

Programa de Historia Económica y Social - Unidad Multidisciplinaria

EVOLUCIÓN DE SALARIOS POR CALIFICACIÓN Y DESIGUALDAD ECONÓMICA EN URUGUAY, 1918-2009.

MARIA CAMOU & SILVANA MAUBRIGADES

Documento On Line Nº 61

Noviembre 2020

documentos de trabajo

ISSN: 1688-9037



ISSN: 1688-9037

Título-clave: Documentos de trabajo (Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República)

Título-clave abreviado: Documentos trab. (Programa Historia Económica Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad Cienc. Sociales, Univ. Repúb)

© Programa de Historia Económica y Social – Unidad Multidisciplinaria – Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República

Constituyente 1502, 4º piso.

Teléfono: (+598) 24136400 Fax: (+598) 24102769

Maria Camou & Silvana Maubrigades

Evolución de salarios por calificación y desigualdad económica en Uruguay, 1918-2009

Documento de trabajo nº 61

Noviembre 2020

ISSN: 1688-9037

Resumen

Esta investigación proporciona nueva evidencia sobre la evolución de los salarios por calificación en Uruguay entre 1918 y 2009 y su vínculo con los cambios en la demanda y oferta derivados de las etapas de desarrollo económico, así como del impacto de los cambios institucionales ocurridos en el período. Este trabajo mejora los datos existentes sobre la evolución de los salarios en Uruguay, proporcionando cuatro nuevas series de trabajadores calificados, semicalificados, no calificados y rurales no calificados. En el análisis se revela que los cambios en la demanda y los aspectos institucionales son determinantes en la evolución de los salarios por calificación. La brecha salarial por calificación no fue constante y, si bien se redujo hacia mediados del siglo XX, esta tendencia se revierte a partir de los años 60.

Palabras claves: calificación, brecha salarial, instituciones, Uruguay

N36; J31; J24; J50

Abstract

This research provides new evidence on the evolution of wages by skill level in Uruguay between 1918 and 2009. Furthermore, it explores the link with changes in demand and supply caused by economic development stages, as well as the impact of institutional changes that occurred during the period. This work improves the existing data on the evolution of wages in Uruguay, providing four new series for skilled, semi-skilled, unskilled and unskilled rural workers. The analysis reveals that changes in demand and institutional aspects are determining factors in the evolution of wages by skill level. The skill-based wage gap was not constant and, although it narrowed towards the middle of the 20th century, it widened beginning in the 1960s.

Palabras clave: Salarios; premio por calificación; desigualdad salarial, Uruguay

Códigos JEL: J40; J24; J31; N36

1. Introducción

El objetivo principal de este trabajo es presentar los resultados obtenidos en la construcción de una *canasta* de salarios por calificación que dé cuenta de su evolución durante los diferentes modelos económicos, en el Uruguay a lo largo del siglo XX. Por otro lado, también se ofrece un análisis sobre los determinantes del desempeño de la brecha salarial entre distintos niveles de calificación.

La investigación sobre la evolución en el largo plazo de los salarios en Uruguay ha sido limitada hasta el momento, debido a la falta de fuentes para su reconstrucción. Existen series de salarios de distintas ramas y ocupaciones para distintos períodos, pero como antecedente de largo plazo sólo se cuenta con una serie de salarios para trabajadores de la construcción no calificados para los años 1879-1996 (Bértola et al. 1999).¹ Sobre la base de esta serie, se ha construido una interpretación de la evolución de los salarios reales, que abarca tres períodos principales: 1870-1930, con un lento crecimiento de los salarios reales y el PIB per cápita; el período de industrialización (1930-1970) con un crecimiento significativo del PIB per cápita y un aumento aún mayor de los salarios reales; y un período final, donde se interrumpe esta tendencia y se produce una fuerte reducción de los salarios reales en un contexto de crecimiento del PIB per cápita. A partir de 1985, se inicia una lenta recuperación salarial.

Como parte central de nuestra investigación, realizamos un aporte a los datos existentes, al construir series de diferenciales salariales entre trabajadores calificados, semicalificados y no calificados para el período 1918-2009. También elaboramos una serie de largo plazo para trabajadores rurales no calificados. La selección de este período responde a la disponibilidad de datos requeridos para la construcción de estas series y abarca las distintas etapas del desarrollo tecnológico y económico del Uruguay.

El documento comienza con una breve presentación de nuestro enfoque teórico para el análisis del tema y su relevancia. En segundo lugar, presentamos la estrategia llevada adelante para construir nuestra base de salarios reales, en el largo plazo y en períodos específicos de la economía uruguaya. Este punto es particularmente importante porque explicitamos las definiciones metodológicas utilizadas para la construcción de diferentes *canastas de ocupaciones* por calificación para varios sectores. Esto implica que el salario

¹ Esta serie fue elaborada en el marco de un proyecto de comparaciones internacionales que utilizó esta categoría de trabajadores para su comparabilidad.

promedio estimado para cada nivel de calificación incluye ocupaciones cambiantes a lo largo del período. Esta decisión se basa en la idea de que el conjunto de ocupaciones debe reflejar los cambios en las estructuras del mercado laboral en el largo plazo. En tercer lugar, presentaremos nuestros resultados: la nueva serie de trabajadores calificados, semicalificados, no calificados y rurales para 1918-2010 en Uruguay, teniendo en cuenta el contexto económico global de cada período y su impacto en los salarios. En nuestra interpretación, consideraremos los efectos de la oferta y la demanda, así como los cambios institucionales a lo largo del período. También nos enfocamos en la relevancia de la evolución del premio por calificación o *Skill Premium* y la desigualdad global. Finalmente, resumimos los resultados preliminares y dejamos algunas preguntas abiertas para futuras investigaciones.

2. Marco teórico

La abundante literatura en torno a los principales determinantes en la evolución del premio por calificación, ha mostrado una gran diversidad en las formas que adopta la desigualdad salarial en las distintas etapas y estrategias de crecimiento. La investigación sobre los casos particulares ha demostrado la inexistencia de un patrón único a lo largo del tiempo y en las distintas sociedades. En este sentido, en esta investigación optamos por un enfoque de largo plazo que permita identificar patrones cambiantes. La literatura utilizada aporta una variedad de interpretaciones, que se concentran en tres líneas clave para explicar este enlace.

La primera interpretación enfatiza los cambios en la demanda de trabajo; principalmente el rol del cambio tecnológico en el aumento de la demanda relativa de mano de obra calificada (Acemoglu, 2003). Según Galor y Tsiddon (1997) en una etapa inicial, el ciclo de innovación tecnológica tiende a aumentar la desigualdad salarial, ya que premia las calificaciones (entendidas como experiencia o conocimiento no curricular); pero una vez que estas innovaciones se difunden y se vuelven más accesibles, la desigualdad tiende a disminuir. Las diferentes etapas del proceso de industrialización marcan distintos niveles de demanda de trabajo calificado, incidiendo en las remuneraciones de este tipo de trabajo. La complementariedad entre cambio tecnológico, intensidad del capital y demanda de trabajo calificado aparece en Estados Unidos, según algunos autores, a comienzos del S. XX, con la incorporación de la electricidad. En la etapa anterior habría existido un proceso de descalificación de la mano de obra en la industria, pero no en la

economía en su conjunto (Katz and Margo, 2013). Profundizando en este supuesto, la demanda de trabajo calificado dependería directamente de la intensidad del cambio tecnológico y la inversión en capital de las distintas ramas de la industria y su peso en la economía en su conjunto. Siguiendo con la experiencia de Estados Unidos, en una etapa posterior y con un mayor desarrollo y diversificación productiva, la evidencia indica un incremento en las desigualdades salariales desde la década de 1970. Estos resultados son atribuidos principalmente a nuevos requerimientos en la demanda de trabajadores, asociados éstos con el cambio tecnológico en el marco de un nuevo paradigma basado en el conocimiento y la información y una escasez relativa en la oferta de trabajo específica requerida (Mincer, 1996). Ampliando el potencial explicativo de los cambios en la demanda Anderson (2001) señala que aunque no hay una explicación única para lo ocurrido entre la primera globalización y hasta la primera guerra mundial, la demanda de trabajo calificado creció como resultado del cambio tecnológico en Europa y América y condujo a un aumento en los salarios de trabajadores calificados. Mientras tanto, la disminución de la dispersión salarial a partir de la Primera Guerra Mundial en todos los países fue el resultado de un aumento en la demanda de trabajadores no calificados y cambios intraindustriales en el empleo.

