tipo de Ocupación N°5, sucede algo similar que en el tipo N°3. Si bien los mayores salarios en la Primera Ronda están en el subgrupo 14 B, hacia la Segunda Ronda al existir un aumento en términos reales en el subgrupo 14 A (14,21%) y una caída en el 14 B (8,57%), los mayores salarios pasan a ser los del subgrupo 14 A.

Idéntica situación ocurrió en el Tipo de Ocupación N°6, los Medio Oficiales. Al haber una caída del salario real en la Segunda Ronda en el subgrupo 14 B (8%), las mayores medias salariales en la Segunda Ronda fueron las del subgrupo 14 A (\$14,7).

Para los trabajadores no calificados -Tipo de Ocupación N°7-, el subgrupo 14 A sólo registra esas categorías en la Primera Ronda, con salarios menores al del subgrupo 14 B. La caída en términos reales de un 8% determinó que la media salarial en la Segunda Ronda para el subgrupo 14 B fuera de \$78.

Aprendices y ayudantes, Tipo de Ocupación N°8, tuvieron los mayores incrementos en el salario real para ambos subgrupos. Incluso, en el subgrupo 14 B fueron los únicos que tuvieron aumentos reales del salario hacia la Segunda Ronda (15,5%). Aunque el incremento salarial que tuvo el subgrupo 14 A (32,4%) fue mayor, los salarios promedio mensuales no alcanzaron a superar a los del subgrupo 14 B. Por lo tanto en ambas rondas para este tipo de ocupación, los salarios reales fueron mayores en el subgrupo 14 B en las dos rondas consideradas.

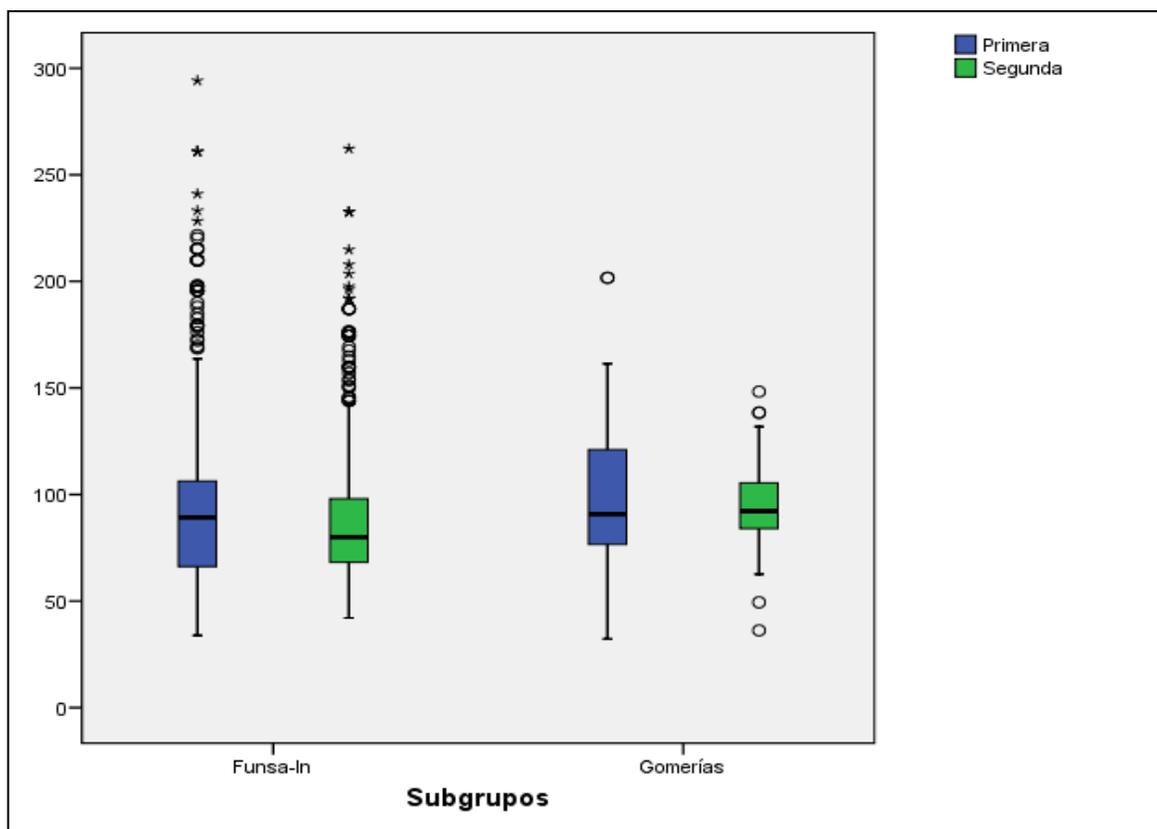
En el siguiente cuadro sintetizamos las medias de los salarios reales para los dos subgrupos. En las dos últimas columnas expresamos los salarios medios mensuales en pesos de 2009.

	Salario Real		Pesos 2009	
	1era Ronda	2da Ronda	1era Ronda	2da Ronda
GRUPO 14	93,9	89,1	16.762	15.911
14 A "Gomerías"	97,4	96,4	17.397	17.215
14 B "Funsa-Incal"	93,7	88,8	16.732	15.865

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Podemos observar que, por las razones ya expuestas anteriormente, tanto los salarios medios reales como las variaciones del subgrupo 14 B son muy aproximados a los del Grupo N°14 en su conjunto.

Diagrama de Cajas para los dos subgrupos:



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Las hipótesis a las que podemos llegar para este grupo respecto a los salarios reales están vinculadas a la conformación del sindicato y no tanto al sector productivo al que pertenece esta industria.

Relacionando el análisis a la revisión bibliográfica, vemos que la Industria del Caucho pertenece uno de los sectores que fue favorecido por la política proteccionista llevada a cabo por el Estado. Dentro de la industria manufacturera, como ya fue señalado, la del caucho pertenece al sector procesador de materias primas importadas destinadas al mercado interno. Sin embargo, a diferencia de otros grupos como la Industria del Papel, en el caso del subgrupo que integró FUNSA, la caída de los salarios reales parece vincularse no a la productividad -que en el período 1943 – 1954 aumentó un 18%¹⁰⁸- sino a la forma en cómo fueron aprobados los laudos y a una supuesta debilidad sindical respecto a la patronal.

Como ya fue mencionado anteriormente, el propietario de la empresa Pedro Saenz se caracterizó por llevar adelante un mal relacionamiento con los trabajadores. El laudo del 9 de enero de 1953 no fue aprobado por unanimidad, sino por mayoría entre el Poder Ejecutivo y los empresarios. El sindicato fue fundado en setiembre de 1952, después de la Primera Ronda y solamente 3 meses antes de la segunda. Por lo tanto podemos suponer que la fuerza del mismo no debería ser muy importante a los 3 meses de su fundación.

En ese laudo quedaron determinadas las caídas en el salario real anteriormente analizadas. De todas formas, en ese laudo la delegación patronal manifestó su discordia en el entendido que los aumentos otorgados fueron mayores que los aprobados en otras industrias.

¹⁰⁸ Bértola, L. Op. Cit., página 206

II.A.3. Análisis del Grupo N°17: Gráficos, papel, etc.

El Grupo N°17 está compuesto por los siguientes subgrupos: talleres gráficos, imprentas, talleres de encuadernación, linotipia, litografías, tipografías, fábricas de papel, de cartón, de papel de fumar, de sobres y bolsas de papel, de naipes, corte y enfiado de papel, empresas periodísticas y agencias noticiosas. Este grupo se divide en 3 grandes subgrupos **17 A** “Imprenta”, **17 B** “Papel” y **17 C** “Periodismo”.

Este grupo forma parte de la industria manufacturera y dentro de ella, del sector procesador de materias primas importadas orientadas al mercado interno. Según Luis Bértola¹⁰⁹, la tasa de crecimiento anual en el período 1943-1954 de la actividad papelera fue de 11,1% y de la imprenta de 9,7%. A su vez, en el mismo período, el crecimiento de la ocupación en estos grupos fue de 7,1% anual para la actividad papelera y de 2,9% para la imprenta. La productividad también se incrementó para estos sectores a una tasa anual de 3,7% y 6.5% respectivamente.

Contemplando los salarios reales a precios promedio de 1943 de todos los tipos de ocupación, para este grupo obtuvimos para la media, mediana y varianza, los siguientes resultados:

	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
GRUPO N°17		
Media	68,85	84,61
Mediana	65,90	83,87
Varianza	550,84	1110,57

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

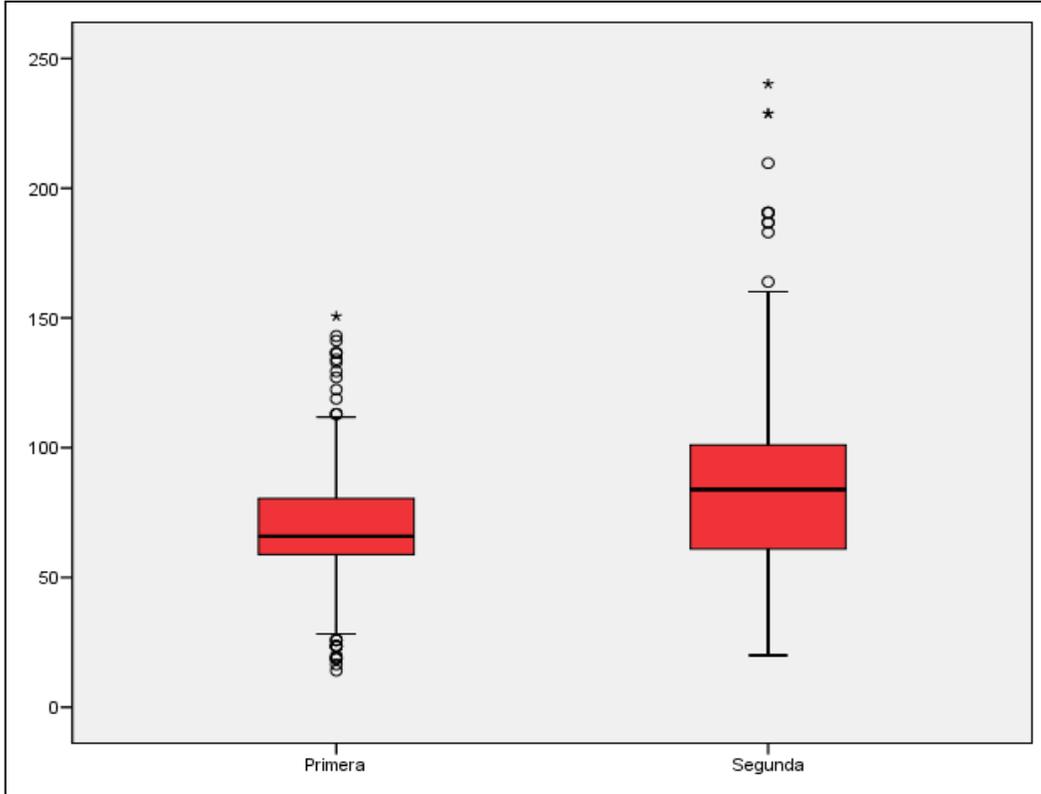
Del cuadro surge que el salario real mensual promedio en la Primera Ronda fue de \$68,85, y en la segunda \$84,61, lo que significa un incremento en términos reales de 22,88%. En ambas rondas la mediana es menor que el salario promedio, lo que indica que la distribución es asimétrica positiva, Por lo tanto los datos tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución. De todas formas, los valores de la media y mediana son próximos, entonces la distribución podría asemejarse a una simétrica.

En la Primera Ronda, los salarios se concentran más en torno al valor promedio \$68,85. La mayor varianza en la Segunda Ronda expresa una mayor dispersión de los datos en torno al salario real medio mensual de \$84,61. El 50% de las categorías ganaban hasta \$65,90 en la Primera Ronda y \$83,87 en la Segunda. Al tener en las dos rondas una

¹⁰⁹ Bértola, L. Op. Cit.

distribución asimétrica positiva, los salarios por encima de la mediana se encuentran más dispersos.

Diagrama de Cajas Grupo N° 17



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el diagrama de cajas además de observar que la mediana en la Segunda Ronda es mayor y que la dispersión también lo es (hay mayor heterogeneidad en los salarios), podemos ver que la Segunda Ronda también se caracterizó por un gran número de valores atípicos y extremos superiores.

El cuadro siguiente presenta el resultado de los salarios reales medios agrupados para las dos primeras rondas del Grupo N°17 por tipos de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	79,35	110,80	39,6
Mediana	80,03	100,07	

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
Varianza	46,26	1675,15	
3			
Media	93,27	106,77	14,5
Mediana	80,45	99,11	
Varianza	724,62	1762,30	
5			
Media	77,38	93,48	20,8
Mediana	75,32	93,40	
Varianza	479,77	812,68	
6			
Media	63,51	75,39	18,7
Mediana	63,55	78,15	
Varianza	61,54	314,67	
7			
Media	57,28	68,77	20,1
Mediana	63,55	76,24	
Varianza	155,04	313,03	
8			
Media	44,90	52,90	17,8
Mediana	40,01	47,65	
Varianza	351,59	501,02	

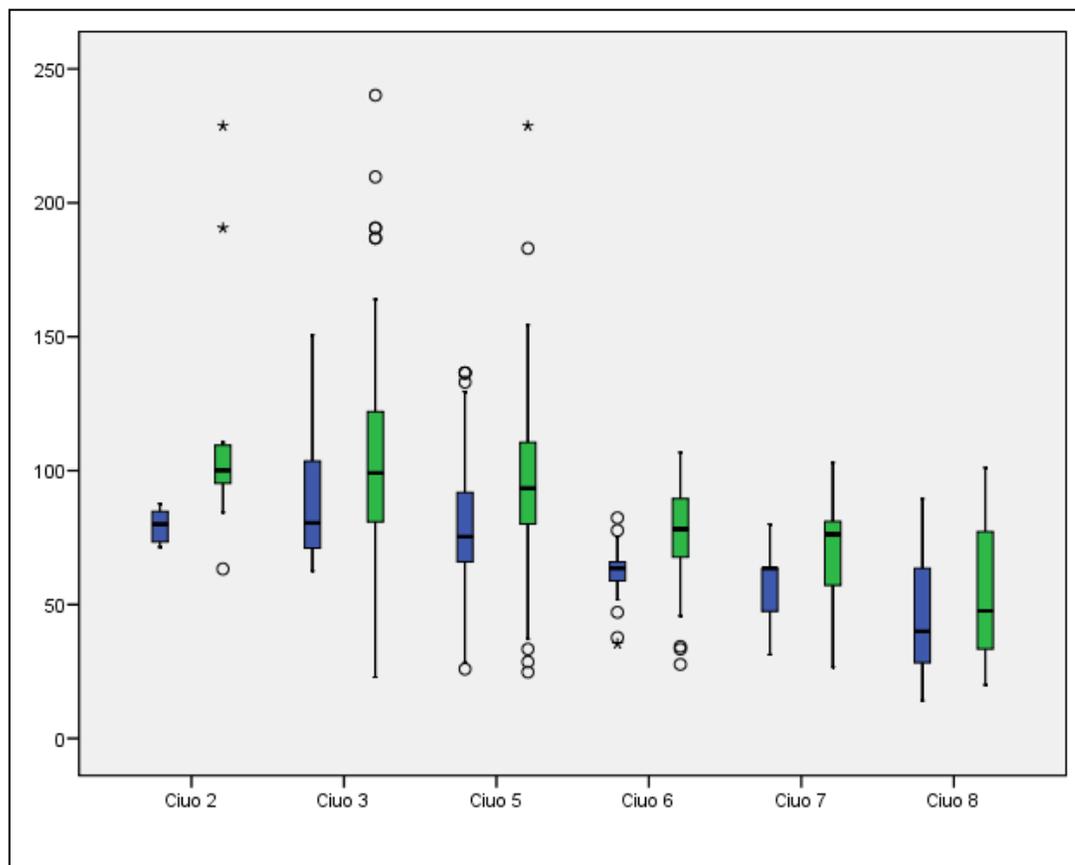
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para todos los tipos de ocupación, la Segunda Ronda significó un mayor aumento salarial y una mayor dispersión.

El Tipo de Ocupación N°2 que se corresponde con los técnicos y profesionales de nivel medio fue la que tuvo el mayor incremento salarial en la Segunda Ronda (39,6%), siendo la única clasificación con un incremento superior a la media del grupo. Los empleados de oficina -Tipo de Ocupación N°3- tuvieron el menor aumento. Los tipos N°6, N°7 y N°8, que corresponden a los medio oficiales, trabajadores no calificados, aprendices y ayudantes, tuvieron salarios por debajo de la media del grupo en ambas rondas. El Tipo N°5 que corresponde a los oficiales, tuvo salarios medios mayores al promedio del grupo en las dos rondas, con un incremento real del 20,8%

Observando los diagramas de caja¹¹⁰ para los tipos de ocupación se observa que no existe una estricta correlación positiva entre los salarios reales y la categoría laboral. En las dos rondas existieron algunas categorías con salarios similares, independientemente de las clasificaciones.

Diagrama de Cajas Grupo N° 17



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Subgrupo 17 A “Imprenta”**

Al subgrupo 17 A lo conforman las actividades relacionadas a los talleres gráficos, como la encuadernación, litografía, linotipia y tipografía.

Tomando en cuenta todos los Tipos de Ocupación, para el subgrupo 17 A obtuvimos como resultado de las medidas de dispersión:

¹¹⁰ Cajas azules representan la Primera Ronda y cajas verdes la segunda.

	Salarios Reales	
Subgrupo 17 A	1era Ronda	2da Ronda
Media	77,71	95,01
Mediana	77,67	92,44
Varianza	537,88	855,14

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario medio mensual en términos reales en la Primera Ronda fue de \$77,71, mientras que en la Segunda Ronda tuvo un incremento de 22,3%, alcanzando los \$95. Si bien los laudos de las dos rondas dan como resultado que los salarios reales son mayores en este subgrupo que los salarios medios del Grupo N°17, el incremento que tuvieron en la Segunda Ronda fue menor (22,62%).

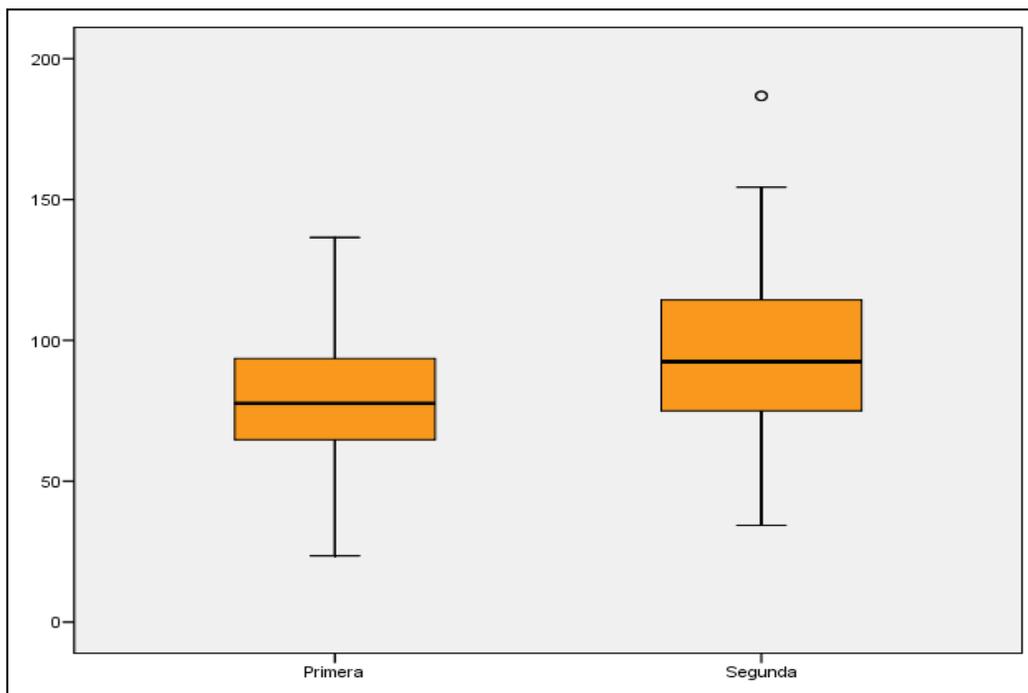
En la Primera Ronda, el valor de la mediana es muy aproximado al de la media, por lo tanto podemos suponer que la distribución se asemeja a una simétrica. En la Segunda Ronda, dicho valor (\$95) supera la mediana (\$92,44), por lo tanto el promedio de los salarios reales es mayor que el situado en el medio de la distribución.

Los salarios reales en la Segunda Ronda estuvieron más dispersos en relación al valor medio \$95,01, lo que generó una mayor varianza.

Esto mismo puede observarse en la comparación de los diagramas de caja de cada una de las rondas. El de la Segunda presenta un valor más alto de la mediana y una mayor dispersión.

Además, en la Segunda Ronda existe un valor atípico de los salarios reales. Dicho valor corresponde al salario a los encargados de secciones “prensas” y “máquinas” de la actividad litografía (\$186,79).

Diagrama de Cajas Subgrupo 17 A



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El siguiente cuadro resume el resultado de las medidas de dispersión para los salarios reales agrupados por la calificación de los trabajadores para el subgrupo 17 A.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
3			
Media	S.I.	167,73	S.I.
Mediana	S.I.	186,79	
Varianza	S.I.	1089,90	
5			
Media	90,26	103,35	14,50
Mediana	89,44	104,83	
Varianza	377,52	539,25	
6			
Media	61,96	71,56	15,50
Mediana	63,55	74,34	
Varianza	64,41	216,11	

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
7			
Media	65,90	S.I.	S.I.
Mediana	65,90	S.I.	
8			
Media	46,81	55,82	19,24
Mediana	37,66	49,56	
Varianza	464,59	142,55	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El tipo de ocupación que tuvo un incremento salarial mayor en la Segunda Ronda fue el N°8, que se corresponde con un menor nivel de calificación -aprendices y ayudantes-, obteniendo un salario mensual de \$46,8 en la Primera Ronda y \$55,8 en la Segunda. En las dos rondas, el salario del Tipo N°8 fue mayor que para la misma categoría del Grupo N°17 en su conjunto. A su vez, para este tipo de ocupación, la varianza disminuyó, por lo tanto los salarios reales estaban más concentrados en torno al salario real medio. El tipo N°5 que abarca a la mayoría de los trabajadores como oficiales y operarios tuvo salarios mayores comparados con el grupo.

- **Subgrupo 17 B “Papel”**

El subgrupo 17 B está compuesto por fábricas de papel, de cartón, y de celulosa.

“Solamente el 1,2% de la producción forestal se destinaba a la producción de pulpa de papel, y la industria papelera procesaba principalmente materias primas importadas. El volumen de importaciones de pulpa de papel creció a una tasa anual del 8,2% entre 1945 y 1954 y la muy pequeña producción nacional de pulpa parece no haber permitido un crecimiento significativamente mayor de la oferta de materia prima y, por lo tanto, del valor agregado de la industria papelera. Los cambios en el tipo de papel producido pueden ser una explicación del crecimiento del producto de la rama en un 11,1% anual en 1943-1954”¹¹¹

Las tres medidas de dispersión calculadas para este subgrupo dieron como resultado:

¹¹¹ *Ibíd*em, página 230

Subgrupo 17 B	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	64,10	81,65
Mediana	63,55	83,87
Varianza	488,71	1188,95

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

De aquí surge que el salario real medio para este subgrupo fue de \$64,10 en la Primera Ronda, incrementándose un 27,37% en la segunda, alcanzando los \$81,65. En ambas rondas el salario real fue menor al promedio del Grupo N°17 en su conjunto. Sin embargo, el incremento en la Segunda Ronda fue mayor al del promedio del Grupo N°17 (27,22%).

Respecto al incremento del salario real, en la Segunda Ronda el delegado representante de la patronal, León Peyrou¹¹², se manifestó discordante a los salarios laudados, por entender que fueron excesivamente altos teniendo en cuenta los que se habían venido estableciendo hasta ese momento para otras industrias. Dejó constancia de que llegó a proponer mejoras que hubieran representado un aumento promedial de algo más del 40% sobre los salarios que ya habían sido laudados. Si bien es cierto que hubo algunas categorías con incrementos mayores al 40%¹¹³, el incremento promedio de los salarios reales fue de 27,37%. Si el delegado se hubiera referido únicamente a salarios nominales, habría estado en lo cierto respecto al aumento; pero en su fundamentación también aclaró que la mayoría de las fábricas se encontraban en el interior donde el costo de vida era inferior. Por lo tanto, estaba refiriéndose a salarios reales.

Analizando las medidas, observamos que en la Primera Ronda la media y la mediana están muy próximas, Por lo tanto la distribución se asemeja a una simétrica. En la Segunda Ronda, en cambio, la media está por debajo de la mediana, lo que indica una distribución asimétrica negativa (los datos tienden a concentrarse en la parte superior de la distribución).

En la Segunda Ronda los salarios reales mensuales estuvieron más dispersos en torno a su valor medio que en la Primera Ronda. Esto lo determina la mayor varianza así como la interpretación del diagrama de cajas. En ambas rondas además de haber valores atípicos, también existen valores extremos.

La Primera Ronda se caracterizó por tener un alto número de valores atípicos y extremos bajos. Estos salarios bajos se correspondían con los aprendices menores de 18

¹¹² Ver Diario Oficial del 10 de diciembre de 1946.

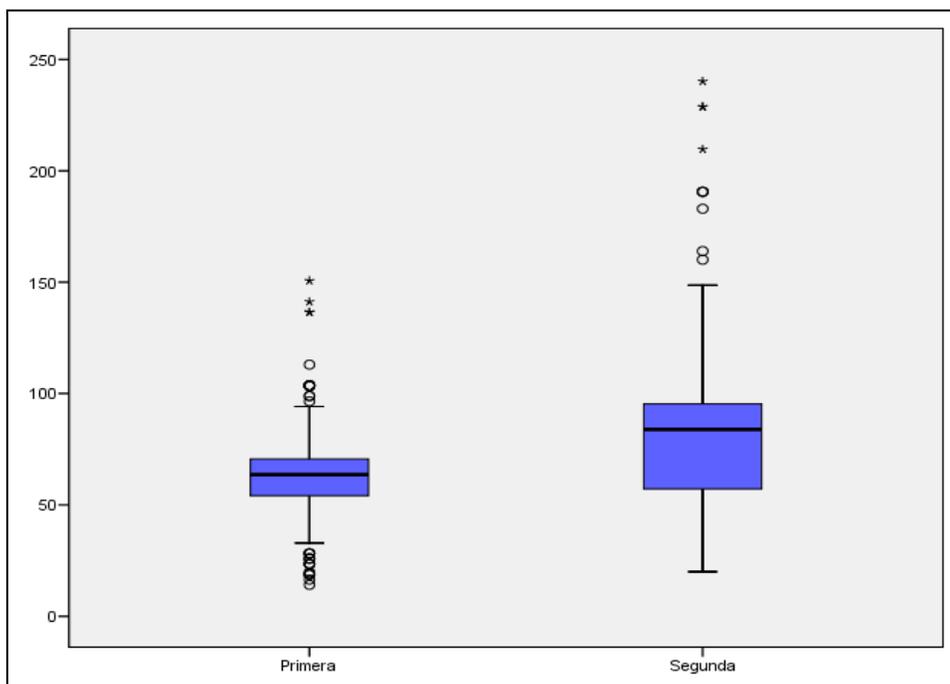
¹¹³ Ver Anexo Digital D.1.

años de las fábricas de cartón, de las fábricas de envases de cartón y estuches (\$18,83), los ayudantes menores de 18 años de la sección prensa y enfiado de las fábricas de papel, los cuidadores de tela menores de 18 años de continua y los meseros de las cortadoras de las fábricas de papel con un sueldo de \$35,31; las aprendizas con antigüedad no mayor a los 6 meses del salón de confección.

Asimismo los valores extremos altos en ambas rondas correspondían a las categorías de más alta calificación. En la Primera Ronda el valor extremo más alto correspondía al encargado jefe del taller de electricidad de las fábricas de papel (\$150,64), le sigue el jefe del laboratorio químico (\$145,93); en la Segunda Ronda también los valores extremos altos pertenecían a las mayores calificaciones laborales, como el jefe de depósito de la Fábrica Nacional de Papel de Montevideo (\$240,16) y el despachante de aduana con poder de las fábricas de cartón, cajas, bandejas y vasos (\$228,73).

En el diagrama también podemos observar que en la Segunda Ronda si bien la varianza es mayor, no encontramos valores atípicos bajos como los hubo en la Primera Ronda.

Diagrama de Cajas Subgrupo 17 B



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el cuadro siguiente presentamos los resultados para este subgrupo en cada uno de los tipos de ocupación¹¹⁴:

Tipo de ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	81,20	123,89	52,6
Mediana	81,20	101,02	
Varianza	24,01	2144,28	
3			
Media	94,58	108,43	14,6
Mediana	94,15	100,07	
Varianza	860,71	1975,72	
5			
Media	70,47	89,38	26,8
Mediana	68,26	89,58	
Varianza	407,94	878,76	
6			
Media	65,43	78,20	19,5
Mediana	65,90	83,87	
Varianza	53,55	376,62	
7			
Media	58,08	70,67	21,7
Mediana	63,55	78,15	
Varianza	158,95	323,20	
8			
Media	44,17	52,40	18,6
Mediana	40,01	46,70	
Varianza	339,03	533,35	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para todos los tipos de ocupación del subgrupo, excepto para los empleados de oficina -tipo N°3-, el incremento del salario fue mayor que el incremento de cada tipo para el Grupo N°17 tomado conjuntamente. Los salarios medios para todos los Tipos de Ocupación menos para el tipo N°5 -oficiales y operarios- también son mayores a los del Grupo N°17. Si bien existe en las dos rondas una correlación positiva entre salario y

¹¹⁴ Los datos para todas las categorías que componen cada clasificación se encuentra en el Anexo Digital D.1.

calificación, los aumentos salariales no se correspondieron de esa forma. Los dos Tipos de Ocupación con mayor aumento fueron el N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio- y la N°5 -oficiales y operarios-.

En 1944, junto con la Primera Ronda de los Consejos de Salarios, comenzó la sindicalización en la Fábrica de Papel de Juan Lacaze. Según Rodney “Poto” Voelker, obrero de la Fábrica Nacional de Papel de Juan Lacaze y dirigente fundador del Centro Unión de Obreros Papelera y Celulosa –CUOPYC-: *“En el año 44 nace el sindicato y nace como una cosa curiosa, graciosa digamos. La gente lo toma como el nacimiento de una sociedad para comer asado, para vernos las caras. Andábamos levantando firmas para afiliarse gente. Toda la gente se afilió, prácticamente hombres y mujeres se afiliaron todos. Se afiliaron al centro papelerero, no se le decía sindicato porque era mala palabra. Entonces se afilian al centro papelerero y ahí comienza nuestra actuación a nivel sindical”*¹¹⁵. Las elecciones para elegir los representantes de los trabajadores en los consejos de salarios fueron en mayo de 1944, para todo el subgrupo 17 B, los habilitados para votar fueron 1100 personas. Si el nivel de sindicalización fue total -como en FA.NA.PEL en Juan Lacaze- en todas las fábricas que componían el subgrupo, podemos suponer que 1100 fue aproximadamente el número de ocupados totales.

Respecto a las condiciones de trabajo, Voelker sostuvo que: *“Las condiciones de trabajo eran casi idénticas a las de ahora, con las emanaciones sódicas que todos conocemos; que había expulsado al sábalo para otro rumbo. El obrero siempre luchó por mejores condiciones de vida. Unos más, otros menos, tenían sus reclamaciones de distinto tipo, distinto tipo de reclamaciones; y había que integrarlas en la discusión directa con la patronal. Condiciones que se fueron superando poco a poco”*¹¹⁶.

- **Subgrupo 17 C “Periodismo”**

Dentro del subgrupo 17 C estaban incluidas las empresas periodísticas y las agencias noticiosas.

El cuadro siguiente resume los resultados obtenidos para la media, mediana y varianza del subgrupo:

¹¹⁵ Charlo, José Pedro; Rodríguez, Universindo: *Memorias de luchas: de trabajo y de trabajadores*, DVD, volumen 2, Montevideo, Memoria y Sociedad, PIT-CNT, 2006.

¹¹⁶ *Ibíd*em

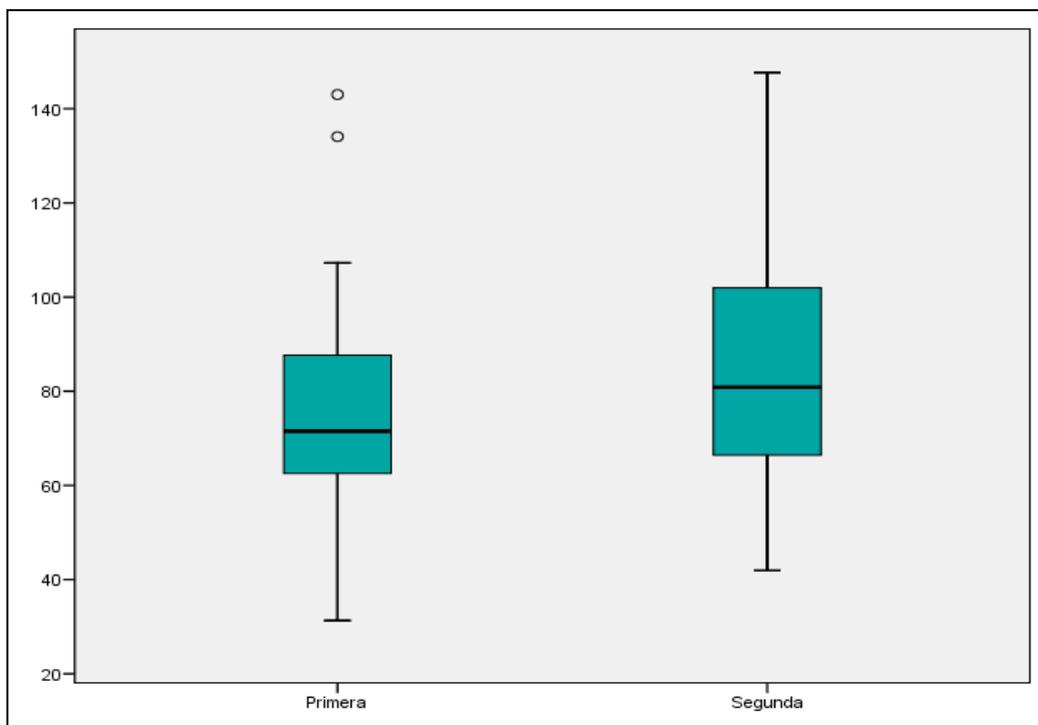
Subgrupo 17 C	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	76,53	84,24
Mediana	71,51	80,86
Varianza	645,22	691,17

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario real medio mensual de la Primera Ronda fue de \$76,53, el de la Segunda \$84,24, es decir, tuvo un incremento de 10,07%, una variación menor que la que tuvo el Grupo N°17 en su conjunto.

En ambas rondas, la media está por encima de la mediana, lo que indica que existe una distribución asimétrica positiva, Por lo tanto en la parte inferior de la distribución los salarios están más concentrados. A su vez, los salarios en la Segunda Ronda se encuentran más dispersos en relación al salario real medio \$84.24, esto lo indica la mayor varianza.

Diagrama de Cajas Subgrupo 17 C



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Separando los salarios según tipos de ocupación, observamos que todos los tipos tuvieron incrementos menores al del grupo en su conjunto. Únicamente en los Tipos de

Ocupación correspondientes a los trabajadores menos calificados -N°7 y N°8-, los salarios reales medios estuvieron por encima de los del grupo en las dos rondas.

El Tipo N°5 tuvo una caída en términos reales del salario (-5,6%). Este tipo de ocupación se corresponde en este caso con una única categoría, la de “chofer”.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
2			
Media	76,89	88,97	15,7
Mediana	71,51	87,89	
Varianza	86,80	250,81	
3			
Media	93,93	94,89	1,0
Mediana	80,45	87,89	
Varianza	684,61	796,21	
5			
Media	75,98	71,72	-5,6
Mediana	75,98	71,72	
7			
Media	53,12	59,67	12,3
Mediana	59,17	63,28	
Varianza	149,38	186,06	
8			
Media	63,74	73,43	15,2
Mediana	63,74	73,43	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Resumen de los tres subgrupos:**

En el cuadro siguiente podemos evaluar los salarios medios mensuales en términos reales para los tres subgrupos que conforman esta industria, agrupados por tipos de ocupación.

	17 A			17 B			17 C		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
2									
Media	-	-	-	81,20	123,89	52,57	76,89	88,97	15,71
Mediana	-	-		81,20	101,02		71,51	87,89	
Varianza	-	-		24,01	2144,28		86,80	250,81	
3									
Media	S.I.	167,73	S.I.	94,58	108,43	14,65	93,93	94,89	1,02
Mediana	S.I.	186,79		94,15	100,07		80,45	87,89	
Varianza	S.I.	1089,90		860,71	1975,72		684,61	796,21	
5									
Media	90,26	103,35	14,50	70,47	89,38	26,83	75,98	71,72	-5,61
Mediana	89,44	104,83		68,26	89,58		75,98	71,72	
Varianza	377,52	539,25		407,94	878,76		-	-	
6									
Media	61,96	71,56	15,50	65,43	78,20	19,52	-	-	-
Mediana	63,55	74,34		65,90	83,87		-	-	-
Varianza	64,41	216,11		53,55	376,62		-	-	-
7									
Media	65,90	S.I.	S.I.	58,08	70,67	21,69	53,12	59,67	12,32
Mediana	65,90	S.I.		63,55	78,15		59,17	63,28	
Varianza				158,95	323,20		149,38	186,06	
8									
Media	46,81	55,82	19,24	44,17	52,40	18,63	63,74	73,43	15,20
Mediana	37,66	49,56		40,01	46,70		63,74	73,43	
Varianza	464,59	142,55		339,03	533,35				

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El Tipo de Ocupación N°2, técnicos y profesionales de nivel medio tuvo medias salariales mayores en el subgrupo 17 B –papel- en las dos rondas además de un mayor aumento en la Segunda Ronda.

Los empleados de oficina, que se corresponden con el Tipo N°3 de ocupación, tuvieron las mayores medias salariales en el subgrupo 17 A –Imprenta-, aunque solamente hubo categorías de este tipo en la Segunda Ronda. El subgrupo 17 B también tuvo mayores salarios reales que el subgrupo 17 C –periodismo- en las dos rondas así como un mayor aumento.

En el Tipo de Ocupación N°5, oficiales y operarios, los mayores salarios medios se concentraron en la imprenta -subgrupo 17 A-. Si bien la mayor variación real también estuvo en la industria del papel, el incremento no alcanzó a igualar el salario medio del subgrupo 17 A. Si bien el subgrupo tuvo una disminución real del salario, éste corresponde únicamente a la categoría de chofer.

Los medio oficiales, Tipo de Ocupación N°6, tuvieron la mayor media salarial en ambas rondas en el subgrupo 17 B y la menor en el 17 A. Aunque partió de un salario medio mayor, el mayor aumento en términos reales también fue en el subgrupo 17 B.

Los trabajadores no calificados, el Tipo de Ocupación N°7, tuvieron un mayor incremento del salario real en la Segunda Ronda en el subgrupo 17 B. El subgrupo 17 A solo tuvo categorías dentro de este tipo en la Primera Ronda, por lo tanto no contamos con un dato sobre su incremento real. El aumento salarial en el subgrupo 17 C fue menor, por lo tanto la brecha entre los salarios del 17 B y del 17 C se ensanchó.

Los aprendices y ayudantes, Tipo de Ocupación N°8, tuvieron los mayores salarios medios mensuales en el subgrupo 17 C, sin embargo su incremento fue el menor de los 3 subgrupos. En el subgrupo 17 A tuvieron el mayor aumento, y comparado con el 17 B también tuvo mayores medias salariales en ambas rondas.

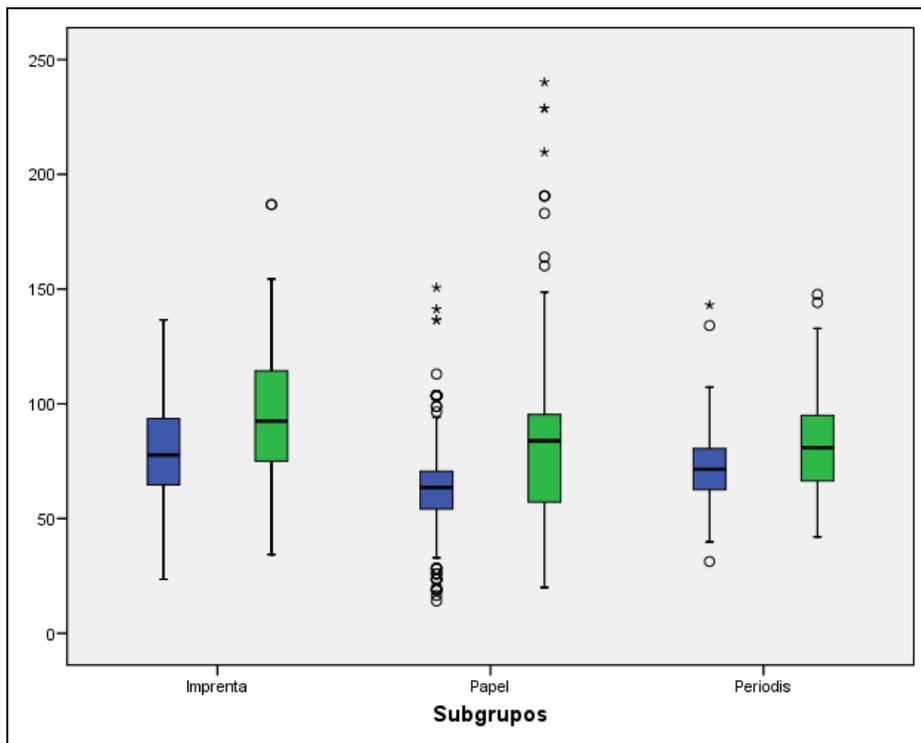
En el cuadro siguiente, sintetizamos las medias salariales de cada subgrupo, además las expresamos a precios de 2009:

	Salario Real		Pesos 2009	
	1era Ronda	2da Ronda	1era Ronda	2da Ronda
GRUPO 17	68,8	84,6	12.296	15.109
17 A Imprenta	77,7	95,0	13.877	16.967
17 B Papel	64,1	81,6	11.447	14.581
17 C Periodismo	76,5	84,2	13.667	15.044

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Diagrama de Cajas para los tres subgrupos:

En los diagramas de caja observamos que tanto la mediana como la dispersión (que representa el ancho de la caja) aumentaron hacia la Segunda Ronda.



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Por lo tanto, concluimos que los tres subgrupos que componen el Grupo N°17, tuvieron aumentos en el salario real en la Segunda Ronda. Los dos subgrupos con mayores incrementos fueron los que pertenecen a la industria manufacturera, precisamente al sector que produce con destino al mercado interno utilizando materia prima importada. Es el sector impulsor del crecimiento en el período analizado. Como ya fue señalado, tanto la industria papelera como la imprenta tuvieron incrementos en la productividad, por lo tanto del contraste con la revisión bibliográfica suponemos que el incremento en el poder de compra del salario fue influenciado tanto por el propio proceso de industrialización sustitutiva de importaciones así como por el incremento de la productividad.

II.B.1. Análisis del Grupo 7: Industria de la Carne

Este grupo se encuentra formado por 6 subgrupos: Saladeros, Frigorífico Anglo, Frigorífico y Saladero M. Castro, Frigorífico Nacional, Frigorífico Armour y Frigoríficos Swift y Artigas.

Forma parte de la industria manufacturera y dentro de ella, del sector procesador de materias primas nacionales orientadas al mercado externo fundamentalmente. Este sector vio modificada su composición, como resultado del cambio en las exportaciones. En un período que estuvo caracterizado por el crecimiento industrial, este sector redujo su peso a la mitad.

En el periodo comprendido entre 1943 y 1954, la producción para el mercado interno creció a tasas similares a la de la población, pero la producción exportada cayó un 60%. Los frigoríficos veían aumentados al mismo tiempo sus costos fijos, ya que el precio pagado por el ganado en Uruguay era menor que en Argentina, debido a la variabilidad de la oferta durante el año, ocasionando fluctuaciones en la oferta de carne de Uruguay en el mundo. Por otra parte, durante la Segunda Guerra Mundial, los frigoríficos debieron ser subsidiados con el 23% de los precios pagados al productor, ya que aunque la colocación de la oferta estaba asegurada por los contratos con el Reino Unido, era a precios muy bajos. Esto unido a la clara tendencia de orientación de la producción a productos con menor valor agregado, ocasionaba entonces, que un alto porcentaje de la capacidad instalada por los frigoríficos quedara obsoleta, la cual en promedio era de un 50%. El crecimiento anual para la industria frigorífica fue durante el período comprendido entre 1943 y 1954, fue de -3,9%.

Por otra parte, el trabajo en los frigoríficos privados se caracterizó por ser zafra, previo a la década de 1940, los trabajadores cumplían contratos de 3 o 4 meses, lo cual les daba un marco de inestabilidad, ocasionando que muchos trabajadores migraran a otros países, como Argentina o Brasil.

“Existían condiciones en la industria frigorífica previas a 1941 que reforzaban una “alta movilidad” y más bien inestabilidad de los trabajadores, ya que, salvo el Nacional, el resto de los frigoríficos tenían producción zafra y no había legislación protectora del trabajo.

A fines de diciembre de ese año (1941), se aprobó la ley que abordó el problema de la ocupación parcial en la “post-zafra” de los miles de trabajadores de los frigoríficos privados, localizados en el Cerro de Montevideo (los de capital estadounidense Swift y Artigas) y en la ciudad de Fray Bentos (el Anglo, de capitales británicos). Dicha disposición determinó asegurar a los asalariados de esa actividad “una jornada mínima de cien horas mensuales durante los períodos de post-zafra”, los cuales comprendían prácticamente de agosto a diciembre de cada año.”

“Considerando la ocupación total en la industria frigorífica entre 1920 y 1950, Camou y Maubrigades ubican el momento de mayor ocupación en 1943, justo en el centro de la Segunda Guerra Mundial. Reconocen también los distintos factores que explicarían el declive de esta actividad en el conjunto de la industria a partir de 1930 y su “retroceso definitivo” marcado por cambios en el “contexto internacional”¹¹⁷.

Para los casos de los Frigoríficos Anglo, Artigas y Swift y los saladeros se cuenta con datos de las distintas rondas de Consejos de Salarios, permitiendo realizar el análisis propuesto.

En el caso del Frigorífico y Saladero Castro, recién en el año 1952, se instituyó el Consejo respectivo, con anterioridad a esta fecha, los salarios eran fijados de acuerdo a los laudos del subgrupo Saladeros y Frigorífico Swift y Artigas. Es por esta razón que en 1952 se resolvió fijar para el laudo obtenido en esa instancia, una retroactividad a 1/8/1951, reconociendo al mismo tiempo la urgencia de la equiparación de salarios con el resto de la industria frigorífica. En este Consejo, se realizó la primera categorización de los trabajadores para este subgrupo, tarea fundamental a la hora de la fijación de las remuneraciones correspondientes.

En relación al Frigorífico Nacional, varias características lo diferenciaron del resto de la Industria. Desde su fundación en 1928, el trabajo era continuo, a diferencia de los privados, que como se mencionó con anterioridad, era zafral. Los salarios eran muy superiores al resto de la industria, casi el triple, no habían diferencias entre género y se distribuía el 25% de las utilidades entre el personal¹¹⁸ y poseía el monopolio de la oferta en Montevideo.

El 24 de noviembre de 1947, se resolvió distribuir una mejora de \$8.915 mensuales entre todos los funcionarios de dicho frigorífico, con retroactividad al 1 de agosto de 1947. Al mismo tiempo, se estableció un aumento de \$10 mensuales al personal Administrativo que percibieran un sueldo inferior a \$150 mensuales, y el remanente se distribuyó por igual concepto de aumento mensual y en cuotas iguales a todos los funcionarios, incluidos a los beneficiados en el primer caso, cuyas remuneraciones eran inferiores a \$250¹¹⁹.

Con fecha 11 de noviembre de 1950, se homologó un laudo de la comisión especial que estudió la concesión de un aumento del 30% a todos los trabajadores del Frigorífico Nacional. La comisión aconsejó que por la vía del Poder Legislativo se incluyera al

¹¹⁷ Porrini, Rodolfo; “Trayectorias laborales, relatos de vida y mundo de trabajo (1940-1950)”, en www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/h7-08.pdf.

¹¹⁸ Porrini, Rodolfo; “Trayectorias laborales, relatos de vida y mundo de trabajo (1940-1950)”, en www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/h7-08.pdf, p 11.

¹¹⁹ Diario oficial, resolución N° 12327, con fecha 24 de noviembre de 1947.

Frigorífico Nacional y sus trabajadores dentro de los Consejos de Salarios, de acuerdo al mensaje del Poder Ejecutivo de fecha 22 de julio de 1948.

Luego de realizadas estas consideraciones, estamos en posición de analizar la evolución de los salarios entre la Primera y Segunda Ronda para Industria de la Carne (excluidos los casos del Frigorífico Nacional y del Frigorífico y Saladero M. Castro).

Tomando al Grupo N°7 en su totalidad, se procedió al cálculo de los siguientes estadísticos, obteniendo como resultado:

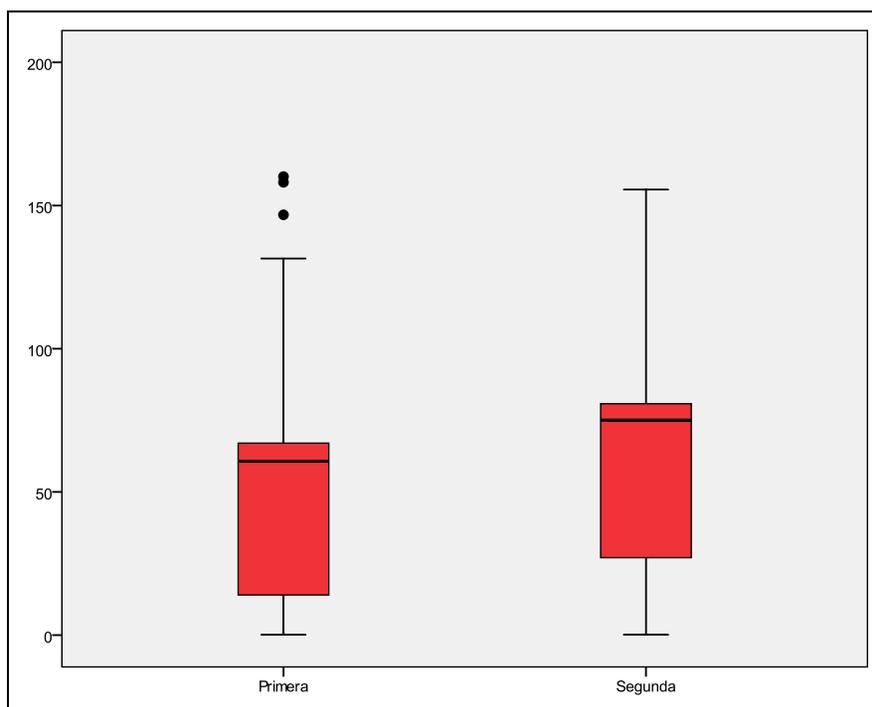
	Salarios reales	
Grupo N°7	1era Ronda	2da Ronda
Media	52,82	65,65
Mediana	60,69	75,06
Varianza	1098,51	1024,05

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Como resultado de la Primera Ronda el salario real mensual promedio para el grupo fue de \$52,82, mientras el correspondiente a la Segunda Ronda fue de \$65,65, lo cual representó un aumento del poder adquisitivo de 24,29%.

Por otra parte, el 50% de las categorías percibían salarios de hasta \$60,69 en la Primera Ronda y de \$75,06 en la Segunda, superiores al promedio en ambas rondas, lo cual nos permite concluir que la distribución es asimétrica negativa. La mayor varianza correspondiente a los datos de la Segunda Ronda demuestra una mayor dispersión en los datos con respecto a la media.

Diagrama de Cajas Grupo N°7:



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el diagrama se observa como la mediana, se acerca al tercer cuartil, por lo que la distribución se encuentra sesgada a la izquierda, es decir es asimétrica negativa. En otras palabras, los salarios reales promedio tienden a concentrarse hacia la parte superior de la distribución, la mayoría de los trabajadores se concentran en los rangos de salarios más altos, mientras que los salarios inferiores presentan una mayor dispersión.

Otro aspecto a destacar, es que en la Primera Ronda, se observan mayor cantidad de valores atípicos y extremos superiores en comparación con la Segunda.

El siguiente cuadro resume los resultados de los datos agrupados para las dos primeras rondas del Grupo N°7, de acuerdo al tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios reales		Variación
	1era Ronda	2da Ronda	
3 ¹²⁰			
Media	-	-	-4,29
Mediana	-	-	

¹²⁰ Es importante recordar que para este caso, el dato que disponemos se encuentra expresado en forma de un índice, debido a que para la misma se fijaron aumentos en términos porcentuales.