La segunda interpretación enfatiza los cambios en la oferta de trabajo, principalmente enfocada en el rol de la expansión de la educación en la caída del diferencial salarial. Desde esta perspectiva, los procesos de modernización y expansión de la educación y los cambios en los sistemas de capacitación de los trabajadores llevaron a incrementar la oferta de trabajadores calificados. Goldin y Katz (2008) relacionan la disminución de la brecha salarial en los Estados Unidos durante la primera década del siglo XX con factores predominantemente de oferta: el aumento relativo en el número de trabajadores educados y una demanda más estable de trabajadores calificados. Los autores identifican dos fases en la desigualdad: de 1915 a 1950, la prima salarial de los universitarios cae drásticamente, mientras que entre 1950 y 1980 aumenta rápidamente. En el primer período la educación habría ganado la carrera contra la tecnología y, en el segundo, el entretardamiento de la expansión educativa, no acompañada a las demandas del crecimiento intensivo en conocimiento, habrían provocado el aumento del premio por calificación. Asimismo, estos autores consideran otros factores, como la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo y la inmigración, para explicar el volumen y las características de la oferta de trabajo (Goldin and Katz, 2008). En una mirada más

amplia, Lewis (1954) argumenta que en las primeras etapas del proceso de industrialización se produce un aumento de oferta de mano de obra no calificada como consecuencia de la migración interna del medio rural al urbano. Este efecto, identificado en diferentes momentos históricos en los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, genera una reserva de trabajadores que impacta en la presión a la baja de salarios de este tipo de trabajadores, contribuyendo así a un aumento de la desigualdad.

Autores como Williamson (1996), Wood (1998) y Anderson (2001) sostienen que la inmigración y la globalización tuvieron impactos diferenciados sobre la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados, del Viejo y Nuevo Mundo. En particular, Williamson argumenta que durante la primera globalización, entre 1870 y 1914, el aumento del comercio y la migración masiva de trabajadores de Europa hacia América, , en su mayoría no calificados, redujeron la oferta en sus lugares de origen al tiempo que la aumentaron en el Nuevo Mundo, donde eran escasos. Esto causó una disminución de la desigualdad en Europa y su aumento en América y otros países receptores de migrantes. Luego, durante el período 1914-1960, la disminución del comercio y la migración revirtió este proceso.

La tercera línea explicativa que aquí consideraremos, si bien no niega la importancia de los factores de oferta y demanda, pone el acento en los factores institucionales (Rodgers, 1994). El sistema de remuneraciones es entendido en el marco de las teorías institucionalistas y regulacionistas como un sistema complejo de relaciones, que engloba no solamente el pago y las horas de trabajo, sino el compromiso del trabajador, la intensidad y el ritmo de trabajo, su relación a lo largo del tiempo con la empresa, su posición social, la forma en que se evalúan sus capacidades, etc. Desde un enfoque regulacionista (Boyer, 1994) la relación entre trabajo y acumulación, en sus diferentes componentes, aparece mediada por una serie de instituciones formales, como los sindicatos, empresas o legislación laboral y otras instituciones que se encuentran contenidas de forma implícita en las formas de control del trabajo, en las formas de distribución de los salarios entre personas de diferente sexo, edad u ocupación, en los mecanismos de salida y entrada del mercado de trabajo, etc. Estas instituciones del mercado de trabajo, socialmente construidas, admiten una gran diversidad de vínculos entre salario y empleo y, por lo tanto, no responden a una hipótesis de sustitución mecánica entre trabajo y capital. Todos estos aspectos antes mencionados son objeto de transacción y conflicto, expresándose a través de las remuneraciones. En el largo plazo,

las instituciones laborales, a través de mecanismos como el salario mínimo, la participación de los sindicatos en la fijación del salario y la protección a los sectores discriminados, tienden a fortalecer la posición de los trabajadores no calificados y, por lo tanto, a disminuir el peso relativo de la retribución en base a la calificación.

La riqueza del análisis de estas tres líneas explicativas y la posibilidad de que ellas se den en forma simultánea, da cuenta de que el tema de las retribuciones salariales exige una explicación multicausal. Los estudios de caso, que aporten un análisis en profundidad sobre la combinación de estos factores, pueden ofrecer nuevos elementos en esta discusión, ya que el cambio tecnológico impacta en las diferencias salariales, pero también puede estar determinado por las características particulares del mercado de trabajo local (Grantham, 1994). Desde esta perspectiva, en esta investigación nos proponemos, en primer lugar, contribuir a esta discusión generando nueva evidencia sobre la evolución de los salarios por tipo de calificación. Asimismo, presentaremos nuestra evidencia en el marco de una interpretación de los resultados en el contexto de tres etapas del desarrollo económico en Uruguay. Nuestro análisis de largo plazo toma en cuenta, para cada uno de estos períodos, los factores de oferta y demanda y los cambios y quiebres institucionales que se producen.

3. Estrategia de análisis del premio por calificación en Uruguay en el largo plazo

El antecedente más importante para Uruguay sobre esta temática, en una mirada de largo plazo, es la serie de salarios de trabajadores de la construcción no calificados, para el período 1870-2010 (Bértola et al. 1999). Posteriormente, las series de salarios promedio por sectores industriales, para el período 1930-1969, fueron presentadas por Lara (2010). Otra investigación que abarca el período comprendido entre 1946 y 1955 se centró en la evolución de los salarios por ocupación acordada por los consejos salariales de esos años (Notaro, Fernández Caetano y Sörensen, 2012). En un proyecto anterior, Camou (2010) analizó la evolución de los salarios por calificación para dos empresas industriales (textiles y empacadoras de carne) durante la ISI (Industrialización por sustitución de importaciones), siendo una de sus principales conclusiones que una disminución de la desigualdad podría detectarse durante este período.

En esta investigación nos propusimos analizar, de acuerdo a nuevas fuentes disponibles, el período comprendido entre 1918 y 2009. Para ello, nos propusimos la reconstrucción, en primer término, de una serie de salarios de largo plazo de trabajadores no calificados

que comprendiera una gama más amplia de ocupaciones. Esto representaría un avance respecto a la preexistente ya que aquella, por escasez de datos con los que se contaba, había recurrido para algunos años a la proyección por índice medio de salarios de la industria.