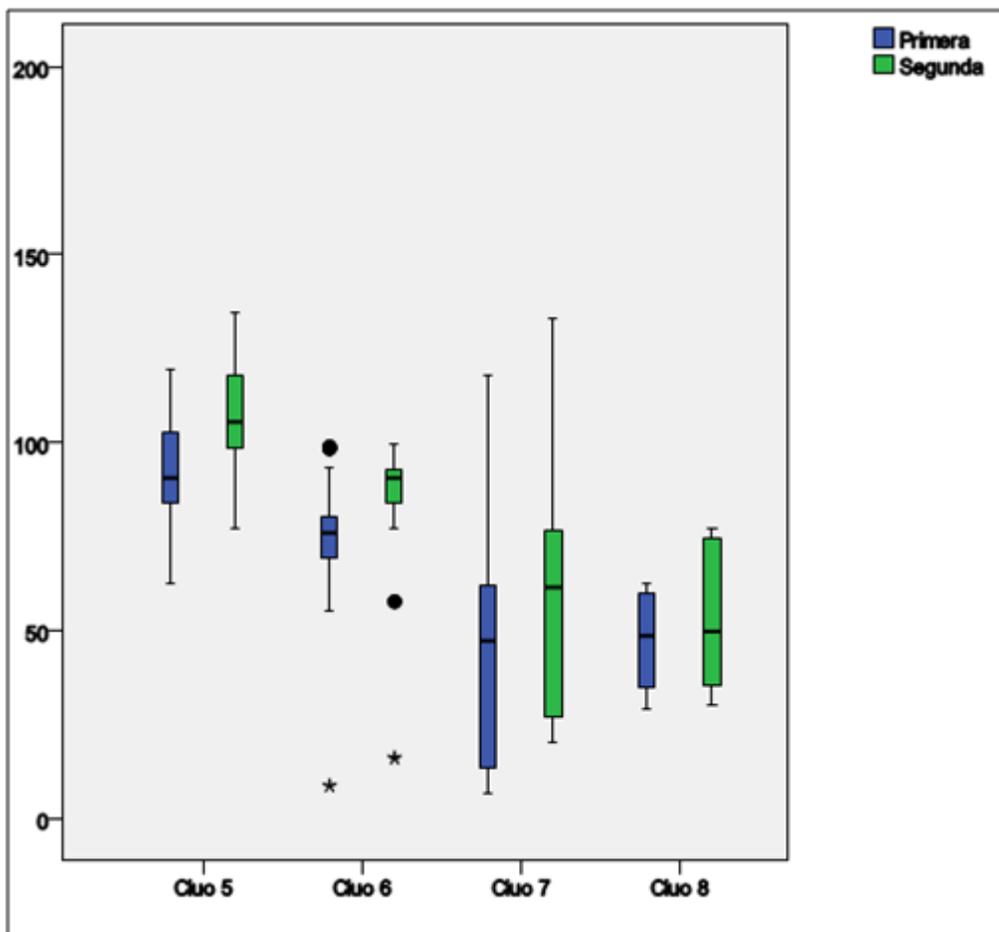
Tipo de Ocupación	Salarios reales		Variación
	1era Ronda	2da Ronda	
Varianza	1106,98	1204,67	
5			
Media	90,24	104,46	15,76
Mediana	89,37	104,14	
Varianza	223,4	229,66	
6			
Media	72,50	87,03	20,05
Mediana	73,36	87,91	
Varianza	519,9	513,84	
7			
Media	48,29	61,10	26,53
Mediana	60,69	74,39	
Varianza	889,51	897,15	
8			
Media	47,33	52,75	11,45
Mediana	48,6	49,74	
Varianza	178,95	380,8	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para el Tipo de Ocupación N°3 -empleados de oficina- en términos reales tuvieron una pérdida del poder adquisitivo de 4,29%. Igualmente, podemos observar que el resto de las categorías pertenecientes a este subgrupo tuvieron una mejora en el poder adquisitivo de los salarios, el mayor incremento correspondió al Tipo de Ocupación N°7 -trabajadores no calificados-, que representó un aumento de 26,53%, aunque en ambas rondas el salario real mensual promedio para este tipo de ocupación se mantuvo por debajo del promedio del grupo.

En relación al Tipo de Ocupación N°5 -oficiales-, sus salarios reales mensuales promedio se encontraban muy por encima de la media del grupo en ambas rondas, siendo aproximadamente el doble de las correspondientes al Tipo N°8 -aprendices y ayudantes-. Este último, percibió la mejora salarial más magra del grupo (11,45%), estando por debajo de la media del grupo en ambas rondas y muy alejados de la misma.

Diagrama de Cajas Grupo N°7



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el gráfico se observa que, existe una correlación entre el tipo de ocupación y las remuneraciones percibidas. El Tipo de Ocupación N°5 percibió en promedio salarios reales mayores al resto. El Tipo de Ocupación N°8, aprendices, su mediana es la menor del grupo. Por otra parte, en relación al Tipo de Ocupación N°7, sus datos se encuentran muy dispersos.

- **Subgrupo 7 A, “Saladeros”**

Al analizar los salarios reales a precios de 1943, obtenemos los siguientes resultados para el total del subgrupo.

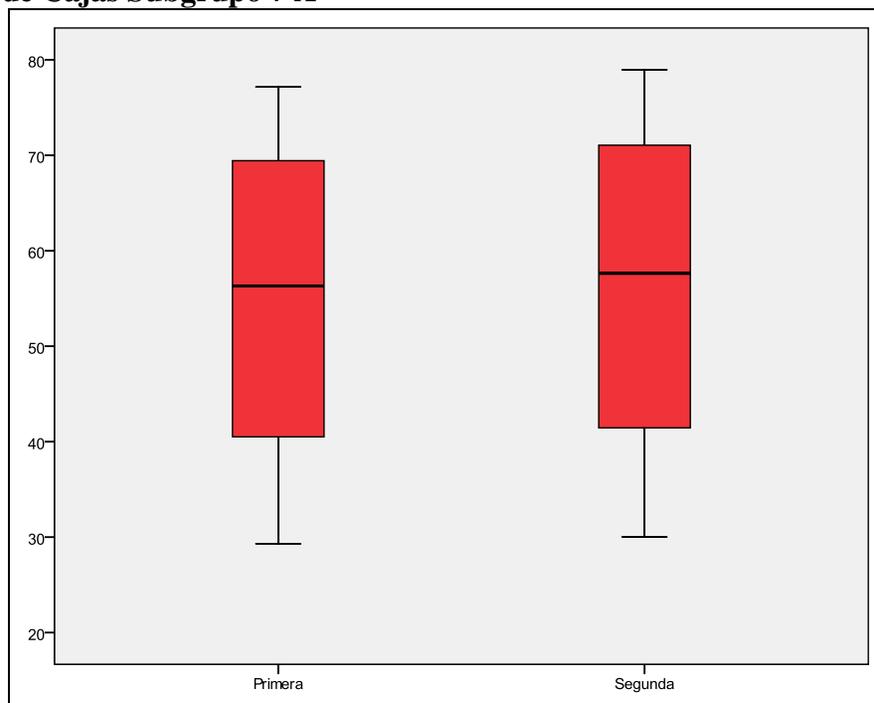
	Salarios Reales	
Subgrupo 7A	1era Ronda	2da Ronda
Media	54,87	56,15
Mediana	56,32	57,63
Varianza	304,99	319,40

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En promedio los salarios reales -sin considerar el Tipo de Ocupación N°6, por estar expresadas en términos porcentuales- no mejoraron significativamente, ya que tuvieron una variación positiva de 2,33%.

Este subgrupo fue junto al Frigorífico Anglo, los que percibieron las remuneraciones más bajas dentro de la Industria de la Carne, reivindicación planteada en forma reiterativa por los delegados de los trabajadores en las distintas sesiones de los Consejos de Salarios.

Diagrama de Cajas Subgrupo 7 A



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Mediante el diagrama de cajas, vemos la ausencia de modificaciones sustantivas en los valores para los salarios reales mensuales entre ambas rondas.

En el cuadro siguiente se detallan los resultados para cada tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios reales		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación
7			
Media	100,82	106,54	5,67
Mediana	104,63	111,21	
Varianza	255,27	315,85	
8			
Media	40,31	41,25	2,34
Mediana	40,50	41,45	
Varianza	100,14	104,87	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El análisis por tipo de ocupación nos permite concluir que todas vieron incrementados sus salarios reales en la Segunda Ronda. El mayor incremento corresponde al Tipo de Ocupación N°7, con un 5,67%.

- **Subgrupo 7 B- Frigorífico Armour**

El siguiente cuadro resume los valores obtenidos para la media, mediana y varianza para el caso del Frigorífico Armour.

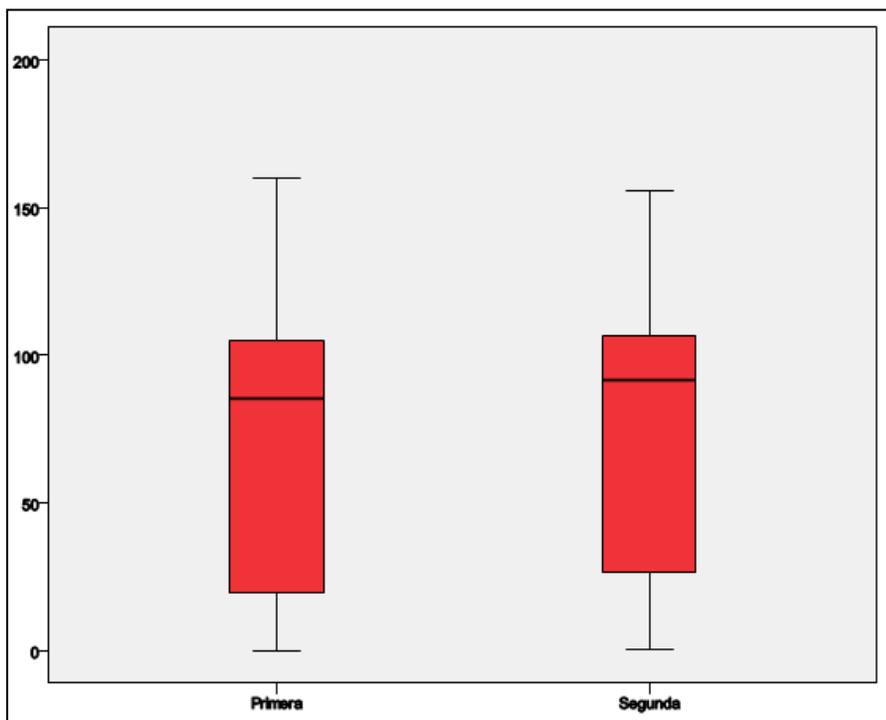
Subgrupo 7 B	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	95,17	95,88
Mediana	87,65	93,58
Varianza	2364,47	2467,72

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Al tomar en cuenta la clasificación de las tareas propuestas por el Consejo respectivo, observamos que el salario real promedio para dichas categorías era de \$95,17 en la Primera Ronda, mientras que luego de la Segunda Ronda el mismo fue en promedio de \$95,88, lo cual significó el mantenimiento del poder adquisitivo del salario.

Por otra parte, la mediana en la Primera Ronda fue inferior al salario real mensual promedio, mientras que luego de la Segunda Ronda, aunque se mantuvo esta condición, la brecha entre ambos valores disminuyó.

Diagrama de Cajas Subgrupo 7 B



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Observando los diagramas correspondientes, la distribución asimétrica negativa en ambos casos, es decir hay una concentración de los datos hacia la parte superior de la distribución. Podemos concluir que se mantuvo el poder de compra del salario, el cual permaneció prácticamente en los valores previos a las rondas del Consejo de Salarios.

Para analizar el comportamiento del salario real mensual promedio por tipo de ocupación se cuenta con el siguiente cuadro:

Tipo de Ocupación	Salarios reales		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación
3			
Media	125,42	120,03	-4,29 ¹²¹
Mediana	-	-	
Varianza	-	-	
5¹²²			
Media	80,99	87,26	7,73
Mediana	-	-	
Varianza	-	-	
7			
Media	76,93	83,28	8,26
Mediana	85,26	91,61	
Varianza	1310,85	1166,29	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El Tipo de Ocupación N°3, tuvo en promedio una caída del salario real en 4,29%, mientras que los Tipos de Ocupación N°5 y N°7, tuvieron una mejora en promedio de 7,73% y 8,26% respectivamente.

- **Subgrupo 7 C- Frigorífico Anglo**

Este frigorífico de capitales ingleses, era el pulmón de Fray Bentos, en sus mejores momentos llegó a ocupar más de 1200 obreros, de los cuales casi el 75% eran hombres.

*“El período comprendido entre 1924 y 1943 -fundación de la Unión Obrera de Río Negro, filial de la Federación Autónoma de la carne- se caracterizó por la existencia de condiciones laborales de tremenda explotación en el hombre, en la mujer, en el trabajo, explotación en las conductas de carácter humano frente a los compañeros y compañeras, condiciones de trabajo infrahumanas”.*¹²³

Por otra parte, el trabajo en los frigoríficos privados era zafral, previo a la década de 1940, logrando cierta estabilidad luego de 1942, con la fundación de la Federación Autónoma de la Carne.

¹²¹ Para el Tipo de Ocupación N°3, trabajadores administrativos, se fijó en ambas rondas aumentos porcentuales dependiendo de la franja salarial, por lo cual los valores expresados en la tabla corresponden a índices.

¹²² Este Tipo de Ocupación, se encuentra integrado por una sola categoría: “oficiales foguistas”.

¹²³ Alessio, Adolfo “Chiquito” en Charlo, José Pedro; Rodríguez, Universindo: *Memorias de luchas: de trabajo y de trabajadores*, DVD, volumen 2, Montevideo, Memoria y Sociedad, PIT-CNT, 2006.

El siguiente cuadro resume los valores obtenidos para la media, mediana y varianza.

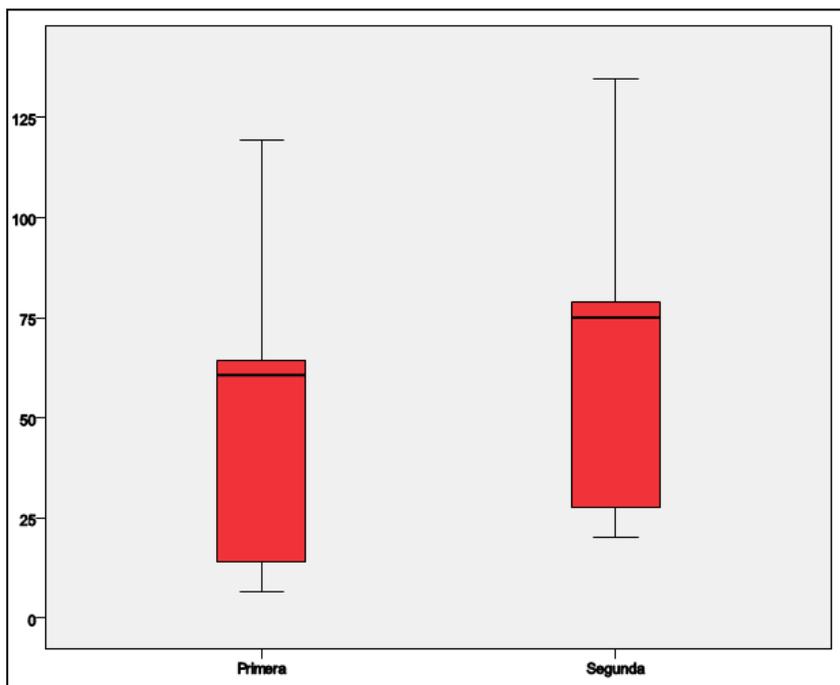
Subgrupo 7 C	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	45,95	60,06
Mediana	60,36	74,72
Varianza	669,33	683,36

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para este subgrupo hubo una mejora del 30,71% en el salario real mensual promedio. En ambas rondas la mediana se encuentra por encima de la media, lo cual nos permite inferir que los datos tienden a concentrarse hacia la parte superior de la distribución y se extienden más hacia la derecha, los salarios reales mensuales se concentraban en valores menores y los de mayor monto se encontraban más dispersos.

En ambas rondas, el salario real mensual promedio para este subgrupo fue inferior a la media del grupo, aunque la variación experimentada fue superior al del grupo en su totalidad.

Diagrama de Cajas Subgrupo 7 C



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La distribución de los datos se encuentra muy dispersa en ambas rondas. La mediana se encuentra por encima de la media, acercándose al tercer cuartil por lo que la distribución es sesgada a la izquierda -asimétrica negativa-. En otras palabras, los salarios reales mensuales para las categorías determinadas por el Consejo, tienden a concentrarse en los valores más altos, mientras que los salarios inferiores se encontraban más dispersos.

El siguiente cuadro resume el salario real mensual promedio por tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios reales		Variación
	1era Ronda	2da Ronda	
5			
Media	90,90	105,69	16,32
Mediana	90,71	105,49	
Varianza	223,40	229,66	
6			
Media	72,50	87,03	20,05
Mediana	73,36	87,91	
Varianza	35,29	36,28	
7			
Media	42,00	56,11	33,59
Mediana	44,69	58,83	
Varianza	568,23	584,15	
8			
Media	61,36	75,74	23,43
Mediana	61,36	75,74	
Varianza	39,64	53,71	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Los cuatro tipos de ocupación vieron mejorados sus salarios reales, los mayores aumentos correspondieron al Tipo de Ocupación N°7 -trabajadores no calificados- y N°8 -aprendices y ayudantes-, con una variación en su salario real mensual promedio del 33.59%, para el Tipo de Ocupación N°7 y de 23,43% para el Tipo de Ocupación N°8. Debemos recordar que en el Tipo de Ocupación N°7, predominan las remuneraciones por destajo, como complemento del salario base, esa es la razón por la cual en la escala salarial se lo ubica en el lugar más bajo.

La remuneración más alta correspondió en ambas rondas al Tipo de Ocupación N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios-, con un promedio de \$90,9 y \$105,69, en la Primera y Segunda Ronda respectivamente, obteniendo una mejora en el poder adquisitivo de su salario del 16,32%. Mientras que el Tipo de Ocupación N°6 -trabajadores semi calificados-, obtuvo una mejora del 20,05%.

Salvo el Tipo de Ocupación N°7, que percibían además del salario base, remuneraciones por destajo, el resto de los tipos de ocupación del Frigorífico Anglo, tenían salarios reales mensuales promedio, muy por encima de la media del grupo.

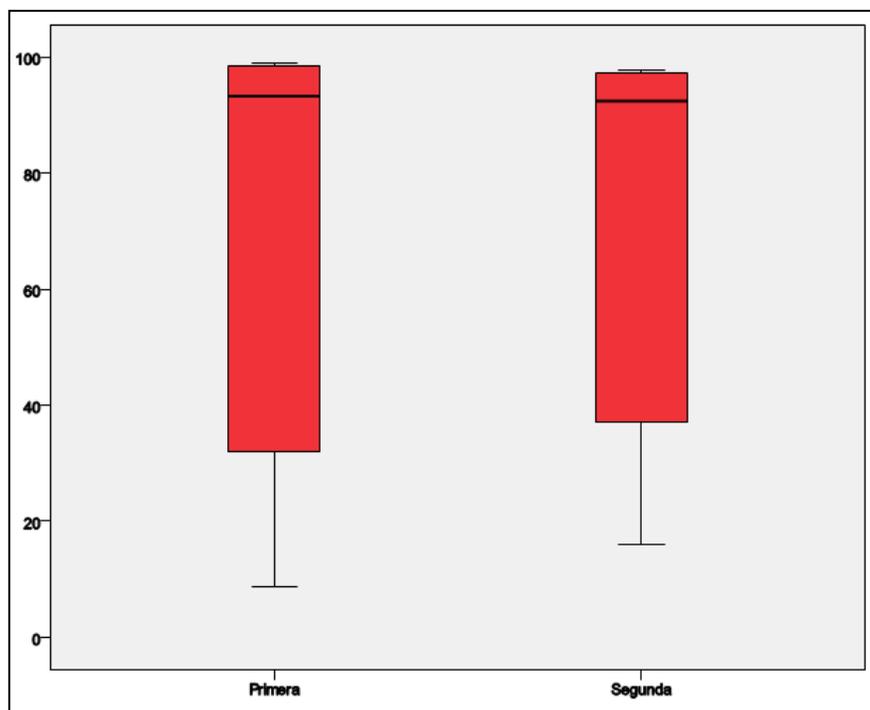
- **Subgrupo 7 D- Frigoríficos Swift y Artigas**

Subgrupo 7 D	Salarios Reales	
	1era Ronda	2da Ronda
Media	90,01	89,55
Mediana	98,53	97,21
Varianza	4230,25	3818,02

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para este subgrupo el cuadro total resume al mismo tiempo los datos para los tipos de ocupación ya que solo aparece el Tipo de Ocupación N°7.

Diagrama de Cajas Subgrupo 7 D



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Resumen de los cuatro subgrupos:**

En el siguiente cuadro sistematizamos el comportamiento del salario real en la Primera y Segunda Ronda, para la Industria de la Carne, agrupándolos por tipo de ocupación.

Tipo De Ocupación	7 A Saladeros			7 C Anglo			7 B Armour			7 D Swift y Artigas		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
3												
Media	-	-	-	-	-	-	125,22	120,03	-4,14	-	-	-
Mediana	-	-		-	-		131,52	126,79		-	-	
Varianza	-	-		-	-		1132,49	1204,67		-	-	
5												
Media	-	-	-	90,90	105,69	16,32	80,99	87,26	7,73	-	-	-
Mediana	-	-		90,71	105,49		-	-		-	-	
Varianza	-	-		223,40	229,66		-	-		-	-	
6												
Media	-	-	-	72,50	87,03	20,05	-	-	-	-	-	-
Mediana	-	-		73,36	87,91		-	-		-	-	
Varianza	-	-		35,29	36,28		-	-		-	-	
7												
Media	100,82	106,54	5,67	42,00	56,11	33,59	76,93	83,28	8,26	90,01	89,55	-0,51
Mediana	104,63	111,21		44,69	58,83		85,26	91,61		98,53	97,21	
Varianza	255,27	315,85		568,23	584,15		1310,86	1166,29		4230,25	3818,02	
8												
Media	40,31	41,25	2,34	61,36	75,74	23,43	-	-	-	-	-	-
Mediana	40,50	41,45		61,36	75,74		-	-		-	-	
Varianza	100,14	104,87		39,64	53,71		-	-		-	-	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Podemos concluir que dentro del grupo, el Tipo de Ocupación N°7 tuvo la mayor variación en su salario real mensual promedio, en el subgrupo correspondiente al Frigorífico Anglo, siendo de un 33,59%. Mientras que el Tipo de Ocupación N°8 - aprendices y ayudantes-, tuvo un comportamiento similar con un aumento del 23,43%.

Es importante recordar, que los salarios reales mensuales promedio para el Frigorífico Anglo se encontraban -salvo el Tipo de Ocupación N°8-, muy por debajo de los

correspondientes al resto de la industria, por lo que su variación es un intento de aproximación a los mismos, hecho que no se logra concretar en la Segunda Ronda, ya que la brecha existente sigue siendo importante, esto fue reclamado por la delegación obrera en las sesiones de Consejo de Salario correspondientes al subgrupo.

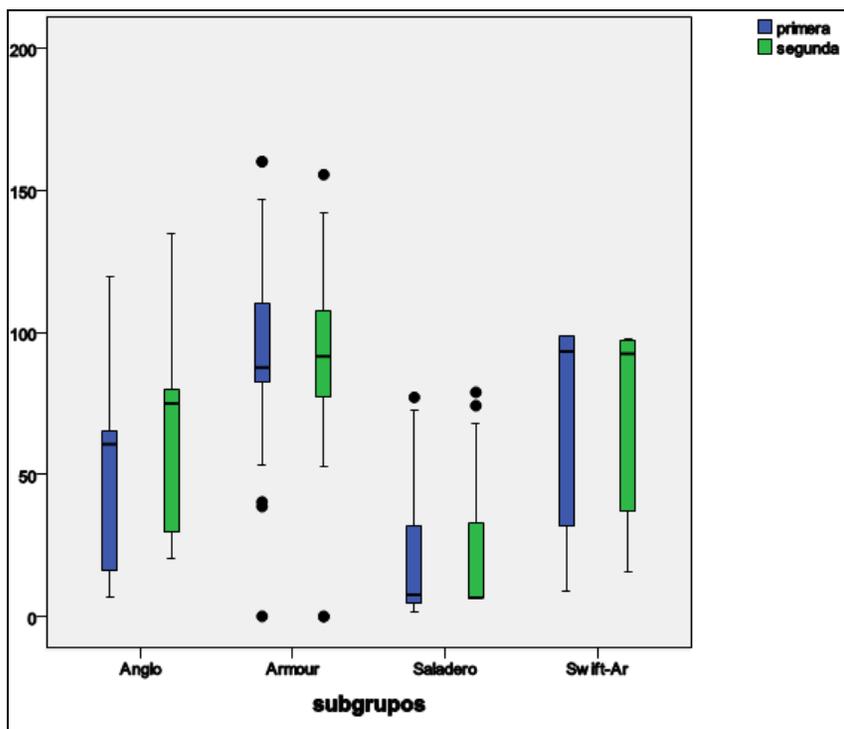
Por otra parte, se destaca que para el subgrupo Saladeros, las variaciones experimentadas en el salario real mensual promedio para todos sus tipos de ocupación fueron las menores del grupo, aunque para el Tipo de Ocupación N°7, la media se encontraba por encima de la del grupo en ambas rondas.

En el siguiente cuadro, recopilamos las medias salariales de cada subgrupo, expresándolas a precios de 2009:

	Salario Real		Pesos 2009	
	1era Ronda	2da Ronda	1era Ronda	2da Ronda
Grupo 7	52,82	65,65	9432,98	11724,25
A Saladeros	54,87	56,15	9799,54	10028,36
B Armour	72,24	74,40	12901,14	13286,89
C Anglo	45,95	60,06	8206,08	10725,95
D Swift y Artigas	90,01	89,55	16075,43	15992,68

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Diagrama de Cajas para los 4 subgrupos



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Concluimos entonces que para la mayoría de los subgrupos el poder adquisitivo del salario aumentó en la Segunda Ronda, salvo el caso Frigorífico Swift, para el cual disminuyó en un 0,51%. Tanto el subgrupo Saladeros, como el caso del Frigorífico Anglo, percibieron los salarios reales mensuales promedio más bajos dentro de la Industria de la Carne, en ambas rondas.