Pero también nos propusimos profundizar el análisis de los diferenciales salariales de acuerdo a la calificación de los trabajadores y para ello elaboramos una *canasta* amplia de sectores de actividad que cubriera todo el período estudiado. Para dar cuenta de las diferencias salariales por calificación y, no contando hasta el momento con información confiable que vincule los niveles educativos de la población y el tipo de ocupación de los trabajadores, construimos series para el período 1918-2009 que incluyen salarios no calificados, semicalificados y calificados, partiendo de los salarios de diferentes grupos de ocupación. Procuramos que estas series abarcaran los grupos de ocupación definidos por la OIT: trabajadores calificados (empleadores, gerentes y profesionales); trabajadores no calificados de cuello azul y de cuello blanco; y no calificados (trabajadores rurales y urbanos no calificados, incluidos los empleados domésticos y vendedores ambulantes). Construimos diferentes *canastas* de ocupaciones en las diferentes etapas de desarrollo económico. Con ello procuramos considerar el impacto de los cambios tecnológicos y la demanda del mercado a lo largo del período analizado. A modo de ejemplo, en el período de industrialización del Uruguay los tejedores ocupaban un lugar relevante como trabajadores semi-calificados dentro de la estructura ocupacional; sin embargo, hacia fines del siglo XX la rama textil estaba ya desapareciendo de la estructura productiva del país y el proceso de producción se transformó hacia la elaboración de productos de menor valor agregado, por lo que la demanda de tejedores disminuyó, al igual que sus salarios relativos.

Las canastas de ocupaciones cubren dos subperíodos: 1918-1981 y 1981-2010. En ambos se utilizaron fuentes variadas..

Para el período comprendido entre 1918 y 1981², las series de salarios no calificados se elaboraron sobre la base de los salarios de los trabajadores de dos de las principales empresas industriales -de los sectores textil y de la industria cárnica- y salarios representativos de los trabajadores rurales. En el caso de las empresas industriales, la

² Para un mayor detalle de la construcción de las series y las definiciones metodológicas, ver el anexo estadístico.

clasificación de estos trabajadores aparece en los registros de la compañía, como trabajadores de planta u obreros. En el caso de las series de salarios rurales se utilizaron los archivos de dos empresas rurales, una agropecuaria y otra agrícola, ambas de significativa participación dentro del sector agrario.

En el caso de los salarios semicalificados entre 1918 y 1969, estimamos el salario promedio pagado por las mismas empresas textil y cárnica. Las principales categorías incluidas fueron: tintorero, lavadora, conductor de engrasador, operador (textiles) y matadero y trabajador congelado (empacadora de carne). El período 1975-1981 incluyó trabajadores semicalificados de una empresa representativa de la industria del caucho.

En nuestra serie, los trabajadores calificados se definen sobre la base del salario promedio de los trabajadores de cuello blanco públicos y privados. Este grupo incluye un conjunto representativo de ocupaciones que requieren educación formal de al menos nivel medio. La categoría incluye cajeros, maestros de secundaria, empleados y topógrafos públicos (más explicaciones en el anexo). Teniendo en cuenta que esta categoría generalmente está compuesta por profesionales y técnicos (Astorga 2017), se seleccionó el puesto de topógrafo que representa un salario más bajo en la escala de profesionales que trabajan en el sector público. En la escala salarial uruguaya, los docentes universitarios pertenecen al rango inferior de salarios de los trabajadores calificados.

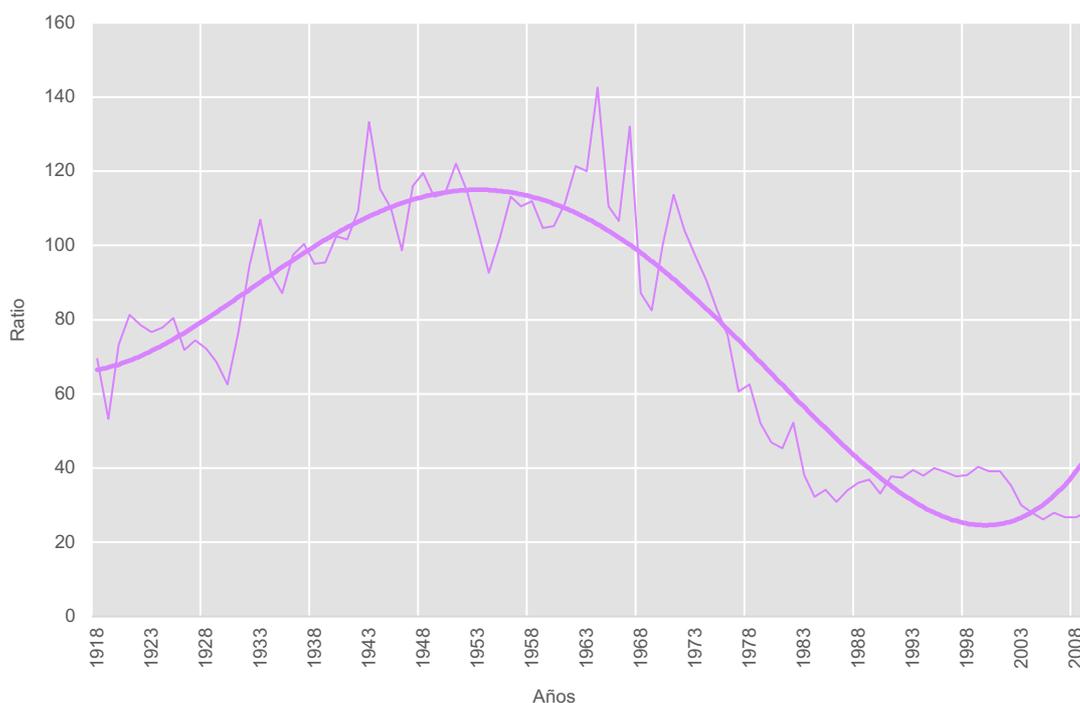
El segundo período 1981-2009 se basa en Encuestas Continuas de Hogares y la representatividad de los datos es, obviamente, mayor a la observada en el período anterior. Utilizamos salarios de categorías de empleo promedio. La categoría "calificado" representa el salario promedio de los grupos 2 (Profesionales) y 3 (Técnicos y Profesionales de nivel medio). Los salarios semicalificados se tomaron del grupo 7 (Oficiales, operarios, artesanos y afines) y no calificados del grupo 9 (Ocupaciones elementales).

4. Evolución de la brecha salarial y el crecimiento económico en Uruguay

La evolución comparada del PIB pc y de los salarios reales (de no calificados) muestra en el largo plazo diferentes escenarios (ver Gráfico 1). Para el período comprendido entre 1918 y hasta inicios de la década del '30, la dinámica de crecimiento del producto bruto fue mayor que la observada en los salarios. Tal resultado es consistente con una recuperación económica post primera guerra mundial con dos ejes centrales y complementarios. Por un lado, una inserción internacional basada en la exportación de

productos primarios orientada hacia los países europeos. Y, por otro lado, en un proceso de incipiente industrialización, que cobró dinamismo durante la década de 1920, dedicado al procesamiento de las materias primas nacionales y a la sustitución de bienes perecederos.

Gráfico 1. Ratio salario real no calificado y Pib pc. Uruguay 1918-2009 (1970=100)



Fuentes: Salarios reales (no calificados): elaboración propia, ver anexo. PBI pc Moxlad Database

En igual período, la población trabajadora, que estuvo inserta en los sectores secundarios y terciarios, mostró una escasa capacidad de incidencia en la fijación de los salarios, al tiempo que las condiciones laborales perdían relevancia en el discurso económico y político de la época. De hecho, sería recién hacia finales de los años treinta, luego de que la economía local superó el impacto de la crisis mundial ocurrida en 1929, cuando la clase política expresaría su preocupación por las condiciones de vida de los trabajadores y consolidó un escenario donde la regulación del trabajo y la fijación de los salarios formarían parte de un profuso debate parlamentario (Diario Oficial, 1939).

Desde principios de la década de 1930 se inició un proceso paulatino de industrialización impulsado por el Estado, que tendría su etapa de auge entre 1945 y 1957. Se implementaron en estos años políticas proteccionistas para los diversos sectores

productivos del país, con un fuerte impulso a la sustitución de importaciones, sustentada en la importación de bienes de capital y en la construcción de un mercado interno fuertemente protegido y regulado. Los años comprendidos entre 1945 y 1968 serían un período en el que los ingresos salariales tuvieron una mayor participación en los resultados económicos en su conjunto (Siniscalchi & Willebald, 2018). La instauración de un régimen de regulación laboral, en donde trabajadores, empresarios y Estado entablaron un sistema de negociación colectiva de los salarios, generó las condiciones para que los logros económicos del período se distribuyeran en una forma menos desigual. La fijación acordada de salarios fue sostenible, en tanto los resultados económicos fueron positivos y el Estado asumió un rol articulador entre las distintas partes.

Sin embargo, ya desde finales de la década de 1950, la economía comenzó un espiral descendente; en parte explicado por la caída drástica del valor de las exportaciones de bienes primarios. Esta pérdida de divisas afectó rápidamente al andamiaje institucional, montado por el Estado durante las dos décadas anteriores, en donde las divisas provenientes de las exportaciones eran redistribuidas al resto de la economía promoviendo con ello una industrialización fuertemente protegida. Esta política, que también estuvo orientada a garantizar niveles salariales que contribuyeron a sostener el mercado interno, empezó a ser desarticulada con el objetivo de revertir los efectos de la crisis económica.

En la puja distributiva que duró toda la década de 1960, en el marco de un estancamiento del PBI pc, los salarios se vieron sujetos a fuertes oscilaciones. La conflictividad aumentó y con una inflación muy alta, los resultados que parcialmente podían obtener los trabajadores a través de los consejos de salarios se volatilizaban rápidamente. Para 1968, con un fuerte cambio de política económica, se iniciaría un proceso de caída ininterrumpida de los salarios reales, coincidente con la recuperación del producto.

El gobierno de J. Pacheco Areco (1967-1971) implementó una variedad de medidas para restablecer el equilibrio de la balanza comercial y estabilizar los precios. Una de las medidas más controversiales del momento fue la congelación de precios y salarios que se impuso en junio de 1968, constituyendo el primer paso hacia la reducción de los salarios reales, junto con la eliminación de la negociación colectiva de salarios. Será este un punto de inflexión a partir del cual se observa una evolución divergente entre salarios y producto bruto interno, que se mantiene hasta finales de la década de 1980.

Estas medidas se enmarcaron en lo que fue una respuesta al fracaso del modelo de industrialización dirigida por el Estado y el retorno a la estrategia de principios del siglo XX orientada al "crecimiento impulsado por las exportaciones". Esta nueva etapa de apertura, que comenzó en la década de 1970, vino acompañada de un paquete de medidas económicas que fueron expandiéndose y abarcaron gran parte de la región latinoamericana. Las principales políticas económicas que se implementaron estuvieron centradas en la liberalización comercial y financiera, la privatización y la desregulación del mercado laboral, así como en el desmantelamiento de las políticas industriales proteccionistas del período anterior (CEPAL, 2018).

La puesta en práctica de este paquete de medidas para la economía local, con un fuerte componente concentrador y excluyente en el plano social (Olesker, 2001), fue posible mediante la instalación -al inicio del período- de una dictadura militar que se prolongó durante más de una década (1973-1984). La estrategia económica del Uruguay estuvo basada en el retorno a las exportaciones tradicionales, principalmente la exportación de ganado, pero la crisis del petróleo y las restricciones europeas a las importaciones se interpusieron. En ese contexto, el sector exportador se reorientó hacia exportaciones no tradicionales, basadas también en el procesamiento de bienes primarios con un escaso valor agregado, con mano de obra de baja calificación y bajos salarios. Durante todo el período la caída salarial fue sostenida y el aumento del desempleo y un fuerte incremento del mercado laboral informal, especialmente a partir del inicio de la década de 1980, contribuyeron a mantener esta tendencia decreciente del valor trabajo (Notaro, 1984). Como resultado, los salarios reales promedio en 1984 representaron el 61.7% del nivel alcanzado en 1970.

En los años posteriores a 1985, si bien se recuperó la democracia, se profundizaron las políticas económicas implementadas en la década anterior y esto condujo a la consolidación de un modelo liberal e inequitativo de puertas abiertas, característico de esta segunda globalización. El modelo combinó exportaciones intensivas en recursos naturales a la región y otros mercados emergentes, con un modesto comercio intraindustrial principalmente con Argentina. En el transcurso de la última década del siglo XX el país asistió a un desmantelamiento del sector industrial y un incremento del sector de los servicios fuertemente segmentado. El salario real (no calificado) si bien mostró una recuperación moderada, no logró volver a los niveles anteriores a la crisis de los años sesenta.

Las características sobresalientes de esta continuidad económica de las últimas tres décadas analizadas fueron la creciente importancia relativa de las empresas en la determinación de las estrategias productivas y su correlato en la fijación de los salarios. Esto estuvo apoyado en una mayor flexibilidad laboral y en una pérdida de influencia del sector sindical. Los niveles de desempleo se mantuvieron sin cambios e incluso empeoraron durante la década de 1990, a pesar de un aumento en el PIB per cápita. Las condiciones de trabajo precarias, la informalidad y el subempleo crecieron aún más, mientras que la protección social de los trabajadores, por parte del Estado, disminuyó significativamente en esa etapa.

5. Las principales determinantes en la fijación de los salarios por calificación

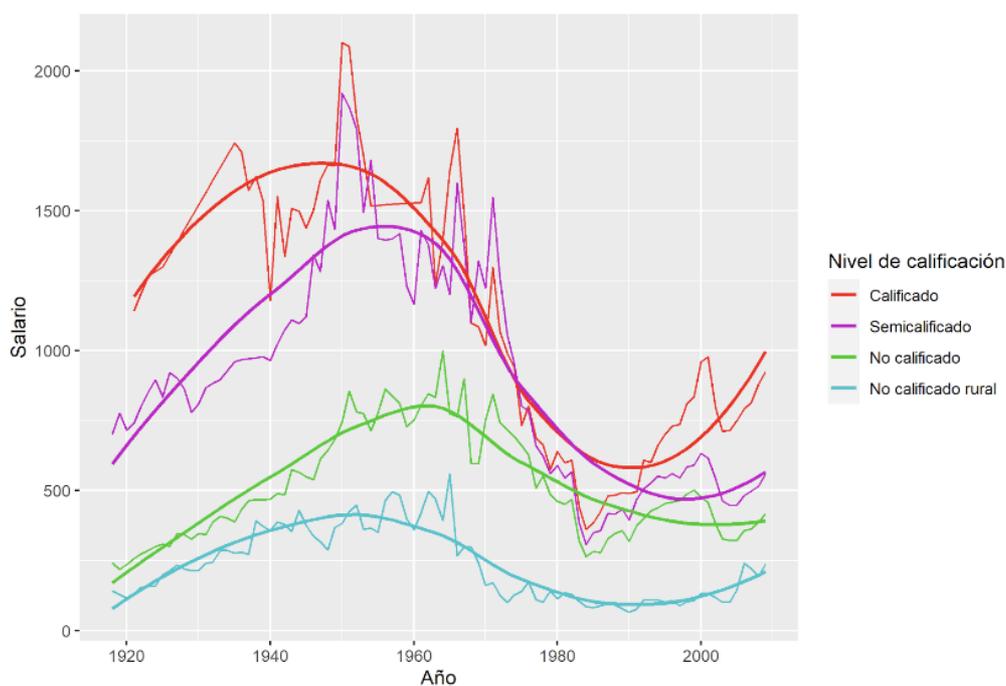
La estructura productiva de la economía ha condicionado fuertemente el crecimiento y composición del mercado laboral. Así, la base productiva del país y el motor de la inserción internacional del Uruguay, a lo largo de todo el período analizado, ha sido el sector agrario. Sin embargo, este sector se ha caracterizado por una escasa demanda de mano de obra en general y la fuerza de trabajo requerida ha sido de baja calificación y con una marcada estacionalidad, especialmente en el sector agrícola. El excedente de mano de obra generado, contribuyó a mantener los salarios del sector sistemáticamente bajos, especialmente en relación a los restantes sectores de actividad (ver gráfico 2). Esto ha convertido al sector primario en un fuerte expulsor de mano de obra, desde el medio rural a los centros poblados y especialmente a la capital del país, concentradora de la mitad de la población nacional desde los orígenes.