La Segunda Ronda tuvo básicamente como objetivo el mantenimiento del salario real. Entre los factores que podrían explicar este comportamiento de los salarios en la Industria Frigorífica se encuentra la disminución de la actividad en un 3,9%, el aumento de la capacidad instalada obsoleta, el aumento de la importancia relativa de productos con menor valor agregado, la fijación de precios muy bajos en el mercado externo y un crecimiento del consumo doméstico a precios subvencionados.

II.B.2. Análisis del Grupo 8: Industria del cuero y fabricación de calzados.

El Grupo N° 8, quedó conformado, según el decreto del 21 de abril de 1944, por las siguientes actividades¹²⁴: talleres de aparado; talleres de compostura de calzados; fábricas de calzados; de carteras y valijas; de correas; de cinturones; talabarterías; fábricas de pelotas de football; fábricas de guantes; fábricas de artículos de viaje.

Este grupo, fue subdividido en 3 subgrupos, los cuales, se detallan a continuación: **8 A** “Curtiembres y Peladeros”, **8 B** “Fabricación de Calzados” y **8 C** “Fábricas de Camperas de Cuero”, “Fábricas de Carteras”, “Fábricas de Cinturones”, “Fábricas de Correas”, “Fábricas de Guantes”, “Fábricas de Pelotas”, “Fábricas de Valijas de Cuero” y “Talabarterías”.

Siguiendo la clasificación de L. Bértola¹²⁵, este grupo de actividad, formó parte de la industria manufacturera y, a su interior, del sector procesador de materias primas nacionales orientadas a la exportación.

Como se mencionó anteriormente, este sector, entre los años 1943 y 1954, tuvo un crecimiento muy lento y para el caso de la Industria del cuero y fabricación de calzados, esta redujo su peso en el sector, a la mitad.

Antes de presentar la información sobre los estadísticos que se obtuvieron para este grupo, no hay que dejar de mencionar que nos encontramos con serias dificultades a la hora de recabar la información para este grupo de actividad. Para los casos de los subgrupos 8 A “Curtiembres y Peladeros” y 8 B “Fabricación de Calzados”, fue imposible encontrar las resoluciones correspondientes a la Primera Ronda para el caso de las Curtiembres y la Segunda Ronda para el caso de las curtiembres de pieles de lanares, reptiles y silvestres y para el caso de Fabricación de Calzado, se halló parte de la información correspondiente a la Primera Ronda pero dado que en la Segunda Ronda figuran muchas más categorías, esto nos hace suponer que hubo otro laudo complementario en la Primera Ronda, que no se encontró.¹²⁶

Lamentablemente, el subgrupo 8 C, es el único que cuenta con todos los datos correspondientes tanto a la primera como a la Segunda Ronda.

¹²⁴ Abdala, Salvador, Op. Cit. página 77.

¹²⁵ Bértola, L. Op. Cit.

¹²⁶ Se siguieron todos los indicios, que fuimos recabando de la lectura de las resoluciones que disponíamos pero igualmente no se halló la información requerida.

Por lo expuesto anteriormente, analizaremos cada uno de los subgrupos pero interpretaremos los resultados, teniendo cuenta estos inconvenientes con los que nos encontramos.

Hecha la salvedad, a continuación se presenta la información de los principales estadísticos obtenidos para este grupo.

	Salarios Reales	
GRUPO N°8	1era Ronda	2da Ronda
Media	82,26	90,80
Mediana	77,85	89,81
Varianza	1.530,37	765,08

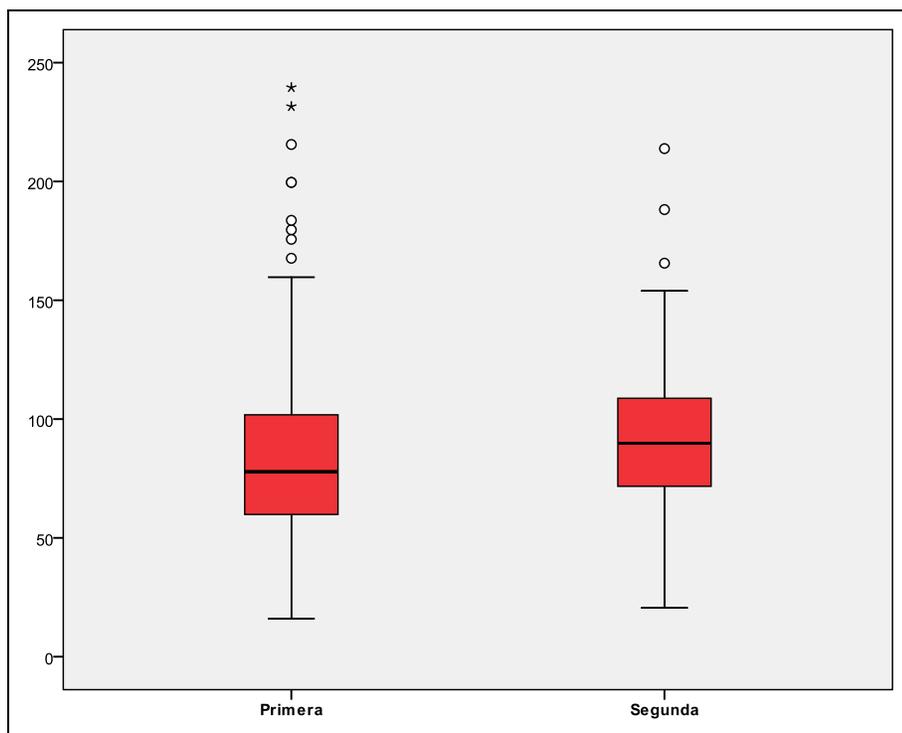
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para el grupo, encontramos que los salarios reales mensuales promedio, aumentaron, entre la Primera y Segunda Ronda un 10.4%, pasando de \$82.26 a \$90.80.

Los salarios reales promedio para los trabajadores de esta industria, presentaron una distribución asimétrica positiva, en la Primera Ronda, lo que implicó que los salarios por encima de los valores medios, estuviesen más dispersos. Pero en el caso de la Segunda Ronda, la distribución se asemeja a una simétrica, donde el 50% de los trabajadores percibieron salarios reales promedio de \$89.81, valor este muy cercano a la media para todo el grupo (\$90.80).

La mayor varianza en la Primera Ronda, afirma lo comentado anteriormente con respecto a la dispersión de los datos. Igualmente, a través del diagrama de cajas podemos ver, que en la Segunda Ronda, la caja muestra la simetría que mencionábamos, para el caso de la Segunda Ronda.

Diagrama de Cajas Grupo N°8



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Para la Segunda Ronda observamos la existencia de 3 valores atípicos, correspondientes a valores del Tipo de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, N°3 -empleados de oficina- y N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas- de los subgrupos B y C.

Sin embargo, tenemos para la Primera Ronda, una mayor cantidad de valores atípicos, pero correspondientes sólo al subgrupo B y a los Tipos de Ocupación N° 2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, N°3 -Empleados de Oficina-, N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados- y N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-. En ambas rondas, fueron remuneraciones mayores al valor medio para el grupo y se corresponden con el nivel de calificación, a mayor calificación se abonó mayor salario.

Al analizar al interior del grupo y efectuar un análisis por tipo de ocupación, de acuerdo a la CIUO 88 modificada, encontramos que:

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	161,02	162,51	0,9
Mediana	175,65	162,51	
Varianza	834,05	1.316,96	
3			
Media	98,90	104,03	4,1
Mediana	91,82	94,08	
Varianza	1.370,48	1.570,54	
4			
Media	-	-	¹²⁷
Mediana	-	-	
Varianza	-	-	
5			
Media	95,63	99,55	5,1
Mediana	95,81	100,00	
Varianza	1058,85	539,17	
6			
Media	70,16	86,23	22,9
Mediana	66,47	89,60	
Varianza	144,96	144,72	
7			
Media	69,12	80,71	16,8
Mediana	59,88	81,15	
Varianza	537,78	396,01	
8			
Media	47,51	55,93	17,7
Mediana	40,73	47,34	
Varianza	749,66	602,70	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

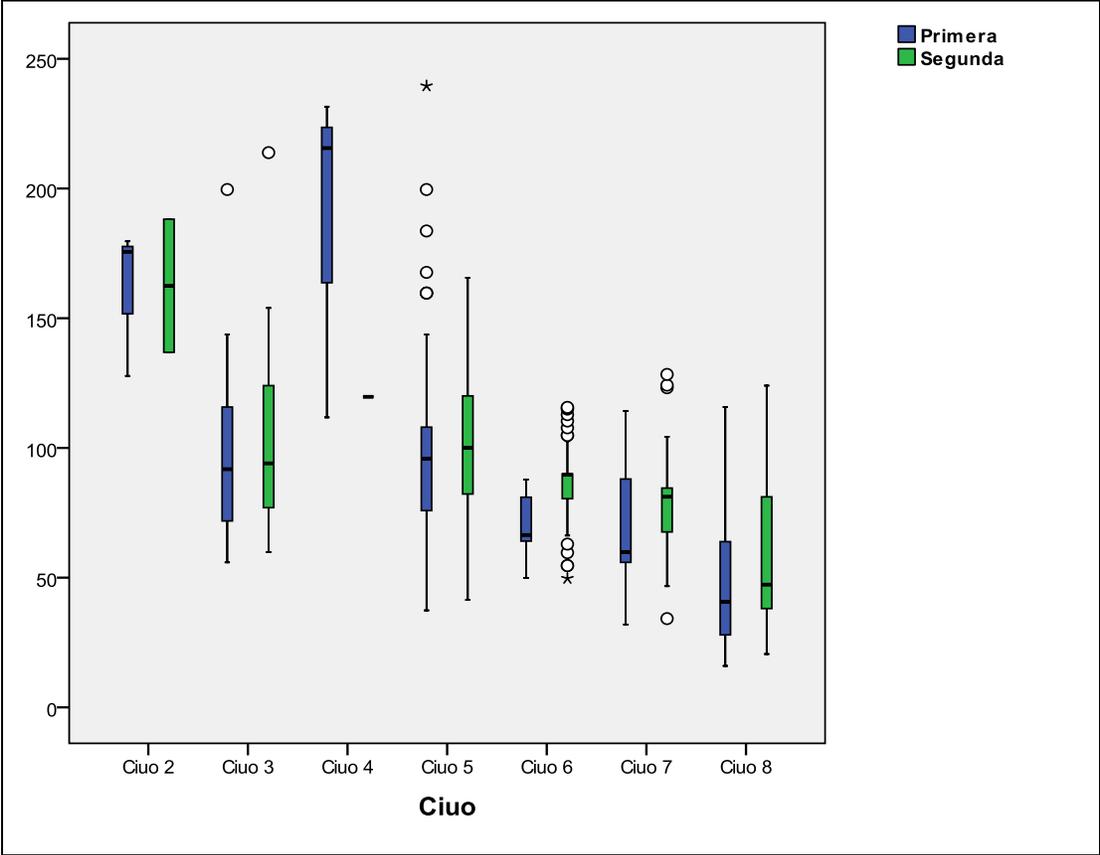
El Tipo de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, N°3 -empleados de oficina- y N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas- fueron las que menores aumentos obtuvieron, en la Segunda Ronda. Representó para cada una de ellas un incremento en el poder adquisitivo de 0.9%, 4,1% y 5,1% respectivamente.

¹²⁷ No se posee suficiente información para esta categoría.

En cuanto a los Tipos de Ocupación N°6 -medio oficiales-, N°7 -trabajadores no calificados- y N°8 -aprendices y ayudantes-, podemos observar, mayores aumentos, siendo los “medio oficiales”, los más beneficiados, con un aumento del 22.9%.

Cabe recordar también, que estos tipos de ocupación eran los que menores salarios percibían en la Primera Ronda.

A continuación se presenta el diagrama de cajas por tipo de ocupación:



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Aquí podemos apreciar lo que comentábamos anteriormente con respecto al Tipo de Ocupación N°4, para la Segunda Ronda, no se puede crear ninguna caja, debido a los pocos datos obtenidos para la misma.

- **Subgrupo 8 A “Curtiembres y Peladeros”**

Este subgrupo, como bien su nombre lo indica, nuclea a los trabajadores de las curtiembres, de las curtiembres de lanares, reptiles y pieles silvestres así como también a los de los peladeros.

Para la Primera Ronda, se laudó por separado el personal de las curtiembres y peladeros, del personal de las curtiembres de pieles lanares, reptiles y silvestres. Lamentablemente, sólo poseemos la información correspondiente a la segunda de ellas, en el caso de la Primera Ronda y en el caso de la Segunda Ronda, información para la primera de ellas.

	Salarios Reales	
GRUPO 8 A	1era Ronda	2da Ronda
Media	65,04	85,71
Mediana	63,87	84,53
Varianza	307,65	214,62

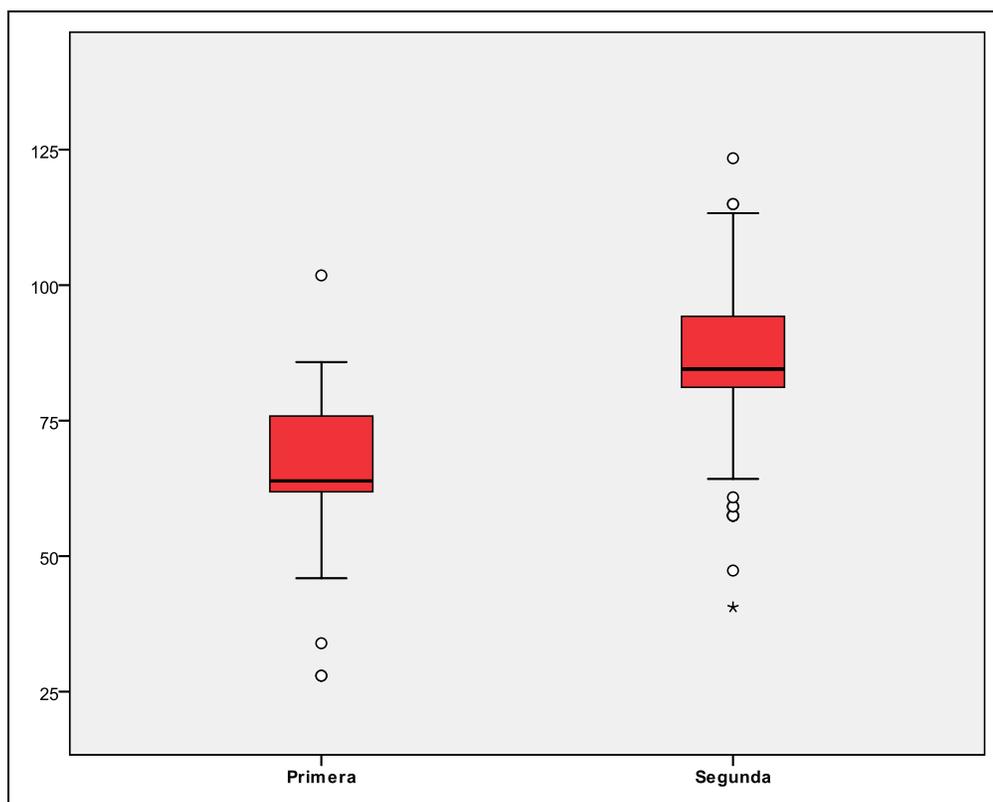
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En este caso en particular, podemos afirmar que los salarios reales promedio mensuales que recibieron los trabajadores de las curtiembres de pieles lanares, reptiles y silvestres fueron de \$65.04 en la Primera Ronda y los de los trabajadores de las curtiembres y peladeros fueron de \$ 85.71, en la Segunda Ronda. Esto hace que para el subgrupo 8 A, se registre un aumento del 31.8% entre la Primera y la Segunda Ronda.¹²⁸

Se puede observar, a través del diagrama de cajas, que en la Primera Ronda, la dispersión fue mayor que en la Segunda, aunque en ambas, fue asimétrica positiva.

¹²⁸ Este dato debe tomarse en cuenta dentro del escenario planteado precedentemente.

Diagrama de Cajas Subgrupo 8 A



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Los valores atípicos para la Primera Ronda, corresponden tanto al Tipo de Ocupación N°8 -aprendices y ayudantes-, como a la N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-. En cambio para la Segunda Ronda, se observa que la mayor parte corresponden al Tipo de Ocupación N°8 -aprendices y ayudantes-.

Dentro del subgrupo, por tipo de ocupación, encontramos que aquellas que corresponden a los trabajadores con menos nivel de calificación -N°7 y N°8- percibieron salarios reales promedio mensuales menores a la media del subgrupo tanto en la Primera como en la Segunda Ronda. En la Primera Ronda, los que recibieron el salario más elevado fueron los “medio oficiales” -N°6- y los menos favorecidos, los “aprendices y ayudantes”. En cambio en la Segunda Ronda, los trabajadores correspondientes al Tipo de Ocupación N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, fueron los que más ganaban, manteniéndose en la Segunda Ronda, la misma tendencia que en la primera, para los menos favorecidos.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
5			
Media	76,05	94,83	24,7
Mediana	75,85	93,83	
Varianza	134,10	105,88	
6			
Media	79,84	92,78	16,2
Mediana	79,84	89,6	
Varianza	71,74	76,39	
7			
Media	57,89	76,64	32,4
Mediana	59,88	81,15	
Varianza	71,74	88,55	
8			
Media	51,15	72,87	42,5
Mediana	63,87	81,15	
Varianza	311,88	173,19	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Subgrupo 8 B “Fabricación de Calzados”**

El Consejo de Salarios instaurado para esta industria, realizó visitas a los diversos establecimientos con el objetivo de poder tener una idea más aproximada al tema en cuestión y poder así expedirse de la forma más justa posible.

Fue un subgrupo, donde las negociaciones no fueron fáciles. Surge de las resoluciones, las diferentes propuestas realizadas por las 3 delegaciones -Oficial, Patronal y Obrera- en diferentes instancias y que fueron rechazadas por las otras partes en varias oportunidades. Igualmente, en las dos rondas, las mismas fueron votadas por unanimidad, pero con firma discordante de algunas de las delegaciones, que luego llevó a que fueran interpuestos recursos apelando dichas resoluciones.

En este subgrupo encontramos que varias de las tareas eran realizadas por mujeres y a través de las resoluciones quedó en evidencia la desigualdad salarial que provocó la diferencia de género. Por citar algunos ejemplos, ante una misma tarea, por ejemplo, los aprendices varones recibían un salario mayor que las aprendizas mujeres, y además en la misma resolución se fijaron aumentos diferenciales, dependiendo de si la tarea era realizada por un aprendiz o por una aprendiz.¹²⁹ Otro caso es el que se presentó en la Sección Aparado “[...] en las categorías oficial maquinista, medio oficial maquinista, oficial

¹²⁹ Se fijó un aumento de \$0,1 para los varones y \$0,05 para las mujeres sobre el salario correspondiente a su edad, por cada año de antigüedad.

*preparador y medio oficial preparador se establece una rebaja de un 10% en el monto del salario de la mujer con respecto al hombre.”*¹³⁰

Por otro lado, también en las resoluciones de este subgrupo, se reglamentó el aprendizaje y se realizó una descripción de las diferentes categorías.

En el cuadro adjunto, se presentan los principales estadísticos.

	Salarios Reales	
GRUPO 8 B	1era Ronda	2da Ronda
Media	101,09	95,30
Mediana	95,81	94,91
Varianza	1.654,05	730,62

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Lo principal a destacar aquí es el descenso de los salarios reales promedio, pero debemos tener en cuenta, lo mencionado al inicio del análisis para este grupo; existe un problema con la información que se logró recabar para este subgrupo. Por lo tanto, con el objetivo de llegar a una idea más aproximada, de lo que realmente sucedió, se elaboró el siguiente cuadro, tomando en cuenta los datos de las categorías, de las que se poseía información en ambas rondas.

	Salarios Reales	
GRUPO 8 B	1era Ronda	2da Ronda
Media	89,52	104,80
Mediana	87,83	104,78
Varianza	818,53	1.056,25

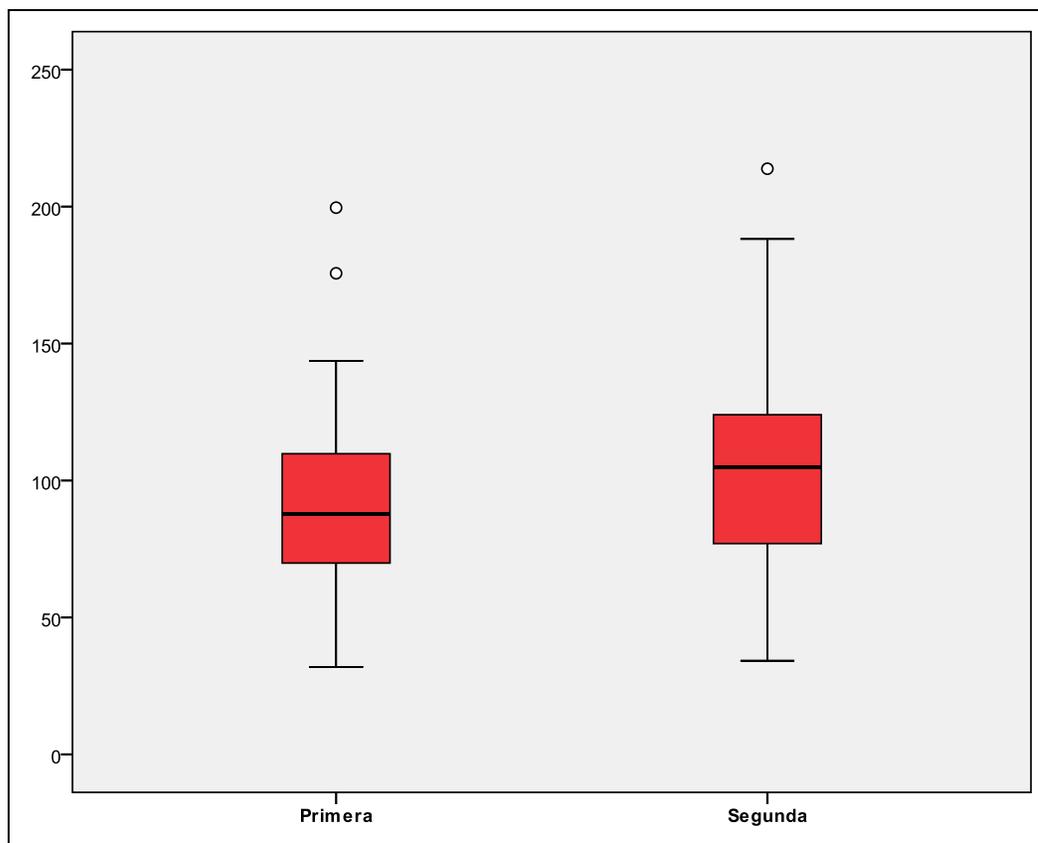
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Se observó un aumento de los salarios reales promedio mensuales de un 17.1% entre ambas rondas, percibiendo el 50% de los trabajadores hasta \$87.83 en la Primera Ronda y hasta \$104.78 en la Segunda Ronda.

¹³⁰ Diario Oficial N°12666, del 18/1/1949, página N°95. Esta situación provocó que la presidenta del Consejo de Salarios, Dra. Alba Roballo, “[...] manifestó en tono encendido que no puede sustraerse a un impulso de justicia social que se concretaría en la igualdad de salario para el hombre y la mujer en razón de que si bien el esfuerzo del hombre es invaluable, no es menos cierto que la contribución de la mujer en la realización de distintas tareas manuales o intelectuales resulta indispensable y altamente promisorio.”

Observamos, a través del diagrama de cajas, que en la Primera Ronda, la dispersión es menor y que la distribución es asimétrica positiva mientras que en la Segunda Ronda la dispersión es mayor y se asemeja a una simétrica.

Diagrama de Cajas Subgrupo 8 B



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Tanto en la Primera como en la Segunda Ronda, observamos pocos casos atípicos, y los mismos se corresponden con los Tipos de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio- y N°3 -empleados de oficina-.

Al analizar por tipo de ocupación, es importante mencionar que, los Tipos de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio- y N°3 -empleados de oficina-, fueron los que registraron los menores incrementos entre la Primera y Segunda Ronda, con un 0.9% y 5.2% respectivamente.

Para el Tipo de Ocupación N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados-, la falta de información, no nos permite realizar afirmación alguna

sobre la variación ocurrida entre ronda y ronda, sólo que en la Primera Ronda, el salario real promedio mensual fue de \$186.30.

Para el caso de los “trabajadores no calificados” -Nº7-, encontramos un aumento en su salario real promedio mensual de 16.5%.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	161,02	162,51	0,9
Mediana	175,65	162,51	
Varianza	834,05	1.316,96	
3			
Media	98,90	104,03	5,2
Mediana	91,82	94,08	
Varianza	1.370,48	1.570,54	
4			
Media	186,30	-	-
Mediana	215,57	-	
Varianza	65,03	-	
7			
Media	59,44	69,25	16,5
Mediana	-	-	
Varianza	-	-	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Subgrupo 8 C “Fábricas de Camperas de Cuero, de Carteras, de Cinturones, de Correas, de Guantes, de Pelotas, de Valijas de Cuero y Talabarterías”.**

Este subgrupo está conformado por todas las actividades mencionadas al inicio y es, a su vez, el subgrupo para el cual se contó con toda la información correspondiente a las dos primeras rondas de los Consejos de Salarios.

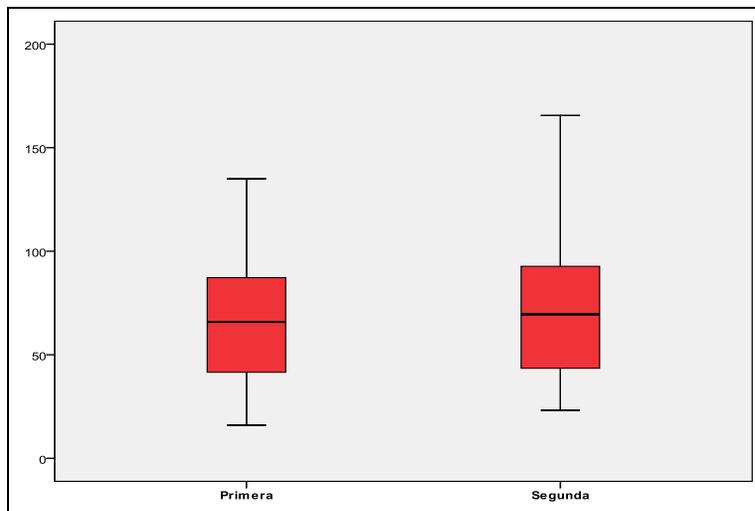
Los principales estadísticos fueron los siguientes:

	Salarios Reales	
GRUPO 8 C	1era Ronda	2da Ronda
Media	64,46	71,65
Mediana	65,87	69,55
Varianza	906,61	1.139,06

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

El salario real promedio mensual para estos trabajadores estuvo situado en el entorno de los \$65 y \$72 para la Primera y Segunda Ronda, respectivamente; valores estos por debajo de la media para todo el grupo. El 50% de los trabajadores ganó hasta \$65.87 en la Primera Ronda y \$69.55 en la Segunda. Como vemos en el diagrama de cajas que sigue, los datos en la Primera Ronda presentan una distribución asimétrica negativa, no sucediendo lo mismo en la Segunda Ronda, donde la distribución es asimétrica positiva y la dispersión es mayor. Igualmente, dados que los valores hallados para la media y la mediana, en ambas rondas, son muy próximos la distribución podría asemejarse a una simétrica.

Diagrama de Cajas Subgrupo 8 C



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Como se observa también, no encontramos en este subgrupo la existencia de valores atípicos, por lo que podríamos afirmar que los salarios reales promedio mensuales abonados a los trabajadores pertenecientes a este subgrupo, se mantuvieron en valores aproximados entre las diferentes categorías. Por lo expuesto, nos encontramos con un subgrupo, que a su interior, fue bastante homogéneo y esto lo podemos ver a través del siguiente cuadro, al clasificar por tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
5			
Media	87,29	97,15	11,3
Mediana	87,24	92,32	
Varianza	551,31	778,41	
6			
Media	66,8	72,02	7,8
Mediana	65,87	69,97	
Varianza	124,32	179,56	
7			
Media	91,14	102,81	12,8
Mediana	91,66	101,85	
Varianza	541,49	548,03	
8			
Media	35,52	39,52	11,3
Mediana	31,16	34,78	
Varianza	282,24	282,91	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Un detalle a mencionar es que, en este subgrupo, encontramos que la mayor parte de los trabajadores pertenecieron a aquellos niveles de calificación más bajos -N°7 y N°8- y que a su vez, son los que obtuvieron los mayores incrementos en sus salarios reales promedio, 12.8% para los “trabajadores no calificados” y 11.3% para los “aprendices y ayudantes”. Mientras tanto, aquellos con un nivel de calificación mayor como ser los “medio oficiales” -N°6- y los “oficiales, operarios, etc.” -N°5-, lograron un aumento del 7.8% y 11.3%, respectivamente.

- **Resumen de los 3 subgrupos:**

Tipo de Ocupación	8 A			8 B			8 C		
	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %	1era Ronda	2da Ronda	Variación %
2									
Media	-	-	-	161,02	162,51	0,90	-	-	-
Mediana	-	-		175,65	162,51		-	-	
Varianza	-	-		834,05	1.316,96		-	-	
3									
Media	-	-	-	98,90	104,03	5,20	-	-	-
Mediana	-	-		91,82	94,08		-	-	
Varianza	-	-		1.370,48	1.570,54				
4									
Media	-	-	-	186,30	-	-	-	-	-
Mediana	-	-		215,57	-		-	-	
Varianza	-	-		65,03	-		-	-	
5									
Media	76,05	94,83	24,69	-	-	-	87,29	97,15	11,30
Mediana	75,85	93,83		-	-		87,24	92,32	
Varianza	134,10	105,88		-	-		551,31	778,41	
6									
Media	79,84	92,78	16,21	-	-	-	66,80	72,02	7,81
Mediana	79,84	89,60		-	-		65,87	69,97	
Varianza	71,74	76,39		-	-		124,32	179,56	
7									
Media	57,89	76,64	32,39	59,44	69,25	16,50	91,14	102,81	12,80
Mediana	59,88	81,15					91,66	101,85	
Varianza	71,74	88,55					541,49	548,03	
8									
Media	51,15	72,87	42,46	-	-	-	35,52	39,52	11,26
Mediana	63,87	81,15		-	-		31,16	34,78	
Varianza	311,88	173,19		-	-		282,24	282,91	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

De este resumen sobre el comportamiento del grupo 8, surge claramente, que los mayores aumentos salariales fueron recibidos por aquellos trabajadores empleados en los tipos de ocupación, con menos calificación.¹³¹

¹³¹ No realizaremos una comparación por Tipo de Ocupación, ya que la falta de información, no nos permite

Si llevamos los salarios reales mensuales promedio para cada subgrupo a precios del año 2009, obtenemos el siguiente cuadro:

	Pesos 1943		Pesos 2009	
	1era Ronda	2da Ronda	1era Ronda	2da Ronda
GRUPO 8	82,26	90,80	14.691	16.216
8 A	65,04	85,71	11.615	15.307
8 B	89,52	104,80	15.987	18.716
8 C	64,46	71,65	11.512	12.796

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Como se comentó al principio del análisis, no se obtuvo para este grupo toda la información necesaria como para poder llegar a una conclusión más precisa, sobre el comportamiento de los salarios reales promedio mensuales de sus trabajadores. No obstante este inconveniente, sí podemos hablar de ciertas tendencias que operaron en este grupo, por citar algunas de ellas, mencionamos la tendencia al alza del salario real promedio desde la entrada en vigencia de la Ley de Consejos de Salarios y que se mantiene la tendencia, al igual que en otros grupos analizados, que los trabajadores con menos calificación fueron los que recibieron los mayores incrementos en la Segunda Ronda.

II.C.1. Análisis Del Grupo N° 9: Industria de la alimentación, gastronomía y afines.

El Grupo N° 9, quedó conformado, según el decreto del 21 de abril de 1944, por las siguientes actividades¹³²: Tambos: industrialización de la leche; refinerías de azúcar; molienda de yerba; molinos; molinos harineros y fideerías; fábrica de pastas frescas; fábricas de queso y queserías; fábricas de aceites comestibles; fábricas de conservas; fábricas de chocolates; dulces, caramelos, galletitas, bombones; fábricas de hielo, cervezas, bebidas y bodegas; fábricas de harinas alimenticias; elaboración de productos porcinos; elaboración y venta de pan; elaboración de cafés y té; fábricas de licores, aguas minerales y malterías; jugos de frutas; fábricas de masas; confiterías: hoteles, restaurantes: recreos y fondas; pensiones familiares; carnicerías; pescaderías; abastecedores.

Asimismo, en dicho decreto en su artículo N°2¹³³, se estableció que: *“El poder ejecutivo podrá incluir nuevos ramos en los grupos especificados así como transferirlos de un grupo a otro. Podrá asimismo subdividir los grupos si así lo aconsejaren las circunstancias”*. El grupo N° 9 fue uno de los grupos en los cuales se aplicó este artículo del decreto ya que se subdividió en varias ramas o subgrupos, agrupando diferentes actividades bajo un mismo código, ya sea, número o letra.

Es así que encontramos al grupo N° 9 subdividido en los siguientes subgrupos o ramas: **9 1** “Molinos Harineros y Anexos”, **9 2** “Azúcar”, **9 3** “Fideerías”, **9 6** “Elaboración de la sal” y “Fábricas de Pan Rallado”, **9 7** “Fábricas de Pastas Frescas”, **9 10** “Cafés y Té”, **9 A** “Productos Porcinos”, **9 B** “Compañía Salus y Fábrica de Levaduras y Margarinas”, **9 C** “Fábricas de Conservas de tomates y Legumbres” y “Panaderías”, **9 D** “Fábricas de Helados”, “Frigorífico Modelo”, “Repartidores de Leche”, “Industrialización de la Leche”, “Fábricas de Manteca”, “Fábricas de Queso”, **9 E** “Fábricas de Barquillos, Cucuruchos y Similares”, **9 F** “Fondas”, “Hoteles”, “Pensiones Familiares” y “Restaurantes”, **9 G** “Industria del Dulce”, **9 H** “Abastecedores de Carne”, “Carnicerías” y “Pescaderías”, **9 I** “Fábricas de Aceites” y **9 K** “Bodegas, Fábricas de Bebidas, Licores y establecimientos productores de Agua de mesa y Vinagrerías”¹³⁴.

Como es notorio este grupo nucleó diversos subgrupos y actividades, si tomamos la clasificación de Luis Bértola¹³⁵ para la industria manufacturera, vemos que si bien, todos forman parte de la misma -salvo el subgrupo 9 F-, existen diferencias en cuanto al destino que tiene la producción de cada uno de estos subgrupos.

¹³² Abdala, Salvador, Op. Cit. página 77.

¹³³ Ibídem, página 74.

¹³⁴ La subdivisión con sus respectivas letras o números surge de las resoluciones, salvo para los subgrupos F, H, I y K que fueron elaboración propia ya que no surgía la información de las mismas.

¹³⁵ Bértola, L. Op. Cit.

Efectivamente, siguiendo a Bértola, tenemos que la mayor parte del Grupo N°9 formaría parte del sector procesador de materias primas nacionales orientadas al mercado interno, pero por ejemplo, el subgrupo 9 I “Fábricas de Aceites”, para su producto “Aceites de Lino” formaría parte del sector procesador de materias primas nacionales orientadas a la exportación. Del primero podemos decir que creció a una tasa del 12,7% entre 1947-1954, incrementando incluso su participación en la producción industrial; del último, sabemos que si bien el crecimiento de este sector fue menor, la industria de aceite de lino creció un 40,8% entre 1943-1954.

Por lo expuesto, podemos afirmar que, resultó ser un grupo heterogéneo pero la heterogeneidad no sólo estuvo marcada por las diferencias existentes entre las diversas actividades nucleadas bajo el “Grupo N°9” sino también por las diferencias que se dieron al interior de cada subgrupo, podemos citar algunas de ellas; diferencias en cuanto al tamaño de los establecimientos -personal ocupado en los mismos-, diferencias en cuanto al control que tuvo el Estado sobre sus precios de ventas y/o los precios de sus materias primas, por nombrar algunas.

Luego de procesada la información surgida de las resoluciones para este grupo y deflactados los salarios mensuales por el IPC promedio del año 1943, se obtuvieron los siguientes estadísticos:

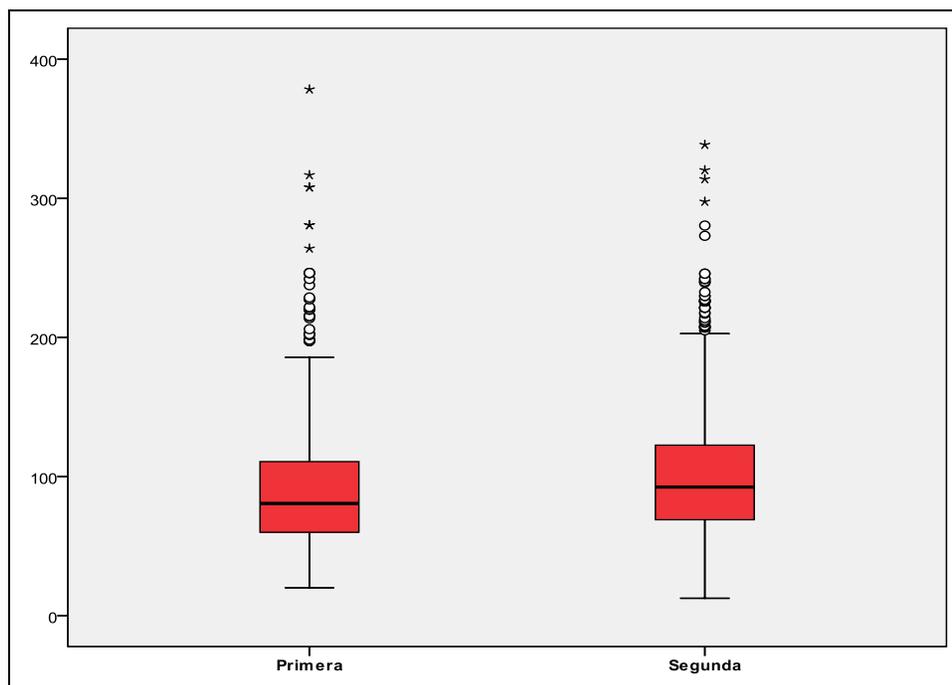
		Salarios Reales	
GRUPO 9		1era Ronda	2da Ronda
Media		88,72	99,06
Mediana		80,67	92,34
Varianza		1.840,38	1.935,16

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Observando el cuadro adjunto, podemos decir que los salarios reales mensuales promedio para la Primera Ronda fueron \$88,72 y en la Segunda, se observa un aumento del salario real del 11.7%, llevando los mismos a \$99,06. Vemos, también, que el 50% de todos los trabajadores pertenecientes al Grupo N°9, percibieron un salario promedio real mensual, en la Primera Ronda de hasta \$80.67 mientras que en la Segunda Ronda ese valor crece hasta \$92.34 y dado que en ambas rondas, la mediana es inferior a la media, los salarios reales promedio para este grupo muestran una distribución asimétrica positiva, por lo tanto la dispersión entre los salarios reales promedio mensuales para las diferentes categorías con salarios mayores a \$88,727 y a \$99,06 , para la Primera y Segunda Ronda, respectivamente, es mayor. Podemos ver también a través de la varianza, que en la Primera Ronda los salarios reales promedio mensuales se encuentran más concentrados en torno a \$88,72 mientras en la Segunda Ronda, se encuentran más dispersos en torno a su valor medio de

\$99,06. Igualmente en ambas rondas se observa que la variabilidad de los datos es grande, siendo mayor en la Segunda, como se observa en el diagrama de cajas que sigue.

Diagrama de Cajas Grupo N°9



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En el diagrama de cajas, a través de sus valores atípicos, vemos que tanto en la Primera como en la Segunda Ronda, existen un gran número de ellos, lo que indica la heterogeneidad en los salarios promedio reales mensuales abonados a los trabajadores de dicho grupo.

Encontramos ramas o subgrupos donde los salarios promedio reales mensuales abonados a los trabajadores se encuentran más próximos a la media del grupo en general y otros en donde la distancia con respecto a la media es mayor. Para el subgrupo 9 H, “Abastecedores de Carne”, “Carnicerías” y “Pescaderías”, por ejemplo, vemos que su salario promedio real mensual es inferior a la media del grupo y fue de \$64.06 para la Primera Ronda y \$75.75 para la Segunda. No obstante esto, la variación entre una ronda y otra fue de 18.3%, superior a la de la media grupal. Luego, los subgrupos que se mantuvieron en torno a la media fueron 9 6 “Elaboración de la sal” y “Fábricas de Pan Rallado”, 9 B “Compañía Salus y Fábrica de Levaduras y Margarinas”, 9 C “Fábricas de Conservas de tomates y Legumbres” y “Panaderías”, por mencionar algunos.

En el cuadro siguiente se presenta, a modo de resumen, los diferentes estadísticos obtenidos para cada uno de los subgrupos que componen el grupo bajo análisis.

Subgrupo	Salarios Reales		Variación
	1era Ronda	2da Ronda	Porcentaje
Subgrupo 9 1			
Media	82,18	116,87	42,2 ¹³⁶
Mediana	85,71	102,84	
Varianza	1.139,29	1.996,94	
Subgrupo 9 2			
Media	83,84	90,97	8,5
Mediana	77,04	87,50	
Varianza	1.066,99	1.323,98	
Subgrupo 9 3			
Media	64,79	94,32	45,6 ¹³⁷
Mediana	56,47	82,77	
Varianza	1.848,20	1.476,08	
Subgrupo 9 6			
Media	85,51	108,26	26,6
Mediana	89,64	113,43	
Varianza	673,24	1.076,80	
Subgrupo 9 7			
Media	72,73	89,88	23,6
Mediana	68,43	87,29	
Varianza	771,54	1.263,81	
Subgrupo 9 10			
Media	104,53	127,30	21,8
Mediana	96,22	124,06	
Varianza	1.778,09	2.370,52	
Subgrupo 9 A			
Media	93,91	113,44	20,8
Mediana	88,74	104,51	
Varianza	1.438,09	1.736,99	
Subgrupo 9 B			
Media	86,08	101,09	17,4
Mediana	83,19	89,26	
Varianza	1.285,96	1.796,65	
Subgrupo 9 C			
Media	84,51	87,86	4,0

¹³⁶ En el análisis por subgrupo, se justificará porque este incremento es un tanto menor.

¹³⁷ Si se excluye al personal administrativo, debido a que se tiene información para la Segunda Ronda pero no para la Primera y esto provoca que, dado que son los trabajadores de salarios más altos, los salarios de la Segunda Ronda sean mucho mayores comparados con los de la primera, el incremento sería del 30.7%.

	Salarios Reales		Variación
Mediana	81,35	83,25	
Varianza	1.091,98	1.800,89	
Subgrupo 9 D	1era Ronda	2da Ronda	
Media	98,12	115,32	17,5
Mediana	92,77	108,73	
Varianza	1.855,03	2.475,45	
Subgrupo 9 E	1era Ronda	2da Ronda	
Media	85,49	101,66	18,9
Mediana	84,37	98,83	
Varianza	1.391,56	2.041,32	
Subgrupo 9 F	1era Ronda	2da Ronda	
Media	93,02	106,35	14,3
Mediana	83,06	100,01	
Varianza	1.672,23	1.621,91	
Subgrupo 9 G	1era Ronda	2da Ronda	
Media	46,70	54,02	15,7
Mediana	41,10	34,06	
Varianza	441,08	1.405,32	
Subgrupo 9 H	1era Ronda	2da Ronda	
Media	64,06	75,75	18,3
Mediana	60,13	70,03	
Varianza	549,93	859,85	
Subgrupo 9 I	1era Ronda	2da Ronda	
Media	80,46	98,92	22,9
Mediana	79,17	95,70	
Varianza	394,42	218,74	
Subgrupo 9 K	1era Ronda	2da Ronda	
Media	-	-	-
Mediana	-	-	
Varianza	-	-	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Observamos que los trabajadores pertenecientes los subgrupos 9 1 “Molinos Harineros y Anexos” y 9 3 “Fideerías” fueron los que lograron obtener una mayor variación en sus salarios promedio reales mensuales entre una ronda y otra, representando para el subgrupo 9 1 un aumento del 42.2% y para el subgrupo 9 3 un aumento del 45.6%¹³⁸.

¹³⁸ Grupo 9 1 se tratará con mayor detalle más adelante.

Si observamos al interior del grupo, encontramos que, de acuerdo a la CIUO 88 modificada, los Tipos de Ocupación N°6 y N°8, correspondientes a los “medio oficiales” y “aprendices y ayudantes” respectivamente, fueron los que lograron el mayor aumento en sus salarios promedio reales mensuales, siendo para el primer caso un 20.2% y en el segundo un 20%. Esto se observa en el siguiente cuadro:

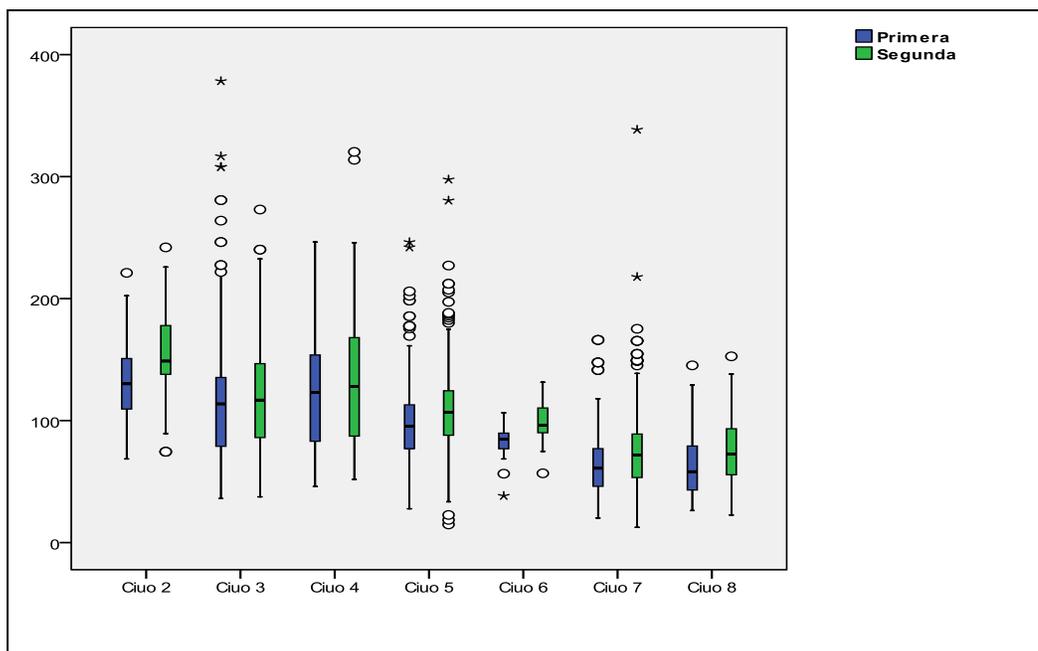
Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	132,67	154,62	16,5
Mediana	130,15	148,80	
Varianza	1.677,72	1.714,79	
3			
Media	116,49	121,88	4,6
Mediana	113,72	116,84	
Varianza	2.899,82	1.989,16	
4			
Media	123,32	132,13	7,1
Mediana	123,05	128,01	
Varianza	2.108,65	2.866,53	
5			
Media	97,19	108,64	11,8
Mediana	95,37	106,89	
Varianza	919,91	1.126,27	
6			
Media	82,54	99,21	20,2
Mediana	84,62	96,03	
Varianza	174,50	321,13	
7			
Media	63,05	72,66	15,2
Mediana	60,92	71,70	
Varianza	586,12	937,58	
8			
Media	62,76	75,29	20,0
Mediana	58,16	72,62	
Varianza	595,36	615,54	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Por otro lado, vemos que para los Tipos de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, N°3 -empleados de oficina-, N°4 -trabajadores de los servicios y

vendedores de comercios y mercados- y N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, los salarios promedio reales mensuales son mayores a la media del grupo en su conjunto, mientras que para los Tipos de Ocupación N°6 -medio oficiales-, N°7 -trabajadores no calificados- y N°8 -aprendices y ayudantes-, son menores. Cabe mencionar que los tipos de ocupación mencionados en primer lugar, corresponden a aquellas con un grado de calificación mayor.

Los Tipo de Ocupación N° 3 y N° 4 fueron las menos beneficiadas en este período. Los “empleados de oficina” -N°3- y los “trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados” -N°4- sólo pudieron aumentar su poder adquisitivo, entre la Primera Ronda y la Segunda Ronda, en 4.6% y 7.1%, respectivamente. Asimismo, podemos destacar que los salarios promedio reales mensuales de estos trabajadores están más dispersos en torno a su media, que los de los trabajadores pertenecientes al resto de las ocupaciones. Esto se visualiza claramente en el diagrama de caja que se presenta a continuación.



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La dispersión es mayor, para los “empleados de oficina” -N°3- en la Primera Ronda mientras que para los “trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados” -N°4- es mayor en la Segunda. Podemos decir, entonces, que para el primer tipo de ocupación, en la Segunda Ronda, el 50% de los salarios promedio reales mensuales de los trabajadores se encontraron más concentrados en torno a su media, si lo comparamos

con respecto a la Primera Ronda y en cambio para los “trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados”, sucedió lo contrario, sus salarios promedio reales mensuales fueron más dispersos en la Segunda Ronda que en la Primera.

En cuanto al Tipo de Ocupación N°6, “medio oficiales”, son los que lograron el mayor incremento salarial, entre la Primera y Segunda Ronda (20,2%), el tipo de ocupación más homogénea, con menos dispersión y menos valores atípicos, seguida muy de cerca por el tipo N° 8 “aprendices y ayudantes”.

Dada la magnitud del grupo 9, con 16 subgrupos que nuclean variadas actividades, se analizaran sólo aquellos que contemplan aquellas actividades más representativas de la industria manufacturera y se presentará la información sobre el resto, en el Anexo Digital.

- **Subgrupo 9 2 “Azúcar”**

Para este subgrupo encontramos que, las resoluciones encontradas tuvieron la particularidad de haber estado dirigidas básicamente a una empresa, que fue R.A.U.S.A. -Remolacheras y Azucareras del Uruguay Sociedad Anónima-.

R.A.U.S.A. fue una empresa fundada en el pueblo de Gregorio Aznarez¹³⁹ en el Departamento de Maldonado, aproximadamente en el año 1902 y al año siguiente se obtuvo de allí, el primer kilo de azúcar de producción nacional.

Sin embargo esta actividad estuvo signada por la intervención del Estado pero no sobre el lado de la fijación de los precios de venta de sus productos sino por el lado del abastecimiento de las materias primas. En las resoluciones se deja constancia expresa de que los salarios mínimos por categorías ahí laudados, sólo podrían cumplirse si el Estado garantizaba la actividad de la industria, ya que era él quien realizaba la compra de materias primas en el exterior.

Como bien muestra Luis Bértola¹⁴⁰, hasta el año 1950, la producción de azúcar que utilizó materia prima importada -azúcar crudo sin refinar-, creció, pero ya en 1955 se comienza a vislumbrar un cambio de política con respecto a la protección que recibía la industria azucarera, se comenzó a fomentar la utilización de materia prima de origen nacional y en este año se llegó a una producción nacional de 28.9 toneladas.

¹³⁹ Gregorio Aznarez fue, precisamente, quien estuvo encargado de elegir el lugar donde más tarde se levantaría la fábrica.

¹⁴⁰ Bértola, L. Op. Cit, pág.225-227.

El Estado, fijó el precio de venta de la materia prima de origen nacional en el año 1947 y obligó a que los ingenios aceptaran toda la oferta nacional, a cambio de mantener su política proteccionista. En el año 1950, el Estado pasó a fijar también los precios de venta para el consumo.