En cambio, la evolución del mercado laboral para los restantes sectores de la economía, ha tenido una trayectoria más cambiante, dependiente de los requerimientos productivos y tecnológicos y de las diferentes estrategias del crecimiento económico, a lo largo del siglo XX y XXI. Esto ha determinado que las diferencias salariales, de acuerdo a la calificación de los trabajadores, puedan ser explicadas en función de las demandas de trabajadores generadas por los diversos sectores de actividad y sus niveles de desarrollo. Pero también por los cambios ocurridos en la fuerza de trabajo, especialmente en materia educativa, dado que el impulso a la educación en el Uruguay lo ha destacado tempranamente en la región, trascendiendo esta inversión pública los requerimientos exclusivamente productivos (Bértola et al, 2010; Camou & Maubrigades, 2005). Asimismo, los cambios ocurridos en las políticas salariales en los distintos modelos de

desarrollo antes descritos, nos hablan de un peso desigual de las políticas estatales en los resultados en materia salarial; especialmente, los períodos con una fuerte influencia de la regulación salarial implican reducciones significativas de las brechas salariales por nivel de calificación, como veremos a continuación.

Gráfico 2. Evolución de los salarios reales por tipo de calificación.

Uruguay 1918-2009 (Pesos de 1970)



Fuentes: Salarios: 1918-1980 Archivos de la empresa y presupuestos generales de gastos. 1981-2009 Encuestas de hogares.

Según la información disponible, entre 1918 y 1930, la diferenciación salarial según calificación fue la más alta de todo el período analizado. Para estos años, el salario de los trabajadores calificados era aproximadamente cuatro veces mayor que el salario de los trabajadores no calificados y esto puede vincularse, por un lado, a una estructura productiva poco diversificada en el marco de un proceso de industrialización temprana; y, por otro lado, a un crecimiento del sector de los servicios fuertemente orientado a la administración pública. Siguiendo los pasos de Galor y Tsiddon (1997), en una etapa temprana de industrialización es esperable encontrar estas diferencias salariales, en un contexto de escasa calificación para el incipiente desarrollo de este sector productivo.

También el tipo de oferta de mano de obra puede estar contribuyendo a profundizar estas diferencias salariales. En el período 1918-1930, se contaba con una mano de obra local

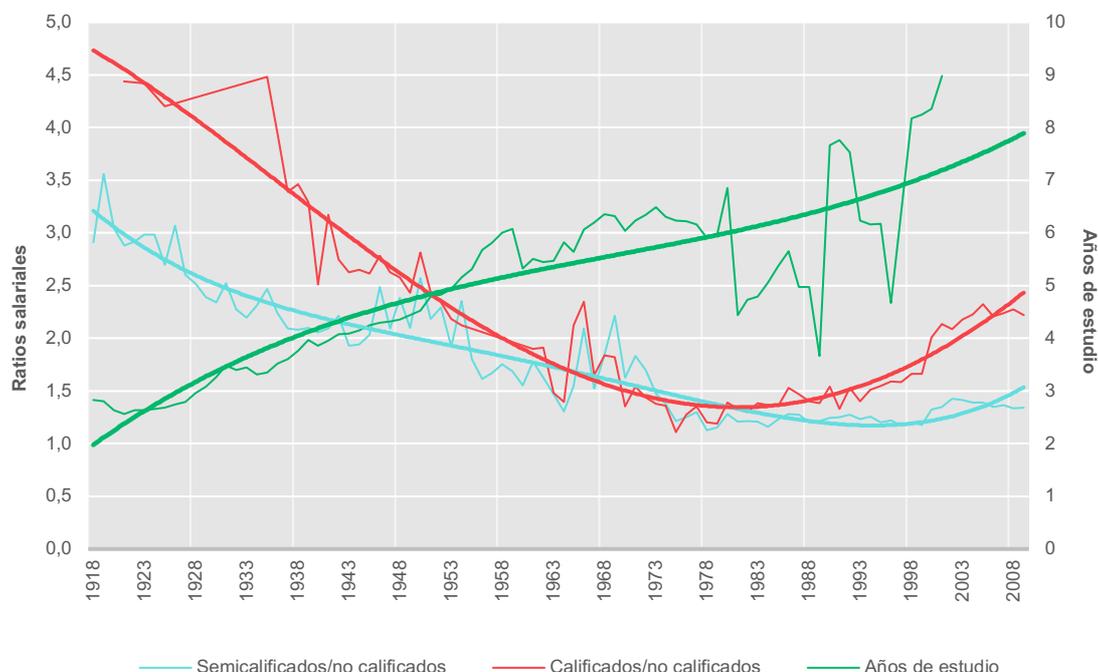
poco calificada dentro de un sector fabril en ascenso. El proceso migratorio interno de las últimas tres décadas había generado una fuerza de trabajo poco especializada y con una baja acumulación de años de estudio (Camou, 2020; Bértola y Bertoni, 2000). Por otro lado, desde finales del siglo XIX el país estaba recibiendo un fuerte flujo migratorio, proveniente de los países europeos (principalmente españoles e italianos), que venían a engrosar esta fuerza de trabajo poco calificada y dispuesta a insertarse en un mercado laboral en ascenso (Mourat, 1969). Este incremento sostenido de la oferta de población en edad de trabajar contribuía a contener el aumento de los salarios, especialmente entre trabajadores semi calificados y no calificados, requeridos por el tipo de industrialización en curso, y también por un sector de los servicios con escasos puestos de trabajo de alta calificación.

Como se mencionó anteriormente, desde principios de la década de 1930, Uruguay y la región reaccionaron a la Gran Depresión implementando, en forma progresiva, una política destinada a industrializar la economía, reducir las importaciones de bienes manufacturados, aumentar el empleo y dinamizar el mercado interno. El proceso de industrialización liderada por el Estado siguió una estrategia de acrecentar las barreras arancelarias para desalentar las importaciones de bienes finales y proteger a las nuevas empresas manufactureras, así como apoyar las importaciones de bienes de capital y tecnología de los países industrializados. Durante el periodo crecieron en el Uruguay las industrias procesadoras de materias prima (alimentos, bebidas, textiles, ropa y cuero); pero también se logró un aumento significativo de otras industrias procesadoras de materias primas importadas orientadas al mercado interno (madera, metalurgia, productos químicos, refinación de petróleo y equipos eléctricos) (Bértola, 1991). Una mirada en conjunto del sector productivo mostraba cómo el peso relativo del sector agrario disminuye, al tiempo que la participación de los sectores manufacturero y de servicios, tanto en el empleo como en el PIB, se fortalecen (Ardente, Díaz y Rossi 2004; Bértola 2005).