“La oferta de azúcar creció en un 2.9% anual en 1943-1953/55 y las importaciones de azúcar refinada desaparecieron. La producción interna creció a una tasa anual del 14.8%.”¹⁴¹

A continuación se presentan los estadísticos obtenidos para el subgrupo:

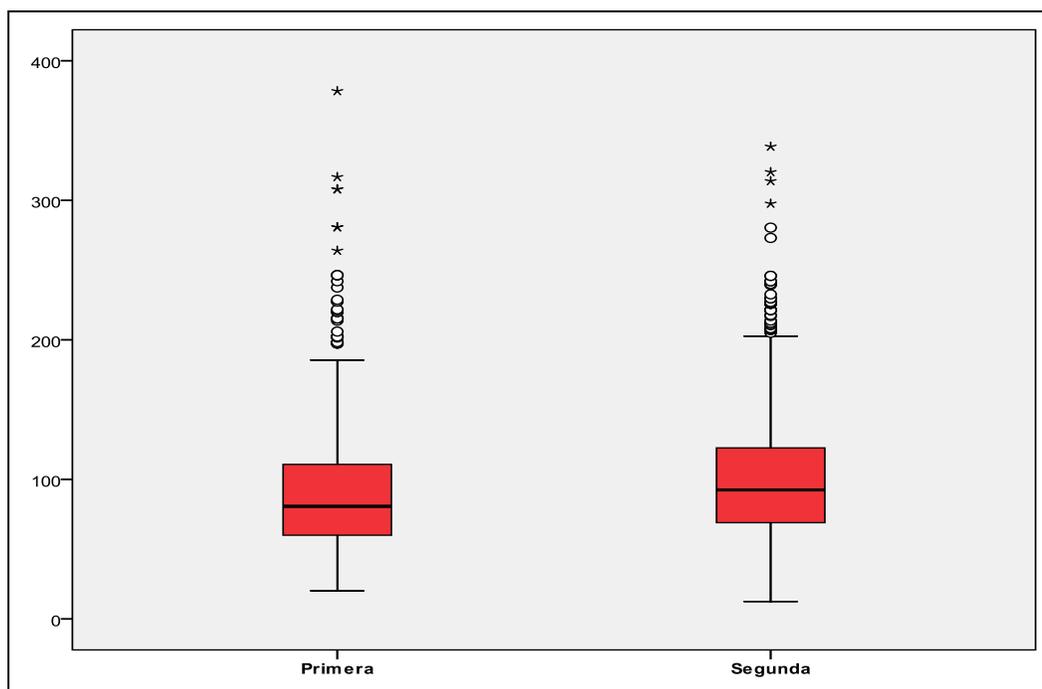
	Salarios Reales	
Subgrupo 9 2	1era Ronda	2da Ronda
Media	83,84	90,97
Mediana	77,04	87,50
Varianza	1.066,99	1.323,98

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Como podemos observar los salarios promedio reales mensuales de los trabajadores estuvieron situados en \$83,84 en la Primera Ronda y en \$90,97 para la Segunda, valores éstos por debajo del promedio para todo el grupo -fueron \$88,72 en la Primera Ronda y en la Segunda, \$99,06- y que tan sólo representaron un incremento del 8.5%, como bien puede apreciarse en el diagrama de cajas que sigue -prácticamente las mismas se mantuvieron en el mismo nivel-.

¹⁴¹ *Ibíd*em, página 226.

Diagrama de Cajas Subgrupo 9 2



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La mediana del subgrupo, muestra una distribución asimétrica positiva, lo que indica que los salarios menores a las medias, se encuentran más concentrados en torno a sus valores medios de \$83,84 en la Primera Ronda y en \$90,97 en la Segunda. Los salarios promedio reales mensuales mínimos y máximos para este subgrupo, para la Primera y Segunda Ronda, son \$27.75 - \$227.49 y \$14.88 - \$297.61, respectivamente.

En el diagrama de cajas vemos que existen valores atípicos, tanto para la Primera como para la Segunda Ronda. Al profundizar sobre estos valores¹⁴², se puede ver que los mismos corresponden a los salarios promedio reales mensuales de los trabajadores pertenecientes al Tipo de Ocupación N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, en mayor medida, seguida por los trabajadores del Tipo de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio- y N°3 -empleados de oficina-.

En el presente cuadro, se analiza la estructura del subgrupo, por tipo de ocupación, según la CIUO 88 modificada.

¹⁴² Se presenta el detalle del subgrupo, por categoría, en el Anexo Digital D.2.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	150,34	153,84	2,3
Mediana	145,28	148,80	
Varianza	1.625,37	1.625,37	
3			
Media	100,32	153,84	53,3
Mediana	84,62	93,16	
Varianza	2.466,41	2.113,18	
4			
Media	175,61	182,45	3,9
Mediana	175,61	182,45	
Varianza	-	-	
5			
Media	85,99	94,87	10,3
Mediana	84,62	89,28	
Varianza	779,39	1.314,99	
6			
Media	84,62	93,00	9,9
Mediana	84,62	93,00	
Varianza	-	-	
7			
Media	67,36	75,66	12,3
Mediana	62,34	76,67	
Varianza	201,73	291,99	
8			
Media	73,55	78,11	6,2
Mediana	69,45	68,90	
Varianza	434,46	515,83	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Vemos aquí que los “medio oficiales” -N°6- vieron incrementado su poder adquisitivo en casi un 10% y que todos los trabajadores bajo esta misma clasificación percibieron la misma remuneración, en cambio no podemos interpretar lo mismo para el tipo N°4, “trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados” ya que bajo este tipo sólo encontramos un cargo, el de Jefe de Ventas, que vio incrementado su poder adquisitivo en un 4%.

Los trabajadores más beneficiados entre la Primera y Segunda Ronda fueron los pertenecientes al Tipo de Ocupación N°3 -empleados de oficina-, con un aumento del 53.3%.

Cabe mencionar que en el Consejo de Salarios instituido para la Primera Ronda de este subgrupo, “[...] Se realizó un estudio escrupuloso de las tareas dentro del establecimiento para establecer una diferenciación lógica de jornales de acuerdo a las dificultades y condiciones en las que se realizaba cada trabajo a efectos de que los mismos estén pagados de acuerdo con el trabajo que representan.

Se realizó un estudio de cada una de las tareas elaborándose un plan de calificación que traduce en forma de escala de categorías las diferencias existentes entre cada una de las tareas. En el plan adoptado se analizó por separado cada uno de los factores que intervienen en la ejecución del trabajo desde el doble punto de vista de la destreza y habilidad que el trabajo exige al obrero y de las condiciones en las que este las realiza. Las destrezas y habilidades comprenden: necesidades de interpretación y preparación del trabajo, dificultad, precisión del mismo, espíritu de responsabilidad exigido, etc.

Las condiciones de trabajo comprenden: el riesgo, la fatiga, el esfuerzo visual, el calor, el frío, el contacto con los ácidos, la suciedad, el peso, los vapores, la humedad, etc.

Se fijaron primero los salarios mínimos de las categorías extremas y luego dependiendo del puntaje otorgado según la escala elaborada, se fijaron las categorías intermedias.”¹⁴³

- **Subgrupo 9 I “Fábricas de Aceites”**

Como mencionamos al inicio, este subgrupo, para su producto “Aceites de Lino” formaría parte del sector procesador de materias primas nacionales orientadas a la exportación, según la clasificación de Luis Bértola, pero la mayor parte de esta industria estuvo orientada al mercado interno.

Contó con la intervención del Estado en cuanto a la fijación del precio de venta. Esto se aprecia en la resolución de los Consejos de Salarios para la Segunda Ronda donde el Consejo Nacional de Subsistencias y Contralor de Precios el 1/7/48, hizo llegar a este Consejo una comunicación en la que se establecía: “[...] a) que el aceite es un artículo de primera necesidad y que no se admitirán modificaciones en su actual precio de venta y b)

¹⁴³ Diario Oficial N° 12194 del 17/6/1947.

que los aumentos de salarios que se consideren indispensables solo podrán hacerse en la medida que pudieren ser absorbidos por las empresas respectivas.”¹⁴⁴

Analizamos a continuación sus principales estadísticos:

	Salarios Reales	
Subgrupo 9 I	1era Ronda	2da Ronda
Media	117,42	99,36
Mediana	90,61	95,87
Varianza	5.214,61	224,81

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Lo primero que nos llama la atención es que se produjo un descenso en los salarios promedio reales mensuales de los trabajadores del 15.4%. Como podemos observar los mismos estuvieron situados en \$117.42 en la Primera Ronda y en \$99.36 para la Segunda, igualmente, valores éstos por encima del promedio para todo el grupo -fueron \$88,72 en la Primera Ronda y en la Segunda, \$99,06-.

Una explicación para este descenso de los salarios promedio reales mensuales es que en la Segunda Ronda, no se contó con la resolución para el personal administrativo, que es el que presenta las mayores remuneraciones. Por lo expuesto se analizó y se construyó el diagrama de cajas sólo para el personal de fábrica -para el que se cuenta con la información de ambas rondas-, con el objetivo de hacer más aproximada la comparación entre ronda y ronda.

Se presenta aquí como quedarían sus principales estadísticos:

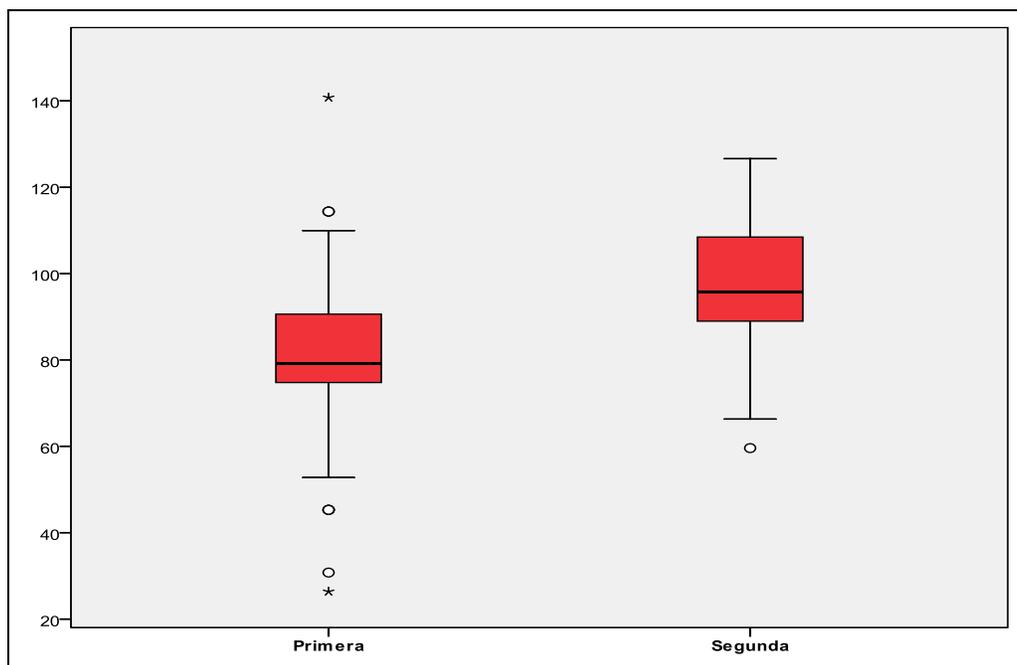
	Salarios Reales	
Subgrupo 9 I	1era Ronda	2da Ronda
Media	80,46	98,92
Mediana	79,17	95,70
Varianza	394,42	218,74

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Al dejar de lado al personal administrativo, vemos que los salarios promedio reales mensuales de los trabajadores de fábrica de esta industria, tuvieron un aumento del 22.9%, que el 50% de los trabajadores percibían salarios de \$79.17 (muy cercanos al valor medio) y de \$95.70 en la Primera y Segunda Ronda respectivamente, asimismo vemos que los datos no presentan una mayor dispersión.

¹⁴⁴ Diario Oficial N° 12532, del 5/10/1948.

Diagrama de cajas subgrupo 9 I



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En cuanto a los valores atípicos, los mismos corresponden a los Tipo de Ocupación N°7 “trabajadores no calificados” y N°8 “aprendices y ayudantes” y dentro de estas a las mujeres, los ayudantes y los aprendices.

Si analizamos por tipo de ocupación, de acuerdo a la CIUO 88 modificada, obtenemos el cuadro que se presenta a continuación, donde podemos apreciar que para los Tipos de Ocupación N°2, “técnicos y profesionales de nivel medio”, N°3, “empleados de oficina” y N°4 “trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados”, para la Segunda Ronda no tenemos datos. Esto se corresponde con lo que se mencionaba anteriormente, de la falta de la resolución de personal administrativo para la Segunda Ronda.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	167,15	-	-
Mediana	167,15	-	
Varianza	2.476,47	-	
3			

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
Media	204,40	-	-
Mediana	202,33	-	
Varianza	8.750,14	-	
4			
Media	209,67	-	-
Mediana	224,33	-	
Varianza	1.467,66	-	
5			
Media	101,34	106,32	4,9
Mediana	90,61	108,46	
Varianza	1.265,22	175,83	
6			
Media	79,17	96,03	21,3
Mediana	79,17	96,03	
Varianza	-	-	
7			
Media	70,51	90,03	27,7
Mediana	74,78	88,98	
Varianza	185,97	126,60	
8			
Media	57,14	83,11	45,4
Mediana	55,64	90,66	
Varianza	433,96	170,81	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Tanto los Tipo de Ocupación N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, N°6 -medio oficiales-, N°7 -trabajadores no calificados- como N°8 -aprendices y ayudantes- vieron incrementados sus salarios promedio reales mensuales, aunque notoriamente los que obtuvieron el mayor logro fueron los “aprendices y ayudantes” con un incremento del 45.4%. Dentro de estos los más beneficiados fueron aquellos que colaboraban con tareas de Taller, Refinería y Foguistas.

Este Consejo de Salarios a diferencia de otros, al inicio de la Primera Ronda, solicitó a la Inspección Nacional de hacienda “[...] la designación de peritos contables con el cometido de establecer el rendimiento de cada empresa, relación entre el costo de producción y precio de venta y porcentaje que sobre el costo inciden los salarios actuales.”

De esta manera los representantes del Poder Ejecutivo podrían tener una opinión más formada a la hora de decidir qué propuesta apoyar o elaborar una conciliatoria, en caso que las delegaciones obreras y patronales, no llegasen a un acuerdo.

- **Subgrupo 9 1 “Molinos Harineros y Anexos”**

Este subgrupo nucleaba a molinos de trigo y cereales, harineros, arroceros, y molinos de yerba. Nuevamente, encontramos que este subgrupo, al igual que el subgrupo perteneciente a el Azúcar, siguiendo la clasificación de L. Bértola¹⁴⁵, estaría ubicado en el “Sector procesador de materias primas nacionales orientadas al mercado interno”.

Esta industria, fue una industria tarifada, el Estado tomó el control de todo el proceso de producción, industrialización y consumo y por lo tanto los márgenes para negociar aumentos de salarios fueron muy acotados.¹⁴⁶ El Estado a través de protección a la industria y subsidios a la producción agrícola, respaldó la sustitución de importaciones de materias primas y alimentos. Esto llevó a que entre los años 1948-1954, la producción exportada, tanto en forma de granos como de harinas, tuviera un fuerte crecimiento (6.5% anual entre 1947/1954)¹⁴⁷.

Como se mencionó, el hecho de ser una industria tarifada reduce el margen de acción, ya que los aumentos que se otorgaron debieron ser absorbidos por la industria. Esto provocó que las negociaciones no fueran sencillas, tanto en la Primera como en la Segunda Ronda, se observó la existencia de discrepancias pero no tan solo en lo que concierne a los salarios mínimos, sino también a la fecha de retroactividad, las diferencias salariales entre Montevideo e Interior, categorías que se postergaron para fijar en resoluciones complementarias, apelaciones sobre las resoluciones ya dictadas y finalmente, resoluciones que revocaban las anteriores.

No obstante esto, sus trabajadores obtuvieron el incremento mayor de salarios de todo el Grupo N° 9. Vieron aumentar su poder adquisitivo en un 42.2%, pasando sus salarios promedio reales mensual de \$82.18 a \$116.87.

145 Bértola, Luis, Op. Cit, página 224.

146 En el Diario Oficial N° 12095, del 10/2/47, resolución correspondiente al personal de los molinos de arroz, se dejó constancia, por parte de la delegación patronal que los salarios mínimos allí fijados, “[...] no se podrán abonar con la tarifa de venta existente y que solo podrán hacer frente, si se produce un aumento del precio de venta”.

147 Bértola, Luis, Op. Cit, página 224.

	Salarios Reales	
Subgrupo 9 1	1era Ronda	2da Ronda
Media	82,18	116,87
Mediana	85,71	102,84
Varianza	1.139,29	1.996,94

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Creemos conveniente mencionar que este resultado, debido a que no se posee información para los salarios de la Primera Ronda del personal administrativo y sí para la Segunda, puede verse modificado si excluimos a los mismos del análisis. Los estadísticos quedarían como sigue,

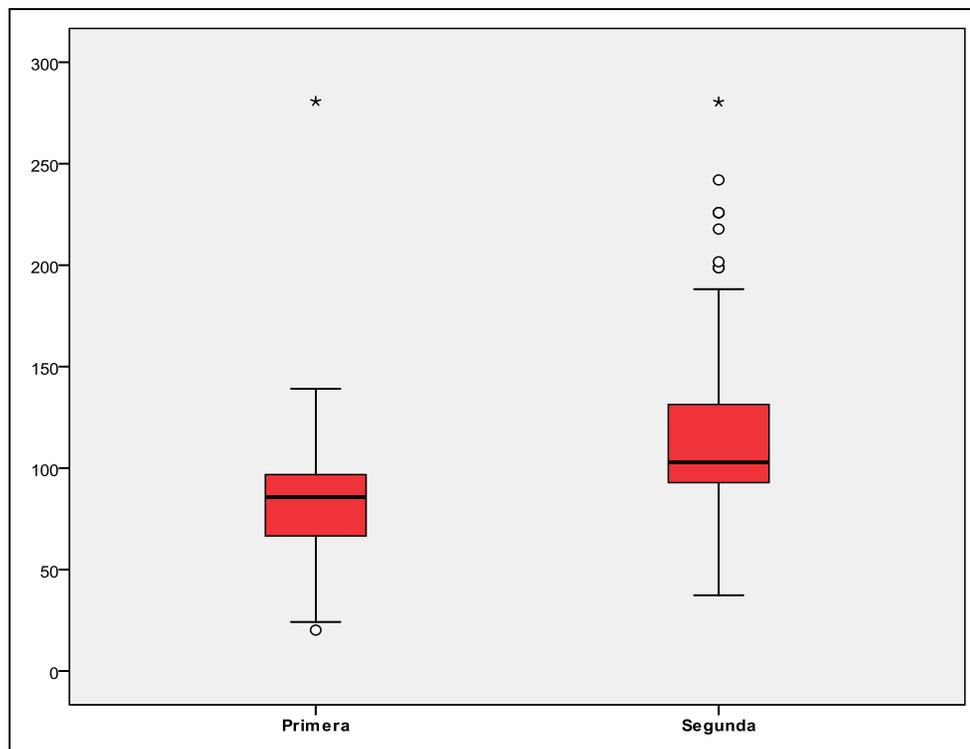
	Salarios Reales	
Subgrupo 9 1	1era Ronda	2da Ronda
Media	80,56	105,03
Mediana	85,71	101,27
Varianza	559,80	972,82

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

De esta manera observamos que el aumento de los salarios reales promedio mensuales pasa a ser del 30.4%, en vez del 42.2%, no obstante esto, siguen siendo los más altos de todo el grupo.

Analizando el cuadro adjunto, se observa que la distribución es asimétrica negativa, para la Primera Ronda y asimétrica positiva para la Segunda, por lo tanto los salarios reales promedio tienden a concentrarse más en la parte superior de la distribución, para la Primera Ronda y más en la parte inferior de la misma, para la Segunda Ronda. Esto puede verse en el diagrama de cajas que sigue:

Diagrama de Cajas Subgrupo 9 1



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

En este subgrupo encontramos que los valores mínimos corresponden a las trabajadoras mujeres pertenecientes al Tipo de Ocupación N° 7 “trabajadores no calificados” -plegadoras, empaquetadoras-, en la Primera Ronda. En la Segunda Ronda, los salarios mínimos corresponden a los menores -Tipo de Ocupación N° 8 “aprendices y ayudantes”-. En cuanto a los valores máximos, para la Primera Ronda, el mismo corresponde al Tipo de Ocupación N°3 -empleados de oficina- y en la Segunda Ronda al tipo N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-. Como vemos en este subgrupo se mantiene la tendencia en cuanto que un menor nivel de calificación, le corresponde un menor salario.

Al analizar por tipo de ocupación encontramos que para los tipos N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, N°3 -empleados de oficina- y N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados-, no se posee toda la información correspondiente a la Primera Ronda como para poder determinar la variación de los salarios reales promedio. Caso contrario, encontramos que para los tipos N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, N°6 -medio oficiales-, N°7 -trabajadores no calificados- y N°8 -aprendices y

ayudantes-, la cantidad de información es suficiente como para poder determinar que los que obtuvieron el mayor incremento salarial fueron los trabajadores correspondientes al Tipo de Ocupación N°8 (46,4%), seguidos con un 33,4%, los pertenecientes al tipo N°7.

Tipo de Ocupación	Salarios Reales		Variación %
	1era Ronda	2da Ronda	
2			
Media	80,67	182,69	126,5
Mediana	80,67	177,48	
Varianza	-	907,28	
3			
Media	164,57	126,97	-22,8
Mediana	164,57	105,99	
Varianza	26.989,07	2.679,85	
4			
Media	-	163,10	-
Mediana	-	165,60	
Varianza	-	2.950,04	
5			
Media	92,05	116,73	26,8
Mediana	92,77	111,49	
Varianza	351,14	1.038,23	
6			
Media	56,47	74,78	32,4
Mediana	56,47	74,78	
Varianza	-	-	
7			
Media	69,88	93,21	33,4
Mediana	80,67	97,37	
Varianza	541,72	1.006,40	
8			
Media	55,36	81,03	46,4
Mediana	60,50	86,62	
Varianza	503,76	530,03	

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

- **Resumen para los 16 subgrupos:**

CODIGO TIPO DE OCUPACION	CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Total
2	1	Media 1era Ronda	80,67
		Media 2da Ronda	182,69
	2	Media 1era Ronda	150,34
		Media 2da Ronda	153,84
	3	Media 1era Ronda	-
		Media 2da Ronda	162,28
	10	Media 1era Ronda	151,32
		Media 2da Ronda	178,33
	A	Media 1era Ronda	98,82
		Media 2da Ronda	118,14
	B	Media 1era Ronda	102,18
		Media 2da Ronda	131,70
	C	Media 1era Ronda	99,65
		Media 2da Ronda	118,14
	D	Media 1era Ronda	146,60
		Media 2da Ronda	176,26
	I	Media 1era Ronda	167,15
		Media 2da Ronda	-
	K	Media 1era Ronda	-
		Media 2da Ronda	181,15
3	1	Media 1era Ronda	164,57
		Media 2da Ronda	126,97
	2	Media 1era Ronda	100,32
		Media 2da Ronda	96,35
	3	Media 1era Ronda	164,57
		Media 2da Ronda	124,31
	7	Media 1era Ronda	118,21
		Media 2da Ronda	145,39
	10	Media 1era Ronda	108,04
		Media 2da Ronda	133,42
	A	Media 1era Ronda	109,48
		Media 2da Ronda	127,63
	B	Media 1era Ronda	109,48
		Media 2da Ronda	114,77
	C	Media 1era Ronda	109,82
		Media 2da Ronda	115,31
	D	Media 1era Ronda	121,76

CODIGO TIPO DE OCUPACION	CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Total	
	E	Media 2da Ronda	148,30	
		Media 1era Ronda	103,17	
	F	Media 2da Ronda	124,35	
		Media 1era Ronda	115,76	
	H			
		Media 2da Ronda	126,91	
		Media 1era Ronda	60,75	
	I	Media 2da Ronda	64,26	
		Media 1era Ronda	204,40	
	K	Media 2da Ronda	-	
		Media 1era Ronda	-	
			Media 2da Ronda	61,46
4	1	Media 1era Ronda	-	
		Media 2da Ronda	163,10	
	2	Media 1era Ronda	175,61	
		Media 2da Ronda	182,45	
	3	Media 1era Ronda	80,67	
		Media 2da Ronda	119,16	
	7	Media 1era Ronda	71,55	
		Media 2da Ronda	90,41	
	10	Media 1era Ronda	180,93	
		Media 2da Ronda	216,34	
	A	Media 1era Ronda	112,94	
		Media 2da Ronda	117,39	
	B	Media 1era Ronda	112,94	
		Media 2da Ronda	155,23	
	C	Media 1era Ronda	116,60	
		Media 2da Ronda	103,85	
	D	Media 1era Ronda	66,59	
		Media 2da Ronda	63,77	
	F	Media 1era Ronda	121,69	
		Media 2da Ronda	136,59	
	I	Media 1era Ronda	209,67	
		Media 2da Ronda	-	
	K	Media 1era Ronda	131,32	
		Media 2da Ronda	106,98	
	5	1	Media 1era Ronda	92,05
			Media 2da Ronda	116,73
		2	Media 1era Ronda	85,99

CODIGO TIPO DE OCUPACION	CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Total	
	3	Media 2da Ronda	94,87	
		Media 1era Ronda	79,86	
	6	Media 2da Ronda	100,04	
		Media 1era Ronda	110,97	
	7	Media 2da Ronda	140,47	
		Media 1era Ronda	93,32	
	10	Media 2da Ronda	117,10	
		Media 1era Ronda	99,06	
	A	Media 2da Ronda	125,42	
		Media 1era Ronda	121,73	
	B	Media 2da Ronda	133,07	
		Media 1era Ronda	118,13	
	C	Media 2da Ronda	128,27	
		Media 1era Ronda	90,46	
	D	Media 2da Ronda	100,02	
		Media 1era Ronda	122,80	
	E	Media 2da Ronda	134,95	
		Media 1era Ronda	91,71	
	F	Media 2da Ronda	108,96	
		Media 1era Ronda	86,13	
	G	Media 2da Ronda	116,81	
		Media 1era Ronda	82,82	
	H	Media 2da Ronda	100,54	
		Media 1era Ronda	85,10	
	I	Media 2da Ronda	107,23	
		Media 1era Ronda	101,34	
	K	Media 2da Ronda	106,32	
		Media 1era Ronda	117,95	
6	1	Media 2da Ronda	86,35	
		Media 1era Ronda	56,47	
	2	Media 2da Ronda	74,78	
		Media 1era Ronda	84,62	
	3	Media 2da Ronda	93,00	
		Media 1era Ronda	38,32	
	7	Media 2da Ronda	94,12	
		Media 1era Ronda	74,66	
	10	Media 2da Ronda	95,22	
		Media 1era Ronda	100,88	
			Media 2da Ronda	127,70

CODIGO TIPO DE OCUPACION	CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Total
	A	Media 1era Ronda	86,72
		Media 2da Ronda	107,92
	C	Media 1era Ronda	86,77
		Media 2da Ronda	99,80
	D	Media 1era Ronda	88,60
		Media 2da Ronda	111,38
	G	Media 1era Ronda	69,87
		Media 2da Ronda	87,54
	I	Media 1era Ronda	79,17
		Media 2da Ronda	96,03
7	1	Media 1era Ronda	69,88
		Media 2da Ronda	93,21
	2	Media 1era Ronda	67,36
		Media 2da Ronda	75,66
	3	Media 1era Ronda	58,38
		Media 2da Ronda	80,74
	6	Media 1era Ronda	78,40
		Media 2da Ronda	99,27
	7	Media 1era Ronda	39,66
		Media 2da Ronda	45,06
	10	Media 1era Ronda	90,46
		Media 2da Ronda	110,42
	A	Media 1era Ronda	62,68
		Media 2da Ronda	76,44
	B	Media 1era Ronda	62,74
		Media 2da Ronda	71,02
	C	Media 1era Ronda	62,61
		Media 2da Ronda	60,47
	D	Media 1era Ronda	61,00
		Media 2da Ronda	71,69
	E	Media 1era Ronda	42,18
		Media 2da Ronda	54,20
	F	Media 1era Ronda	66,57
		Media 2da Ronda	76,66
	G	Media 1era Ronda	36,99
		Media 2da Ronda	45,96
	H	Media 1era Ronda	44,92
		Media 2da Ronda	57,52
	I	Media 1era Ronda	70,51

CODIGO TIPO DE OCUPACION	CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Total
	K	Media 2da Ronda	90,03
		Media 1era Ronda	117,95
		Media 2da Ronda	84,11
8	1	Media 1era Ronda	55,36
		Media 2da Ronda	81,03
	2	Media 1era Ronda	73,55
		Media 2da Ronda	78,11
	3	Media 1era Ronda	38,39
		Media 2da Ronda	59,81
	6	Media 1era Ronda	41,12
		Media 2da Ronda	52,12
	7	Media 1era Ronda	46,66
		Media 2da Ronda	59,87
	10	Media 1era Ronda	54,61
		Media 2da Ronda	69,15
	A	Media 1era Ronda	43,16
		Media 2da Ronda	108,73
	B	Media 1era Ronda	55,46
		Media 2da Ronda	74,65
	C	Media 1era Ronda	53,36
		Media 2da Ronda	70,64
	D	Media 1era Ronda	67,04
		Media 2da Ronda	89,88
	E	Media 1era Ronda	36,68
		Media 2da Ronda	48,69
	F	Media 1era Ronda	88,59
		Media 2da Ronda	95,12
	G	Media 1era Ronda	38,59
		Media 2da Ronda	52,52
	H	Media 1era Ronda	59,46
		Media 2da Ronda	74,20
	I	Media 1era Ronda	57,14
		Media 2da Ronda	83,11
K	Media 1era Ronda	-	
	Media 2da Ronda	52,41	
Total Media 1era Ronda			88,90
Total Media 2da Ronda			99,19

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Al analizar los 16 subgrupos que componen el Grupo N°9, agruparlos por tipo de ocupación y calcular sus salarios reales promedio, encontramos que el mayor de los mismos asciende a \$216,34, se abona en el Tipo de Ocupación N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados- y en el subgrupo N°10 “Cafés y Tés” por otro lado, el menor, de \$36,68, corresponde al subgrupo 9 E, “Fábricas de Barquillos, Cucuruchos y Similares” y Tipo de Ocupación N°8 -aprendices y ayudantes-

Si estudiamos cómo se comportaron los diferentes subgrupos en la Primera y Segunda Ronda, con respecto a la media (\$132,67 y \$154,62 respectivamente) que se abona en el tipo de ocupación, para todo el grupo, surge que para el Tipo de Ocupación N°2 -técnicos y profesionales de nivel medio-, el que más se alejó es el subgrupo N°1 “Molinos Harineros y Anexos”, en la Primera Ronda y en la Segunda el subgrupo 9 A “Productos Porcinos”.

Para el Tipo de Ocupación N°3 -empleados de oficina-, medias \$116,49 Primera Ronda y \$121,88 Segunda Ronda, tenemos que el subgrupo que más lejos se encontraba tanto en la Primera como en la Segunda Ronda era el 9 H “Abastecedores de Carne”, “Carnicerías” y “Pescaderías”.

En el Tipo de Ocupación N°4 -trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados-, vemos que sus salarios mensuales reales promedio fueron para la Primera Ronda \$123,32 y para la Segunda Ronda \$132,13 y que el subgrupo que más diferencia tuvo en ambas rondas, con respecto a estos valores, fue el 9 D “Fábricas de Helados”, “Frigorífico Modelo”, “Repartidores de Leche”, “Industrialización de la Leche”, “Fábricas de Manteca” y “Fábricas de Queso”.

En el Tipo de Ocupación N°5 -oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas-, los salarios reales promedio son más bajos que en los otros tipos de ocupación nombrados anteriormente, \$97,19 y \$108,64. Encontramos al subgrupo N°3 “Fideerías” con una media de \$79,86 en la Primera Ronda y en la Segunda Ronda, el subgrupo más lejos del valor medio fue 9 K “Bodegas, Fábricas de Bebidas, Licores y establecimientos productores de Agua de mesa y Vinagreras”.

En el Tipo de Ocupación N°6 -medio oficiales-, el valor medio fue \$82,54 y \$99,21, en la Primera y Segunda Ronda, respectivamente. \$38,32 fue el salario real promedio, para la Primera Ronda, abonado por el subgrupo N°3 “Fideerías”, mientras que para la Segunda Ronda el subgrupo que más se alejó del valor medio para el grupo, fue el subgrupo N°1 “Molinos Harineros y Anexos” con \$74,78.

En el Tipo de Ocupación N°7 -trabajadores no calificados- encontramos que el subgrupo 9 G “Industria del Dulce”, fue el que abonó menos salarios reales promedio, en la Primera y Segunda Ronda, siendo la media del tipo de ocupación \$63,05 y \$72,66 y abonó \$36,99 y \$45,96.¹⁴⁸

Finalmente, el Tipo de Ocupación N°8 -aprendices y ayudantes-, fue la que tuvo el mayor aumento en su poder adquisitivo (20%) entre la Primera y Segunda Ronda, junto con el Tipo de Ocupación N° 6 -medio oficiales- como ya fue mencionado, pero dentro de este Tipo de Ocupación -N°8- vemos que los trabajadores del subgrupo N°3 “Fideerías” fue el que logró los mayores aumentos, tanto el Tipo de Ocupación N°8 como la N°6. Como se observa, no podemos establecer una tendencia sobre que subgrupo abonó menos salarios, ya que depende del tipo de ocupación y en que ronda nos encontremos.

Lo que sí está claro es que tanto el Tipo de Ocupación N°6 -medio oficiales- como la N°8 -aprendices y ayudantes- fueron las que se vieron más beneficiadas, a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Consejos de Salarios.

Si llevamos los salarios reales mensuales promedio para cada subgrupo a precios del año 2009, obtenemos el siguiente cuadro:

CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Pesos 1943	Pesos 2009
1	Media 1era Ronda	82,18	14.676,65
	Media 2da Ronda	116,87	20.871,05
2	Media 1era Ronda	83,84	14.973,18
	Media 2da Ronda	90,97	16.246,45
3	Media 1era Ronda	64,79	11.570,70
	Media 2da Ronda	94,32	16.845,18
6	Media 1era Ronda	85,51	15.271,14
	Media 2da Ronda	108,26	19.334,05
7	Media 1era Ronda	72,73	12.989,49
	Media 2da Ronda	89,88	16.052,22
10	Media 1era Ronda	104,53	18.667,32
	Media 2da Ronda	127,30	22.733,93
A	Media 1era Ronda	93,91	16.771,66
	Media 2da Ronda	113,44	20.259,75
B	Media 1era Ronda	86,08	15.371,93

¹⁴⁸ Este subgrupo se caracterizó por ser el trabajo zafra y a destajo. Igualmente, se logró obtener un salario mensual para los trabajadores de esta industria ya que en las resoluciones se establecía cual era la producción mínima para cada categoría. Se trabajó bajo el supuesto que cada trabajador cumplió con este mínimo.

CODIGO SUBGRUPO	Concepto	Pesos 1943	Pesos 2009
C	Media 2da Ronda	101,09	18.054,20
	Media 1era Ronda	84,51	15.092,74
D	Media 2da Ronda	87,86	15.690,49
	Media 1era Ronda	98,12	17.523,17
E	Media 2da Ronda	115,32	20.594,65
	Media 1era Ronda	85,49	15.267,48
F	Media 2da Ronda	101,66	18.155,11
	Media 1era Ronda	93,02	16.612,20
G	Media 2da Ronda	106,35	18.992,52
	Media 1era Ronda	46,70	8.340,24
H	Media 2da Ronda	54,02	9.647,42
	Media 1era Ronda	64,06	11.440,09
I	Media 2da Ronda	75,75	13.528,13
	Media 1era Ronda	117,42	20.968,89
K	Media 2da Ronda	99,36	17.743,83
	Media 1era Ronda	128,35	22.920,90
	Media 2da Ronda	87,83	15.686,09
Total Media 1era Ronda		88,90	15.876,70
Total Media 2da Ronda		99,19	17.713,49

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Al finalizar el análisis para este grupo, podemos concluir que todos los trabajadores pertenecientes al mismo, lograron un aumento en su poder adquisitivo en mayor o menor medida. Esta situación guarda relación directa con el comportamiento del sector alimentos que “[...] *sufrió un estancamiento hasta el año 1947 y una alta tasa de crecimiento del 6,5% anual entre 1947 y 1954*”¹⁴⁹, por lo tanto podríamos concluir que los salarios promedio reales mensuales evolucionaron en consonancia con el sector.

El subgrupo N°1 “Molinos Harineros y Anexos”, fue el que recibió los mayores aumentos de todo el grupo pero lo importante de esto es que justamente, como se señaló anteriormente, esta actividad estuvo tarifada y el Estado intervino en toda la cadena productiva, desde la fijación de precios a productores hasta la fijación de los precios que abonaron los consumidores y esto en alguna medida influyó sobre los salarios de los trabajadores.

¹⁴⁹ Bértola, Luis, Op. Cit, página 224.

Parte III: Principales resultados y conclusiones

III.1. Análisis cualitativo

En esta sección nos abocaremos al análisis de los distintos ítems plasmados en los formularios de recopilación de datos para los distintos grupos, como Anexos, y que aquí se consideran con un enfoque que atraviesa todos los subgrupos.¹⁵⁰

El grado de confrontación - cooperación

Al analizar como se obtuvieron los resultados en las dos rondas, el alto número de resultados logrados por unanimidad y las escasas observaciones de las partes a las resoluciones, se puede concluir que existió un alto grado de cooperación y baja conflictividad como rasgo predominante, con alguna excepción.

Para la Primera Ronda, en la mayoría de los subgrupos la decisión fue tomada por unanimidad, 48 resoluciones en un total de 54. No fue así sin embargo, para los subgrupos: Curtiembres, Peladeros, Carnicerías, Molinos de yerba y arroz, Gomerías recauchutadoras y pequeñas fábricas de caucho, Funsu e Incal, las cuales se obtuvieron por mayoría del Poder Ejecutivo y trabajadores y en el subgrupo Cafés y té, donde la resolución fue acordada por el Poder Ejecutivo y la delegación patronal -la delegación obrera no estaba de acuerdo con la fecha de la retroactividad, la cual fue apelada, sin éxito-.

En la Segunda Ronda, la mayoría de las resoluciones nuevamente fueron adoptadas por unanimidad, 47 en un total de 53 resoluciones. Las excepciones correspondieron a los subgrupos: Saladeros, Cafés y té, Molinos de arroz y yerba, Fábricas de caucho, con el voto positivo de Poder Ejecutivo y trabajadores, y Repartidores de leche, Funsu e Incal con la mayoría obtenida mediante el voto positivo de Poder Ejecutivo y la patronal.

Es particularmente interesante mencionar aquí el caso del subgrupo Saladeros, donde la delegación patronal votó separadamente, el voto negativo fue fundamentado en el hecho de que se consideraba erróneo el principio de igualación de todos los trabajadores de la industria saladeril, mientras que el otro delegado patronal, votó afirmativamente, ya que no consideraba que se comprometiera económicamente ni financieramente a la empresa.

En el caso de Funsu e Incal, la delegación patronal presentó reservas pero dio su voto para conformar la mayoría. La argumentación correspondió a Mario Armellini, señaló

¹⁵⁰ Ver detalle en Anexo Documental A.4

que el porcentaje de aumento votado era superior al que otros Consejos dispusieron, y que las tarifas de Funsa en cuanto a las cubiertas no habían sufrido aumentos para el consumo. La delegación obrera por su parte, fundamentó su voto negativo, en la ilegalidad del convenio colectivo incluido en el laudo, en que los aumentos fijados eran insuficientes, y en desacuerdo en la retroactividad fijada.

La “discriminación de género”

A partir de los diversos materiales consultados surge la proclama por parte del movimiento sindical de la necesidad de equiparación de los salarios a la tarea, independientemente del género de quien la desarrolle, esto es una constante en las luchas realizadas a partir de los años sesenta, fundamentalmente. Es entonces imperioso analizar la situación en la que se encontraban las trabajadoras en los grupos considerados.

En la Primera Ronda, podemos ver que existe discriminación de género en varios subgrupos, son los casos de las Fábricas de guantes, donde se constata que dentro del Tipo de Ocupación N°8 –aprendices y ayudantes- las mujeres ganan luego de 6 meses, menos que los hombres -perciben salarios reales mensuales de \$37,5 mientras que los hombres, perciben un monto de \$50-. Para el subgrupo Funsa e Incal, la discriminación se hace efectiva mediante la diferenciación de las categorías de acuerdo al sexo, se definieron entonces categorías de oficial femenino o masculino, aprendiz femenino o masculino¹⁵¹, donde las mujeres percibían salarios inferiores, similar era la situación de las Fábricas de aceites, Frigorífico Modelo, Frigoríficos Armour y Artigas, en estos últimos la discriminación se hizo efectiva en la sección frío.

En la Segunda Ronda, los casos de discriminación de género se dieron en los subgrupos: Fabricación de calzados, Fábricas de guantes, Bodegas, Fábricas de bebidas, licores y establecimientos productores de agua de mesa y vinagrerías, Cafés y té, Fábricas de tomates conservas y legumbres, Fábricas de levaduras y margarinas, Fábricas de productos porcinos, Fábricas de manteca, Fábricas de queso, Frigorífico Modelo, Molinos harineros y anexos, Funsa e Incal, Fábricas de papel, Frigoríficos Armour y Swift y Artigas. La discriminación nuevamente se hizo efectiva a través de la estipulación de categorías diferenciadas por sexo, por ejemplo, obreras-obreros, aprendizas-aprendices, etc. Lo cual implica que se le abone un menor salario por el simple hecho de ser mujer.

¹⁵¹ En la sección “armar talones y bobinar alambres”, el oficial masculino tenía un salario real mensual de \$142, mientras que el correspondiente al cargo de oficial femenino, era de \$113,5.

Las remuneraciones variables

Debemos mencionar que gran parte de las mismas se presentaban bajo la modalidad de complementos al salario base, salvo en el caso de la Industria del Dulce, donde no existía ese salario base y era a totalmente a destajo.

Observamos entonces, la presencia de los mismos en 17 subgrupos¹⁵². En la mayoría de estos casos, los trabajadores tenían un salario base, y percibían un salario variable dependiendo del rendimiento en sus tareas, por ejemplo, en el subgrupo Periodismo, los salarios variables dependían de la cantidad de notas realizadas, en el caso de Fábricas de té y cafés, cada 100 envases que lavaban se les pagaba \$0,74 en términos reales, además de su salario base, mientras que en Frigorífico Anglo, el salario variable dependía de la sección en la que se desarrollaba la tarea, el tipo de carne -porcentaje de grasa-, y la cantidad de kilos -sección despostada-.

En la Segunda Ronda, salvo Frigorífico Anglo, Fábrica de levaduras y margarinas¹⁵³, el resto de los subgrupos que percibían salarios variables en la Primera ronda, mantienen esta condición.

¹⁵² Fábricas de calzado, Fábricas de guantes, Fábricas de aceites, cafés y té, Fábricas de tomates, conservas y legumbres, Fábricas de cucuruchos, barquillos y similares, Fábricas de helados, Fábricas de levadura y margarina, Fábricas de productos porcinos, Fábricas de pan rallado, Fábricas de queso, Fiderías, Frigorífico Modelo, Industria del dulce, Molinos harineros y anexos, Periodismo, y Frigorífico Anglo.

¹⁵³ En este subgrupo, la categoría Repartidor y vendedor en la Primera Ronda poseía un salario base más una comisión y en la Segunda Ronda, se eliminó la comisión y se fijó una remuneración por jornal.

III.2. Conclusiones generales

Como resultado del agotamiento del modelo agro exportador, tanto por condiciones internacionales desfavorables -crisis del 29-, como por condiciones de orden tecnológico del propio sector que no hacían rentables las inversiones en el mismo, dada la baja tasa de ganancia, comenzó a desarrollarse un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones. Este modelo de desarrollo hacia adentro propició la creación de la nueva clase obrera en torno a los centros urbanos. Las corrientes ideológicas predominantes dentro de los sindicatos se tornaron en consonancia con la posibilidad de negociar con el poder político la fijación del salario, debido a que eran favorables a la asignación de recursos por parte del Estado.

Podemos afirmar entonces, en base a la bibliografía consultada, que el surgimiento de los Consejos de Salarios radicó en una multiplicidad de causas en la que las económicas y político- sociales parecen estar en consonancia. El cambio en la estructura productiva que se afirmó en la década del cuarenta necesitó de un mercado interno fuerte, y por lo tanto de salarios mayores. Esta funcionalidad del salario respecto al modelo económico, posibilitó la intervención del Estado en las relaciones laborales como regulador de las mismas. A su vez, factores tanto ideológicos por parte de los sindicatos como intereses económicos por parte de los empresarios, llevaron a generar un contexto favorable a la aprobación de los Consejos de Salarios en 1943.

En esta investigación discutimos el planteo de algunos juristas acerca de que la instalación de los Consejos de Salarios no contribuiría a mejorar los niveles salariales de los trabajadores. En ese sentido, dada la hipótesis central planteada estamos en condiciones de contrastarla con los resultados obtenidos.

Salvo en el caso de la Industria del Caucho, por las hipótesis planteadas en el análisis del propio grupo, para el resto de los cinco grupos de actividad seleccionados, el poder de compra del salario de los trabajadores se incrementó como resultado de la instauración de los Consejos de Salarios con la Ley N° 10.499 en el año 1943.

Salarios Reales promedio (Pesos 1943)		
Grupo	1era Ronda	2da Ronda
Química	84,4	91,8
Caucho	93,9	89,1
Gráfica	68,9	84,6
Carne	52,8	65,7
Cuero	82,3	90,8
Alimentación	88,7	99,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

La principal hipótesis orientadora de este trabajo fue:

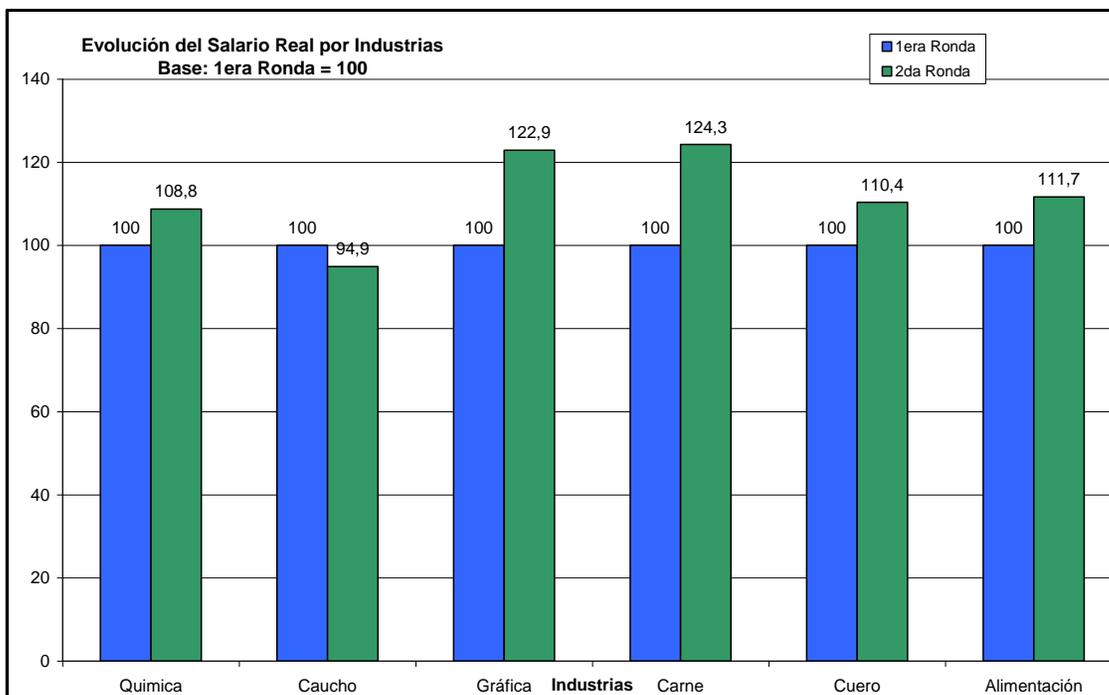
“Como resultado de la instalación de los Consejos de Salarios, el salario real de los trabajadores de los Grupos de actividad seleccionados aumentó durante el periodo 1943-1952”.

Los laudos publicados en los Diarios Oficiales enmarcan las dos primeras rondas de los Consejos de Salarios entre los años 1944 y 1952. Por lo tanto estamos en condiciones de no rechazar la principal hipótesis formulada, haciendo la siguiente salvedad: salvo en el caso donde presumimos que el poder sindical era menor -Grupo N°14, Industria del Caucho-, los Consejos de Salarios significaron un aumento en el salario real de los trabajadores.

De los 6 grupos analizados, tres de ellos tuvieron incrementos del salario real en el entorno del 10% -Industria Química, del Cuero y de la Alimentación-, los trabajadores de las industrias de la Carne y Gráfica incrementaron el poder de compra de su salario en el entorno del 23,5%.

Si bien para algún grupo como la Industria Gráfica pudimos esbozar una hipótesis de mayor incremento salarial para el subgrupo perteneciente a la industria sustitutiva de importaciones -el sector promovido con los instrumentos de la política económica-, para el conjunto de grupos analizados no podemos extender esa hipótesis. Incluso, dejando de lado el caso de la Industria del Caucho por sus peculiaridades, no parece haber una correlación estricta entre los aumentos salariales y el sector al que el propio proceso sustitutivo de importaciones impulsaba. La Industria Química, perteneciente a dicho sector, tuvo los menores aumentos salariales. La Industria Gráfica tuvo un importante incremento pero sin llegar a alcanzar a la Industria Cárnica perteneciente al sector exportador procesador de materias primas nacionales.

Si bien la Industria de la Carne tuvo el mayor incremento como resultado de los laudos aprobados, los salarios en dicha industria fueron los menores de los 6 grupos seleccionados en ambas rondas, incluso en la Segunda Ronda no alcanza en términos constantes a los salarios obtenidos por el resto de los grupos en la Primera Ronda.



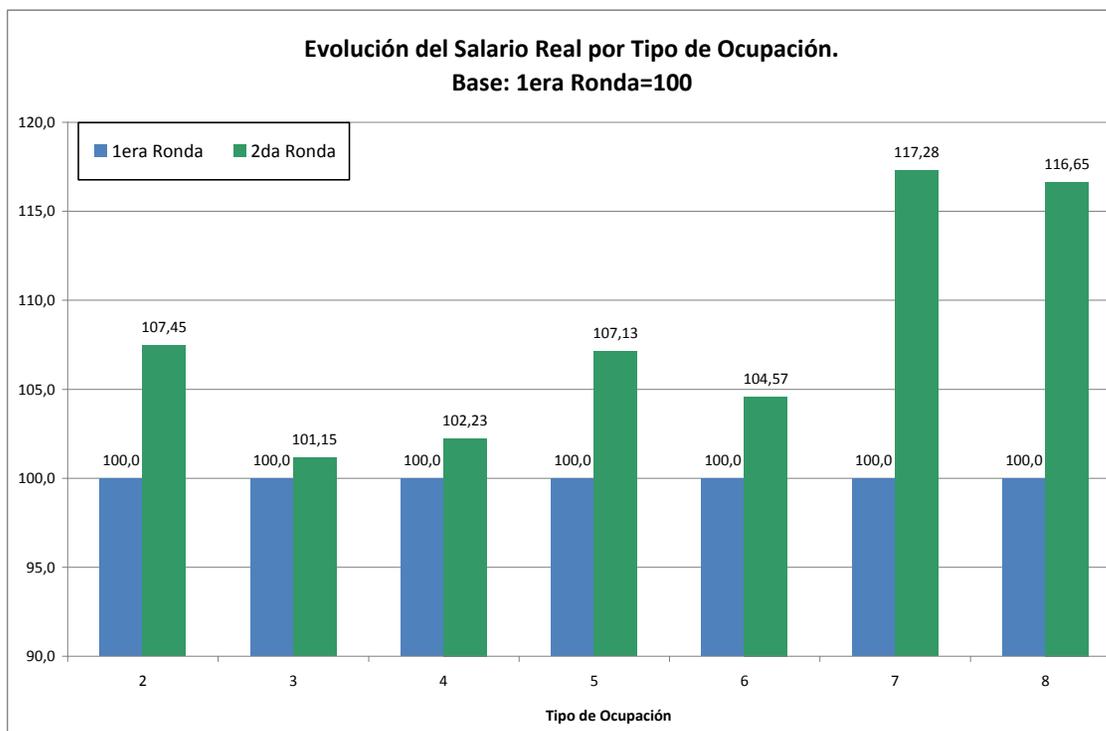
Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Clasificando los datos de las categorías de todos los grupos seleccionados por tipo de ocupación, vemos que existe una correlación positiva entre el nivel de calificación y el salario real, excepto en el Tipo de Ocupación N°3, correspondiente a los empleados de oficina. Si bien el Tipo de Ocupación N°3 tuvo salarios menores al Tipo N°4, la correlación positiva también se hubiese dado para todos los tipos, si el Tipo de Ocupación N°4 hubiese tenido menores salarios en ambas rondas.

Salarios Reales		
Tipo de Ocupación	1era Ronda	2da Ronda
2	138,7	149,0
3	115,7	117,0
4	129,4	132,3
5	92,4	99,0
6	78,8	82,4
7	58,4	68,4
8	56,1	65,5

Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Se puede observar en el siguiente gráfico que los profesionales y técnicos -Tipo de Ocupación N°2-, tuvieron un incremento salarial de un 7,45% en términos reales similar al de los oficiales -Tipo de Ocupación N°5-. A su vez los trabajadores no calificados -Tipo de Ocupación N°7- y los aprendices y ayudantes -Tipo N°8- tuvieron los mayores aumentos salariales en la segunda ronda.