Más allá de que los niveles educativos de la población en edad de trabajar estaban teniendo un crecimiento sostenido desde la primera mitad del siglo XX (ver Gráfico 3), el tipo de desarrollo industrial que se generó en este período demandaba una fuerza de trabajo que no requería altos niveles de calificación y el proceso de aprendizaje se desarrollaba mucho más en las fábricas que en la enseñanza formal y técnica. Estos requerimientos de mano de obra se vieron reflejados en los niveles salariales de los

trabajadores y en la reducción de la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados, así como entre trabajadores calificados y semicalificados (Camou, 2010).

Gráfico 3. Evolución del nivel educativo y las ratios salariales por calificación (Uruguay, 1918-2009)



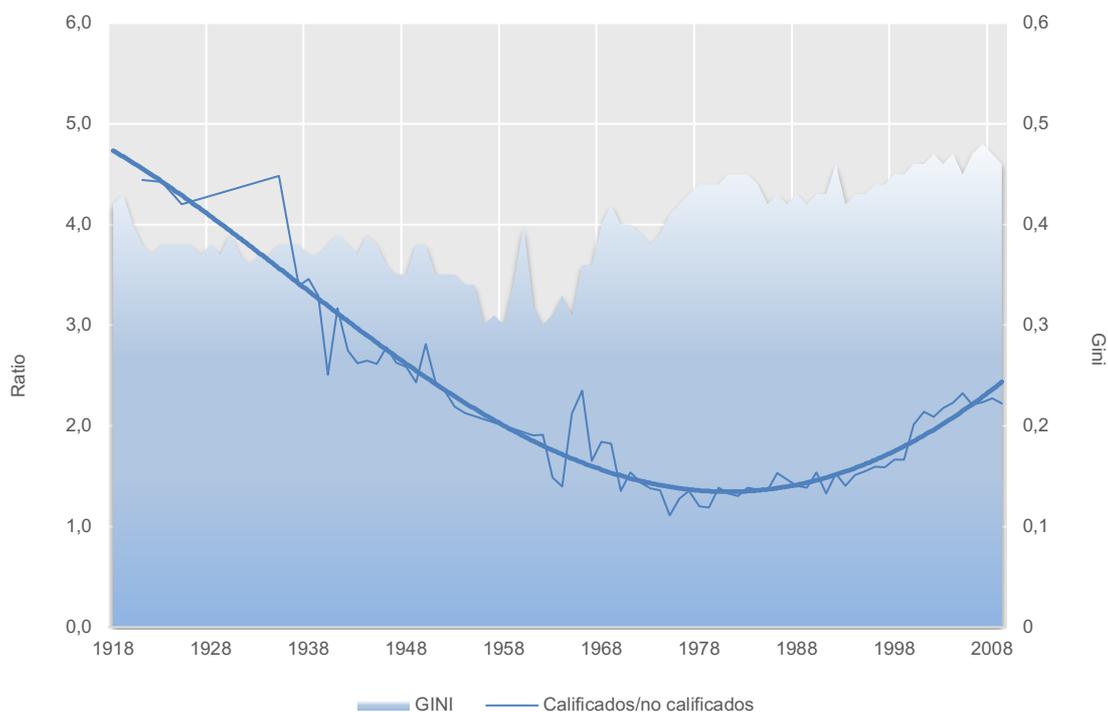
Fuentes: Salarios: 1918-1980 Archivos de la empresa y presupuestos generales de gastos. 1981-2009 Encuestas de hogares. Educación 1918-2000 Bértola et al (2010).

En este período, más allá de los factores de oferta y demanda en la fijación de los salarios, puede destacarse el peso significativo que tuvo la regulación salarial por parte del Estado. La implementación, a partir de 1943, de convenios colectivos tripartitos (empresarios, trabajadores y Estado) para la fijación de salarios mínimos de los sectores industriales y de servicios en el ámbito privado, contribuyeron al significativo descenso de las diferencias salariales entre los trabajadores de acuerdo al tipo de calificación (ver gráfico 3)

A la fijación negociada de salarios mínimos, se agregaron en este contexto un conjunto de políticas públicas identificadas con un *Estado de Bienestar* adelantado para su época. No sólo se amplió la negociación salarial y las políticas industriales, sino que, además, se expandió el gasto social y se introdujeron controles de precios para los productos

alimenticios básicos y los alquileres. Cabe señalar que el mismo período de disminución de las brechas salariales entre los trabajadores fue testigo de un proceso de aumento del gasto en educación y servicios sociales (Camou y Maubrigades, 2005; Azar 2012). Esta combinación de factores contribuyó a una mejora significativa del salario real promedio general, coincidente con una caída general de la desigualdad (ver gráfico 4)

Gráfico 4. Skill Premium y desigualdad. Uruguay 1918-2009



Fuentes: Salarios: 1918-1980 Archivos de la empresa y presupuestos generales de gastos. 1981-2009 Encuestas de hogares. GINI Bértola (2005).

Más allá de los cambios significativos en el mercado laboral, impulsados por el régimen de regulación salarial, los datos disponibles para el sector agrario de la economía, permiten observar la poca incidencia de este “clima de mejoras” en los salarios rurales con respecto al resto de los trabajadores. Este sector, si bien tuvo una moderada expansión económica, no fue un gran captador de mano de obra, además de haber mantenido un régimen de estacionalidad en las demandas de trabajadores que desestimuló la permanencia de éstos en el medio rural. Hay que señalar que los trabajadores rurales no estuvieron comprendidos dentro del régimen de regulación salarial, en parte por el tipo de producción latifundista que genera escasa demanda de mano de obra, característico del agro uruguayo, que también ha debilitado la capacidad de nuclear estos trabajadores y negociar sus retribuciones salariales.

El conjunto de mejoras obtenidas en materia salarial comienza a mostrar sus debilidades en la posterior década de 1960, en la que se consolida la crisis anteriormente mencionada. Una caída acelerada de los términos de intercambio a partir de 1957, derivó en una incapacidad económica para sostener la política proteccionista de fomento a la industrialización sustitutiva de importaciones. Esto generó una desaceleración en el crecimiento del producto manufacturero, un déficit crónico en la balanza de pagos, un crecimiento acelerado de la inflación, elementos todos que promovieron también un aumento de la conflictividad social y política.

La caída en la rentabilidad de los sectores productivos en general, pero especialmente en las ramas más dinámicas de la industria de sustitución de importaciones, provocó una contracción en los niveles salariales. Esto fue especialmente provocado por una pretendida reducción de los costos globales de la producción y por un ajuste significativo de los costos de la mano de obra. Como resultado se observa una caída ininterrumpida del salario en su conjunto, pero muy especialmente entre los sectores calificados y semicalificados de la fuerza de trabajo. La reducción en la brecha salarial por calificación, observada a partir de la década de 1960 se debió más a una caída de los niveles salariales de las ocupaciones más calificadas, que por mejoras en los niveles salariales inferiores; dando cuenta de un empobrecimiento de las condiciones laborales, tanto desde el punto de vista cuantitativo, como cualitativo.

Como se mencionó anteriormente, las reformas económicas iniciadas a partir de la década de 1970, no sólo estuvieron marcadas por una política de apertura externa y de reprimarización de la economía, sino que implicaron el inicio de una flexibilización del mercado laboral y una desregulación de las condiciones de trabajo. El resultado fue una abrupta desaparición de todos los mecanismos de negociación salarial existentes hasta el momento. La reprimarización de la economía generó drásticos cambios en la demanda de mano de obra calificada, así como una fuerte desprotección de los trabajadores y sus condiciones salariales (Olesker, 2001; Notaro, 1984). El crecimiento del desempleo también jugó su parte en la caída de los niveles salariales. Esto tuvo un fuerte impacto entre los trabajadores de acuerdo a su nivel de calificación, que fue mucho más pronunciado en los salarios mejor remunerados del mercado laboral. La caída del salario real de los trabajadores calificados entre 1968 y 1980 fue de un 4,4% acumulativo anual, en tanto la de los trabajadores semicalificados, fue del 5,1 % anual.