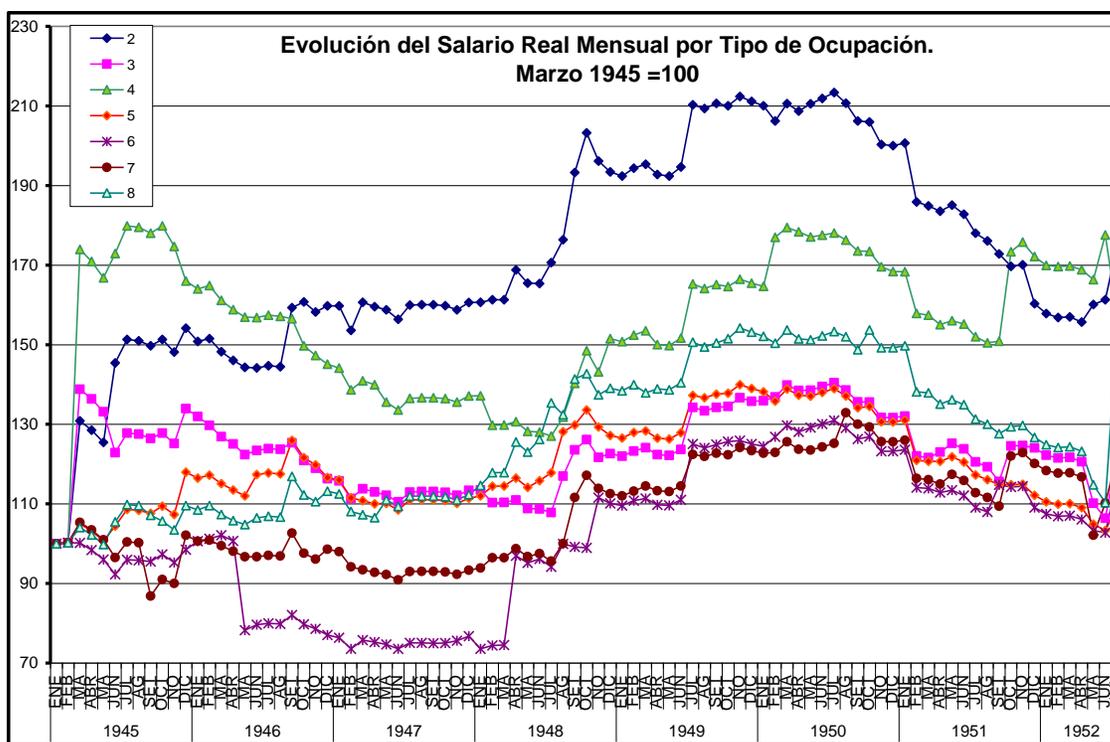


Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Por lo tanto, según la hipótesis auxiliar planteada al inicio de este trabajo: ***“Como resultado de la instalación de los Consejos de Salarios, los salarios de los trabajadores menos calificados, aumentaron en promedio más que los de los trabajadores más calificados”***, estamos en condiciones de no rechazarla ya que si bien el Tipo de Ocupación N°2 tuvo un incremento importante, el mismo fue similar al de del resto de los trabajadores incluso con un menor grado de calificación -el incremento fue prácticamente idéntico al de los oficiales que representan la mayoría de los trabajadores-. Por otra parte, las categorías correspondientes a los trabajadores menos calificados fueron los que tuvieron los mayores incrementos salariales en la segunda ronda.

Este mismo resultado, podemos observarlo en el gráfico que expresa el salario promedio mensual a precios de 1943 desde la fecha en que ya todos los tipos de ocupación habían tenido aumentos -Marzo de 1945-. En el mismo, queda reflejado tanto el incremento

general que hubo del salario real, como su división entre las los distintos tipos de ocupación distintas categorías a lo largo del período considerado.



Fuente: Elaboración propia en base a información del Diario Oficial.

Respecto a si los laudos aprobados tuvieron algún efecto sobre la discriminación de género nos planteamos la siguiente hipótesis: ***“Las resoluciones de los Consejos de Salarios derivaron en una disminución de las diferencias salariales entre hombres y mujeres que desempeñaban igual tarea”***. De la investigación surge que no podemos afirmar dicha hipótesis ya que la discriminación siguió haciéndose efectiva a través de la estipulación de categorías salariales diferenciadas por sexo.

De la revisión bibliográfica sobre los aspectos económicos, políticos y sociales del período analizado surge que existió una “alianza” o “entendimiento” entre los distintos actores sociales de modo de impulsar el desarrollo industrial. En ese contexto se promovió la legislación laboral y social, innovándose en materia de negociación colectiva tripartita, como escenario del Sistema de Relaciones Laborales. Es así que estamos en condiciones de no rechazar la hipótesis que planteamos al comienzo: ***“La coincidencia de los distintos actores sociales -sindicatos, gobierno y empresarios- en la idea de que el Estado debía intervenir en las relaciones laborales favoreció la aprobación de la ley de Consejos de Salarios”***.

Por otra parte al inicio de este trabajo nos surgió la siguiente interrogante: “***La instalación de los Consejos de Salarios tuvo como consecuencia el incremento de la tasa de sindicalización y fortaleció al movimiento obrero***”. De nuestro análisis, con la información recabada no estamos en condiciones de poder confirmar o rechazar dicha hipótesis auxiliar. Es así que dejamos planteada esta interrogante para futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

ABDALA, Salvador y BAETHGEN, Raúl, “Consejos de Salarios: Jurisprudencia”, Montevideo, Sela, 1946.

BARBAGELATA, Hh, 1973, “Estudios sobre la negociación colectiva en memoria de Francisco Ferrari”, Montevideo, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, 1973.

BARBAGELATA, Hh; ROSENBAUM, J y GARMENDIA, M, “El contenido de los Convenios colectivos”, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, 1998.

BERTINO, Magdalena, TAJAM, Héctor, “El PBI de Uruguay 1900-1955”, Montevideo, Facultad de ciencias económicas y de administración, 1999.

BERTINO, Magdalena, BERTONI, Reto, TAJAM, Héctor, YAFFÉ, Jaime, “La larga marcha hacia un frágil resultado”, El Uruguay del Siglo XX: La Economía, Montevideo, Banda Oriental, 2003.

BÉRTOLA, Luis, “La industria manufacturera uruguaya 1913-1961”, Montevideo, Facultad de ciencias sociales, CIEDUR, 1991.

CAMOU, María, “La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar y Soulas (1920-1949)”. Ponencia en Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, Porto Alegre, 23, 24 y 25 de agosto de 2000.

CAMOU, M., MAUBRIGADES, S., “Productividad y salario en la industrialización uruguaya: un estudio comparado de una empresa textil y un frigorífico, 1920-1950”, Montevideo, Terceras Jornadas de Historia Económica, 2003.

CHARLO, José Pedro; RODRÍGUEZ, Universindo: “Memorias de luchas: de trabajo y de trabajadores”, DVD, volumen 2 y 3, Montevideo, Memoria y Sociedad, PIT-CNT, 2006.

CHIARINO, Juan Vicente, SARALEGUI, Miguel, “Detrás de la ciudad. Ensayo de síntesis de los olvidados problemas campesinos”, Montevideo, Impresora Uruguay SA, 1944.

DECRETO N° 19/11/43 – Reglamentario Ley 10.449 – Montevideo, 19 de Noviembre de 1943.

DE FERRARI, Francisco, “El salario mínimo y el régimen de los consejos de salarios en el Uruguay”, Montevideo, Sela, 1955.

El Socialista, N°6, “Por la Unidad Obrera. Plataforma De Unidad Sindical Nacional”, Montevideo, 15/2/1940.

ERMIDA URIARTE, Oscar, “Curso introductorio de relaciones laborales”, Mdeo, FCU,

1996.

DUNLOP, John T., “Industrial Relations Systems”, Nueva York, 1958.

FAROPPA, Luis A., “El desarrollo económico del Uruguay”, Montevideo, Oficina del libro CECEA, 1965.

FINCH, Henry, “Historia económica del Uruguay contemporáneo”, Montevideo, EBO, 1980.

FINCH, Henry, “Economía y Sociedad en el Uruguay del siglo XX”, Montevideo, FHCE, 1992.

FREGA, A.; MARONNA, M.; TROCHÓN, Y.: “Baldomir y la restauración democrática -1938-1946-“, EBO, Montevideo, 1987.

INSTITUTO DE ECONOMÍA, “El proceso económico del Uruguay”, Montevideo, Dpto. de publicaciones de la Universidad de la República, 1969.

LEY N° 10.499, 12 de noviembre de 1943.

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=10449&Anchor=>

LEY N° 14.316, 19 de junio de 1975.

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=14316&Anchor=>

LEY N° 16.226, 29 de octubre de 1991.

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=16226&Anchor=>

MANTERO ÁLVAREZ, Ricardo, “Historia del Movimiento Sindical Uruguayo”, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, AEBU, 2003.

MILLOT, Julio; SILVA, Lindor; SILVA, Carlos, “El Desarrollo Industrial del Uruguay”, Montevideo, Facultad de Ciencias Económicas y administración, 1972.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TRABAJO, “Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay”, Montevideo, MIT Asesoría en Estadigrafía y Economía, 1953.

NAHUM, B; COCCHI, A; FREGA, A.; TROCHÓN, Y., “Crisis política y recuperación económica 1930-1958”, Montevideo, EBO-La República, 1998.

NOTARO, J., “El problema del empleo en el Uruguay. Diagnóstico y propuestas”.11:26, Montevideo, EBO, 2005.

OIT, Convenio N° 26.

<http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/convenios/convoit-c26.htm>.

PEREIRA, Juan- TRAJTENBERG, Raúl, “Evolución de la población total y activa en el Uruguay, 1908-1957”, Montevideo, Universidad de la República / Instituto de Economía, 1966.

PLÁ RODRÍGUEZ, A, “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. Sec. III N° LXXXIII, Montevideo, 1956.

PORRINI, Rodolfo, “La nueva clase trabajadora uruguaya (1940 - 1950)”, Montevideo, Dpto. de publicaciones de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 2005.

PORRINI, Rodolfo, “Trayectorias laborales, relatos de vida y mundo de trabajo (1940-1950)”, en www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/h7-08.pdf.

PORRINI, Rodolfo, “Trayectorias laborales, relatos de vida y mundo de trabajo (1940-1950)”, en www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/h7-08.pdf.

QUIJANO, Carlos, “Población activa y renta nacional del Uruguay”, en Revista de Economía, Tomo XIII, 1955-1956, Montevideo, Nos 42 y 43.

QUIJANO, Carlos, “El hijo del zapatero”, en Marcha, N°1063, Montevideo, 23/6/1959.

REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY. El año 1936 en el Ministerio de Industrias y Trabajo. La gestión del Ministro Doctor Zoilo Saldías, Montevideo, Imprenta Nacional, 1937.

TAJAM, Héctor, YAFFÉ, Jaime, “Industrialización y sustitución de importaciones en tiempos del primer batllismo y la primera guerra mundial (Uruguay, 1911-1930)”, H-Industri@, Año 1, N°1, Facultad de ciencias económicas de la Universidad de Buenos Aires, 2007.

SITIOS WEB

<http://www.ine.gub.uy>

<http://www.hindustria.com.ar>

<http://www.fcs.edu.uy/bd/banec/director.htm>

<http://www.pitcnt.org.uy/front/base.vm#/historia>

ANEXO DOCUMENTAL

A.1. Procedimiento de búsqueda de la información

Luego de seleccionados los seis grupos de actividad, ubicamos en el “Digesto de actuación de los Consejos de Salarios” del MIT dichos grupos. En el digesto se encuentran datos de las resoluciones como fecha y número de Diario Oficial en que fueron publicadas, así como una referencia sobre el tema que tratan.

Si bien el Digesto es útil, tiene varios inconvenientes a la hora de ubicar la información:

- i) Faltan algunas resoluciones en el índice, incluso laudos completos.
- ii) Las fechas de los Diarios no siempre se corresponden con el número de los mismos.
- iii) Nombra resoluciones respecto a un grupo que luego pertenecían a otro grupo. Lo mismo ocurrió para algunos subgrupos.
- iv) Algunas fechas están erradas y hubo que ubicar las resoluciones por otra vía.

Cuando nos enfrentamos a alguno de los inconvenientes mencionados, procedimos a revisar los Diarios Oficiales día por día, a partir de la última resolución hallada con el fin de encontrar las resoluciones faltantes.

Luego de ubicadas las resoluciones por cualquiera de las dos alternativas, el método que encontramos más eficaz para respaldarlas fue la captura de imágenes mediante fotografías¹⁵⁴.

Finalizada la construcción de la base de datos común con todas las fotografías, procedimos a procesarlas en el formulario presentado en el Anexo Documental A. 2.

¹⁵⁴ Las fotografías se encuentran agrupadas por año en el Anexo Digital D.2.

A.2. Formulario de Relevamiento de Información de los Laudos

Resoluciones			
1era Ronda			
Descripción	Fecha		Nº Diario Oficial
2da Ronda			
Descripción	Fecha		Nº Diario Oficial

A) IDENTIFICACIÓN			
A.1	Grupo de C.S.		
A.2	Actividad		
A.3	Sub grupo		
B) ANTECEDENTES			
B.1	1 - ¿Existe un Convenio Colectivo entre Patrones y Obreros previo al C.S.?		
B.2	2 - Aprobación de categorías previa (¿fecha del decreto?)		
B.3	3 - Criterio utilizado para la definición de las categorías en este consejo:		
C) DATOS DEL LAUDO			
C.1 - DE SU VIGENCIA Y ÁMBITO DE APLICACIÓN			
		Desde	Hasta
C.1.1	Vigencia del convenio		
C.1.2	Jurisdicción		
C.1.3	Número de empresas cubiertas		

C.2 – DE LOS SALARIOS					
C.2.1	¿Fija Salarios Mínimos por Categoría ?				
C.2.2	¿Fija aumentos de Salarios ?				
C.2.3	Tipo de Aumento / Criterio de Aumento del Salario				
	Ante igual tarea: existe discriminación de género?				
C.3 – DE LOS SALARIOS VARIABLES					
C.3	¿Hay remuneraciones variables? Describir				
4 - DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO					
C.4	Incluye clausulas sobre Condiciones de Trabajo				
D) DE LA FORMA EN QUE SE RESUELVE					
D.1	Resultado obtenido por:				
D.2	¿Se deja constancia de Reservas sobre el Laudo?				
D.3	Otras cláusulas: procedimientos de prevención y solución de conflictos				
D.4	¿Se dejan categorías a fijar en un Laudo Complementario?				
E) DE LA ELECCIÓN DE LOS DELEGADOS					
E.2		Habilitados	Votos	Fecha	Q Listas
	Trabajadores				
	Patrones				
E.1	Datos de los Delegados	Nombre	Detalle		
	Poder Ejecutivo				
	Trabajadores				
	Patrones				

Categoría de trabajador	Tipo de Ocupación	Año			Año					Variación %
		PRIMERA RONDA			SEGUNDA RONDA					
		Remuneración Jornal por hora	Jornal 8 horas	Salario Mensual	Remuneración Jornal por hora	Jornal 8 horas	Salario Mensual	Salario Real 1era Ronda	Salario Real 2da Ronda	

A.3. Clasificación de los Tipos de Ocupación

TO 1: Personal directivo y Profesionales

Son los miembros del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos y el personal directivo de la administración pública y de las empresas. Este gran grupo comprende las profesiones cuyas tareas principales consisten en definir y formular la política del gobierno nacional, las leyes y reglamentos, y vigilar su aplicación, representar al gobierno nacional y actuar en su nombre, o preparar, orientar y coordinar la política y la actividad de una empresa o de un organismo, o de sus departamentos y servicios internos. No se hace referencia a un nivel de competencias en la definición del contenido de este gran grupo, que se subdivide en tres subgrupos principales, ocho subgrupos y treinta y tres grupos primarios, los cuales reflejan las diferencias entre las tareas que obedecen a la disparidad de las esferas de autoridad y de los tipos de empresas y organismos.

También incluye a este tipo de ocupación los Profesionales científicos e intelectuales. Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su desempeño conocimientos profesionales de alto nivel y experiencia en materia de ciencias físicas y biológicas o ciencias sociales y humanidades. Sus tareas consisten en ampliar el acervo de conocimientos científicos o intelectuales, aplicar conceptos y teorías para resolver problemas o, por medio de la enseñanza, asegurar la difusión sistemática de esos conocimientos. El gran grupo se subdivide en cuatro subgrupos principales, dieciocho subgrupos y cincuenta y cinco grupos primarios.

TO 2. Técnicos y profesionales de nivel medio

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su desempeño conocimientos técnicos y experiencia de una o varias disciplinas de las ciencias físicas y biológicas o de las ciencias sociales y las humanidades. Esas tareas consisten en llevar a cabo labores técnicas relacionadas con la aplicación de conceptos y métodos en relación con las esferas ya mencionadas y en impartir enseñanza de cierto nivel. Este gran grupo se subdivide en cuatro subgrupos principales, veintiún subgrupos y setenta y tres grupos primarios.

TO 3. Empleados de oficina.

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su desempeño los conocimientos y la experiencia necesarios para ordenar, almacenar y encontrar información. Las tareas consisten en realizar trabajos de secretaría, operar máquinas de tratamiento de textos y otras máquinas de oficina, realizar cálculos e ingresar datos en computadoras y diversos trabajos de servicios a la clientela, relacionados con los servicios de correos, las operaciones de caja y la concertación de citas o entrevistas. Este gran grupo se subdivide en dos subgrupos principales, siete subgrupos y veintitrés grupos primarios.

TO 4. Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados.

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su desempeño los conocimientos y la experiencia necesarios para la prestación de servicios personales y servicios de protección y de seguridad o la venta de mercancías en un comercio o en mercados. Dichas tareas consisten en servicios relacionados con los viajes, los trabajos domésticos, la restauración, los cuidados personales, la protección de personas y bienes, el mantenimiento del orden público o la venta de mercancías en un comercio o en los mercados. Este gran grupo se subdivide en dos subgrupos principales, nueve subgrupos y veintitrés grupos primarios.

TO 5. Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Operadores y montadores de instalaciones y máquinas.

Comprende Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su

desempeño los conocimientos y la experiencia necesarios para ejercer oficios de artesanía y artes mecánicas así como otros afines, lo cual, entre otras cosas, exige la capacidad de utilizar máquinas y herramientas y el conocimiento de cada una de las etapas de la producción y de la naturaleza de cada una de las aplicaciones de los productos fabricados. Sus tareas consisten en extraer materias primas del suelo, construir edificios y otras obras, fabricar diversos productos y artesanías. Este gran grupo se subdivide en cuatro subgrupos principales, dieciséis subgrupos y setenta grupos primarios.

Además este tipo de ocupación incluye a Operadores y montadores de instalaciones y máquinas. Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren para su desempeño los conocimientos y la experiencia necesarios para atender y vigilar el funcionamiento de máquinas e instalaciones industriales de gran tamaño y a menudo automatizadas. Sus tareas consisten en atender y vigilar las máquinas y materiales para la explotación minera, las industrias de transformación y otras producciones, conducir vehículos, conducir y operar instalaciones móviles y montar componentes de productos. Este gran grupo se subdivide en tres subgrupos principales, veinte subgrupos y setenta grupos primarios.

TO 6. Trabajadores semi calificados

Se considera este nivel de calificación intermedio porque muy frecuente en las categorías de los laudos. La situación más clara es cuando se indica “Medio oficial”; este nivel intermedio no está previsto en la CIUO – 88. Situaciones similares son las de las categorías que se ubican claramente entre una calificada y otra sin calificación.

TO 7. Trabajadores no calificados

Este gran grupo comprende las ocupaciones para cuyo desempeño se requieren los conocimientos y la experiencia necesarios para cumplir tareas generalmente sencillas y rutinarias realizadas con la ayuda de herramientas manuales, y para las cuales se requiere a veces un esfuerzo físico considerable y, salvo raras excepciones, escasa iniciativa o capacidad de juicio. Sus tareas consisten en vender mercancías en las calles, brindar servicios de portería y vigilancia de inmuebles y bienes, limpiar, lavar y planchar ropa y ejecutar tareas simples relacionadas con la minería, la agricultura o la pesca, la construcción o las obras públicas y las industrias manufactureras. Este gran grupo se divide en tres subgrupos principales, diez subgrupos y veinticinco grupos primarios.

TO 8. Aprendizices.

Este tipo de ocupación lo conforman los jóvenes que comienzan su actividad laboral y están en proceso de formación.

A.4. Análisis Cualitativo

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
13	A FÁBRICAS DE TIZAS, POMADAS, CERAS, PINTURAS, MASILLAS, ESMALTES, BARNICES, TINTAS Y ENGRUDOS	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
13	B FÁBRICAS DE ESPECIALIDADES FARMACEÚTICAS Y RAMOS AFINES, PERFUMES, ARTÍCULOS DE TOCADOR Y LABORATORIOS QUÍMICOS	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
13	C FÁBRICAS AGUAS CLORADAS, CREOLINAS, VELAS, PIROTECNIA, EXPLOSIVOS, DESTILACIÓN GLICERINA, ALMIDÓN, COLA, AZUFRE, ABONOS QUÍMICOS, OXÍGENO, ÁCIDOS SULFATOS, INDUSTRIALIZACIONES DE NATURALEZA QUÍMICA Y ACEITES INDUSTRIALES	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
14	A GOMERÍAS RECAUCHUTADORAS Y PEQUEÑAS FÁBRICAS DE CAUCHO 3014	1 R	NACIONAL	NO	MAYORIA (PE+SIND)	SI
		2 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD gomerías Y MAYORIA (PE+SIND) Fábricas de caucho	SI

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
14	B FUNSA e INCAL 3000	1 R	NACIONAL	SI	mal	NO
		2 R	NACIONAL	SI	MAYORIA (PE+EMP)	SI
17	C EMPRESAS PERIODÍSTICAS 2810	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
17	C AGENCIAS NOTICIOSAS 8269 y 8299	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
17	A TALLERES GRÁFICOS, ENCUADERNACIÓN, LITOGRAFÍA, LINOPIA Y TIPOGRAFÍA	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
17	B FÁBRICAS DE PAPEL, CARTÓN Y CELULOSA	1 R	NACIONAL	NO	S.I.	SI
		2 R	NACIONAL	SI	S.I.	SI
7	A SALADEROS	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	NO	MAYORIA (OBRERO-EJECUTIVO)	si
7	B FRIGORÍFICO ARMOUR	1 R	ESTABLECIMIENTO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	ESTABLECIMIENTO	NO	UNANIMIDAD	NO
7	C FRIGORÍFICO ANGLO	1 R	MONTEVIDEO	Sí	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	Sí	UNANIMIDAD	NO
7	D FRIGORÍFICOS SWIFT Y ARTIGAS	1 R	MONTEVIDEO	Sí	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	SI	UNANIMIDAD	NO
8	A CURTIEMBRES Y PELADEROS 2912 2913	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	MAYORIA (OBRERO-EJECUTIVO)	SI
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
8	B FABRICACION DE CALZADOS 2411	1 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
8	C FABRICA DE CAMPERAS DE CUERO 2453	1 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE CARTERAS 2925	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE CINTURONES 2925	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE CORREAS 2921	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE GUANTES 2474	1 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE PELOTAS 2924	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C FABRICA DE VALIJAS DE CUERO 2923	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
8	C TALABARTERIAS 2922	1 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
9	H ABASTECEDORES DE CARNE 2013	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	I FABRICA DE ACEITES 2093	1 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
9	2 AZUCAR 2071	1 R	R.A.U.S.A.	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	R.A.U.S.A.	SI	UNANIMIDAD	SI

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
9	K BODEGAS, FABRICA DE BEBIDAS, LICORES Y ESTABLECIMIENTOS PRODUCTORES DE AGUAS DE MESA Y VINAGRERIAS 2121	1 R	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
		2 R	MONTEVIDEO, CANELONES, SAN JOSE, COLONIA, LAVALLEJA Y MALDONADO	SI	UNANIMIDAD	NO
9	10 CAFES Y TES 2095	1 R	NACIONAL	SI	MAYORIA (PATRONAL-EJECUTIVO)	SI
		2 R	NACIONAL	SI	MAYORIA (EJECUTIVO- OBREROS)	SI
9	H CARNICERIAS 6630	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	MAYORIA (EJECUTIVO- OBREROS)	SI
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	B COMPAÑÍA SALUS 2142	1 R	SALUS MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	SALUS MONTEVIDEO Y MINAS	NO	UNANIMIDAD	NO
9	C FABRICA DE TOMATES, CONSERVAS Y LEGUMBRES 2031	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	SI	UNANIMIDAD	SI
9	E FABRICA DE CUCURUCHOS, BARQUILLOS Y SIMILARES 2065	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
9	D FABRICA DE HELADOS 2025	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO
9	B FABRICA DE LEVADURAS Y MARGARINAS 2093	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	SI	UNANIMIDAD	SI
9	7 FABRICA DE PASTAS FRESCAS 2092	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	SI
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	A FABRICA DE PRODUCTOS PORCINOS 2015	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	SI	UNANIMIDAD	SI
9	6 ELABORACION DE LA SAL 2097	1 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
9	D FABRICA DE MANTECA 2024	1 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
9	C FABRICAS DE PAN RALLADO 2067	1 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	S.I.	UNANIMIDAD	NO
9	D FABRICAS DE QUESO 2023	1 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
9	3 FIDEERIAS 2091	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
9	F FONDAS 8422	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
9	F HOTELES 8431	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	F PENSIONES 8432	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	F RESTAURANTES 8421	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
9	D FRIGORIFICO MODELO 2020	1 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	NO
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD	SI
9	G INDUSTRIA DEL DULCE 2034	1 R	MONTEVIDEO	2	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	SI	UNANIMIDAD	SI
9	D INDUSTRIALIZACION DE LA LECHE 2020	1 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	NO	UNANIMIDAD	SI
9	1 MOLINOS HARINEROS Y ANEXOS 2051	1 R	NACIONAL	NO	UNANIMIDAD Y MAYORIA OBRERA-EJECUTIVO	NO
		2 R	NACIONAL	SI	UNANIMIDAD Y MAYORIA OBRERA-EJECUTIVO	SI
9	C PANADERIAS 2061	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	S.I.	SI
		2 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	SI
9	H PESCADERIAS 6640	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO

Grupo	Subgrupo	Rondas	Jurisdicción	Discriminación de Género	Resultado	Reservas
9	D REPARTIDORES DE LECHE 7144	1 R	MONTEVIDEO	S.I.	UNANIMIDAD	NO
		2 R	MONTEVIDEO	S.I.	MAYORIA PATRON-EJECUTIVO	SI