Durante la década perdida de 1980 en materia económica, pero especialmente con la profundización del proceso de reprimarización y liberalización de la economía uruguaya ocurrido a partir de los años 90', se revirtió la anterior caída de la brecha salarial por calificación. Este cambio se debió, por un lado, a la reorientación de la producción manufacturera hacia los bienes agrarios con escaso valor agregado y con una demanda de trabajo poco calificado y de baja remuneración. Por otro lado, a un incremento de la demanda de trabajadores dentro del sector de los servicios, con una gran dispersión en el tipo de mano de obra requerida. Se combina en este sector un fuerte incremento de trabajadores altamente calificados y remunerados, orientados al sector de los servicios financieros y servicio a las empresas, y un fuerte aumento de los servicios personales y sociales, con menores requerimientos de calificación y una baja remuneración salarial.

La desregulación y los cambios estructurales a favor de una mayor "eficiencia" implicaron recortes salariales, reducción de la participación salarial en el PIB y una flexibilización drástica del mercado laboral. Todo esto condujo a un aumento de la desigualdad global.

Este nuevo patrón de desarrollo que incluye a todos los países de América Latina y también a los países desarrollados, significó para Uruguay una modificación, no sólo en la demanda de trabajadores más calificados en determinados sectores productivos antes mencionados, sino que involucra también una segmentación de la oferta de trabajadores, con un incremento de años de estudio significativo para ciertos sectores de la sociedad y un enlentecimiento de los niveles educativos para otros, en especial para los niveles socioeconómicos medios y bajos (Bértola et al, 2010; Cardozo, 2008; Filgueira et al, 2006)

El inicio del nuevo siglo estuvo signado por el impacto de una profunda crisis en el año 2002 que, si bien tuvo su origen en el sistema financiero, puso en evidencia la fragilidad del patrón productivo vigente hasta el momento. Los resultados en el mercado laboral fueron dramáticos e impactaron por igual a todos los trabajadores. Si bien la recuperación de la economía se dio antes, ya para el año 2005 el mercado laboral comenzó a recuperarse, lo que se explica en parte por los cambios ocurridos en materia de políticas productivas y sociales que se iniciaron con la instauración de un gobierno socialdemócrata a partir de ese año. A pesar de que este trabajo abarca escasos años de dicha recuperación y si bien no pueden destacarse cambios significativos en la demanda u oferta de trabajo en la economía, la reactivación de la negociación colectiva,

abandonada desde los años ochenta, la recuperación de los niveles de empleo anteriores a la crisis y el aumento del PIB han contribuido a la recuperación de los salarios en su conjunto. Sin embargo, esto ocurre en un contexto en el que los sindicatos necesitan ajustar su participación de acuerdo con la transformación del mercado laboral, la reducción del sector industrial y un aumento del sector de servicios y el trabajo independiente.

7. Observaciones finales

Este documento ofrece una visión de largo plazo de la evolución salarial uruguaya (1918-2010) basada en cuatro series salariales anuales de categorías ocupacionales de diferentes niveles de calificación.

Una de las ventajas de este enfoque es la posibilidad de contar con estimaciones primarias sobre la evolución de los salarios relativos, lo que permitió analizar las trayectorias salariales en las diferentes etapas de desarrollo económico y aproximar una respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los momentos de cambio y continuidad?; ¿qué tan fuerte es el vínculo entre el cambio estructural y la respuesta del mercado laboral?

La evidencia respalda nuestro conocimiento previo sobre la disminución de la desigualdad en Uruguay hacia mediados del siglo XX. Al mismo tiempo, destaca nuevas tendencias específicas del mercado de trabajo. En particular, la reducción de la brecha salarial a mediados de siglo se explicó, principalmente, por la disminución relativa de los salarios de los trabajadores calificados respecto de los salarios de los trabajadores semicalificados y no calificados. Los salarios de los trabajadores rurales no calificados muestran un estancamiento persistente a lo largo de todo el período. Aunque el tipo de mano de obra rural en el sector agrícola uruguayo no exigía habilidades especiales, los resultados nos permiten suponer que el escaso poder de negociación del sector contribuyó negativamente en sus salarios.

Para leer los diferentes resultados observados en términos de brecha salarial, recurrimos a una combinación de tres dimensiones implícitas que pueden explicar los cambios observados en ésta: el aumento de los niveles de educación en la población de trabajadores, los altibajos de la demanda de mano de obra calificada en diferentes modelos económicos y factores institucionales.

A partir de los niveles salariales alcanzados, pudimos confirmar que, si bien los niveles de educación de toda la población mejoraron, el proceso de industrialización en Uruguay (1930-1970) no fue intensivo en la demanda de trabajo calificado. Si bien puede observarse un incremento de años de estudio en el promedio de la población, a lo largo del período, también se constató un descenso en la brecha salarial entre trabajadores calificados y semicalificados. Esto se explica tanto por una significativa mejora salarial de los semicalificados, como por una disminución relativa del premio a la calificación. Esta situación se revierte, sin embargo, a finales del siglo XX, con un aumento de la brecha entre todos los trabajadores y en especial con una distancia significativa de los más calificados con respecto al resto. Nuestra explicación para ello apunta a un reajuste de la estructura productiva del país, en el marco de un nuevo paradigma tecnoeconómico, que desarrolla especialmente el sector de los servicios. Esto ha provocado una segmentación del mercado de trabajo explicada, en parte por la incapacidad de la oferta de trabajo para adaptarse rápidamente a estos nuevos requerimientos.

Los arreglos institucionales para la fijación de los salarios en el Uruguay han tenido un papel relevante. Una mirada de largo plazo muestra que los cambios de tendencia en la evolución de los salarios relativos están asociados directamente a los momentos de existencia o ausencia, de mecanismos de regulación salarial. Durante el proceso de industrialización, la regulación estatal y el proteccionismo contribuyeron a la mejora de los salarios y a reducir la desigualdad. En el período abierto y liberal, posterior a los años setenta, la represión sindical primero y la desregulación y la flexibilidad del mercado laboral después, contribuyeron a generar un aumento en la brecha salarial. En este período no sólo se asiste a una pérdida de espacios de negociación tripartita de los salarios, sino que, además, el desmantelamiento progresivo del sector secundario y el incremento del sector de los servicios cambiaron las reglas de juego para los trabajadores, provocando una menor articulación sindical y una pérdida de poder negociador de este grupo para la fijación de las remuneraciones.

Un último aspecto destacable, de esta mirada comparada de la evolución salarial por calificación, es su capacidad explicativa sobre el comportamiento de la desigualdad global en el país. Si bien son muchos los factores que explicarían los cambios de rumbo en materia de equidad, puede observarse que las diferencias en las retribuciones de los trabajadores van en sintonía con la desigualdad general. Los momentos en los que el Uruguay mostró un descenso en los niveles de desigualdad, son aquellos en los que las

diferencias salariales entre trabajadores se redujeron y lo hicieron, además, por mejoras relativas en el salario de los semicalificados y no calificados, más que por la caída de los salarios de los más calificados. Pero también queda evidenciado, que el aumento de la desigualdad a partir de los años setenta se explica por una caída drástica del salario de todos los trabajadores, encontrando una paradójica equidad en la pérdida salarial de toda la mano de obra. Sin embargo, la reversión de esta tendencia en materia salarial irá de la mano de un aumento en la desigualdad entre los trabajadores, la que se ha mantenido hasta entrado el siglo XXI.

Hay muchos aspectos a seguir en esta línea de investigación. Entre ellos sería importante incluir en el análisis, no solo la estructura productiva, sino también la evolución de la pirámide de población, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, la segmentación del mercado de trabajo y a nivel micro, los cambios en tipo y composición de las empresas.

8. Referencias

- ACEMOGLU, Douglas (2003) "Cross-Country Inequality Trends, Vol. 113, No. 485, Features (Feb 2003), Pp. F121-F149 Published by: Wiley on Behalf of the Royal Economic Society Stable URL: [Http://Www.Jstor.Org/Stable/3590141](http://www.jstor.org/stable/3590141) Cross-country inequality trends*." *The Economic Journal* 113(485):121–49.
- ANDERSON, Edward. (2001) 'Globalization and wage inequalities, 1870-1970', *European Review of Economic History*, 5, pp. 91–118.
- ARDENTE, Analía; DIAZ, Fernanda y ROSSI, Tatiana (2004) "Crecimiento Económico y Distribución Del Ingreso En Uruguay", Universidad de la República, Montevideo.
- ASTORGA, Pablo. (2017) *Real Wages during Economic Development in Latin America*. edited by R. Gate. Barcelona. Retrieved (<https://www.researchgate.net/publication/312384063>).
- AZAR, Paola y FLEITAS, Sebastián. (2009). "El Manejo Del Gasto Público y La Protección Social: El Caso Uruguayo En El Siglo XX". Montevideo: Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración.
- BÉRTOLA, Luis (1991). *La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961: un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis* (No. 338.4/B54i). FCS. Montevideo.
- BÉRTOLA, Luis (2005) "A 50 Años de La Curva de Kuznets: Crecimiento Económico y Distribución Del Ingreso En Uruguay y Otras Economías de Nuevo Asentamiento Desde 1870." *Investigaciones de Historia Económica* 1(3):135–76.
- BÉRTOLA, Luis y BERTONI, Reto (2000). *Educación y aprendizaje: su contribución a la definición de escenarios de convergencia y divergencia*. Universidad de la República, Unidad Multidisciplinaria.
- BÉRTOLA, L., L. Calicchio, M. M. Camou, and G. Porcile. 1999. *Southern Cone Real Wages Compared: A Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*. Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales.
- BÉRTOLA, Luis, CAMOU, Maria; MELGAR, Natalia, and MAUBRIGADES, Silvana. (2010). "Human Development and Inequality in the 20th Century the Mercosur Countries in a Comparative Perspective." In *Living Standards in Latin American History. Height, Welfare, and Development, 1750-200*, edited by John Coastworth y Ricardo Salvatore Amilcar Challu. Harvard: Harvard University Press.
- BOYER, Robert (1994) 'Do Labour Institutions matter for Economic Development? A "Regulation" Approach for the OECD, Latin America and an Extension for Asian', in Rodgers, G. (ed.) *Workers, institutions and economic growth in Asia*. Ginebra: International Institut for Labour Studies, pp. 25–112.
- CAMOU, Maria (2010) 'Las Instituciones Del Mercado de Trabajo En Dos Ramas de La Industria Uruguay, 1900-1960'. Universidad de la República, Montevideo.
- CAMOU, Maria (2020) *Mercado de trabajo e inmigración en la I Globalización: Uruguay y comparaciones regionales*. *Revista Uruguay de Historia Económica* Vol. 17 Núm. XVII, 10-24.
- CAMOU, Maria y MAUBRIGADES, Silvana (2005) 'La Calidad de Vida Bajo La Lupa: 100 Años de Evolución de Los Principales Indicadores'. *Boletín de Historia Económica* No.4.
- CARDOZO, Santiago (2008). "Políticas educativas, logros y desafíos del sector en Uruguay 1990-2008". *Cuadernos de la ENIA, Políticas educativas*. Montevideo: Ministerio de Desarrollo Social.

- DIARIO OFICIAL (1939) "Informe de la comisión investigadora sobre condiciones de vida, salario y trabajo de la clase obrera", Cámara de Representantes. Núm. 98011939.
- FILGUEIRA, Carlos; FUENTES, Álvaro. y RODRÍGUEZ, Federico. (2006). Viejos instrumentos de la inequidad educativa: repetición en primaria y su impacto sobre la equidad en Uruguay. En: PREAL. Educación y brechas de equidad en América Latina. Tomo II. Santiago: PREAL.
- GALOR, Oded and Tsiddon, Daniel (1997) 'Technological progress, mobility, and economic growth', *The American Economic Review*, pp. 363–382.
- GOLDIN, Claudia and KATZ, Lawrence (1999) "Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940." *The Journal of Interdisciplinary History* 29(4):683–723.
- GRANTHAM, George. (1994) 'Economic History and the Evolution of Labour Markets', in Grantham, G.& and MacKinnon, M. (eds) *Labour Market Evolution*. Londres: Routledge, pp. 1–26.
- KATZ, Lawrence. and MARGO, Robert. a (2013) 'Technical Change and the Relative Demand for Skilled Labor: The United States in Historical Perspective', *National Bureau of Economic Research*, (January), pp. 1–71. doi: 10.3386/w18752.
- LARA, Cecilia (2012) 'Desempeño de La Productividad Sectorial de La Industria Manufacturera Uruguay En Una Perspectiva Comparada (1978-1997)'. Universidad de la República, Montevideo.
- LEWIS, William. (1954) "Economic Development with Unlimited Supply of Labor." *Manchester School of Economics and Social Studies* 28, 2: 139–91.
- MINCER, Jacob (1996) *Changes in wage inequality, 1970-1990*. National Bureau of Economic Research.
- MOURAT, Oscar (1969). *La inmigración y el crecimiento de la población del Uruguay. 1830-1930. 5 Perspectivas Históricas del Uruguay Moderno*.
- NOTARO, Jorge (1984). *La política económica en el Uruguay, 1968-1984* (No. 338.98/N89p).
- NOTARO, Jorge; Fernández Caetano, Claudio y Sörensen. Milton (2012) 'Los Salarios En La Industria Manufacturera. Uruguay, 1946-1955'. *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research* 10(1):57–67.
- OLESKER, Daniel (2001). *Crecimiento y exclusión: nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay (1968-2000)*. Ediciones Trilce.
- RODGERS, Gary 1994. "Institutional Economics, Development Economics and Labor Economics." Pp. 1–24 in *Workers, institutions and economic growth in Asia*, edited by G. Rodgers. Ginebra: International Institution of Labor Studies.
- SINISCALCHI, Sabrina & Willebald, Henry (2018) *Functional distribution in Uruguay by GDP sectors 1908-2014*. Seminario de Investigación, Programa de Historia Económica. https://cienciassociales.edu.uy/wp-content/uploads/2019/09/Siniscalchi-y-Willebald-Functional_set2018.pdf
- WILLIAMSON, Jeffrey. (1996) *Globalization and Inequality then and now, the late 19th and late 20th Century compared.*, NBER WP 5491.
- WOOD, Adrian (1998) 'Globalization and the Rise of Labor Market Inequalities', *The Economic Journal*, 108, pp. 1463–1482.

Anexo Metodológico

Este anexo presenta las fuentes utilizadas para construir series salariales para la fuerza de trabajo calificada, semicalificada y no calificada de Uruguay de 1918 a 2009. Para ensamblar la serie a lo largo del siglo, los niveles salariales se expresan en monedas locales a precios de 1970 utilizando el siguiente procedimiento:

- Nivel salarial no calificado. Esto se calcula como un promedio simple del salario real diario de los trabajadores rurales y urbanos no calificados. En las siguientes secciones se explica la construcción de la serie. En cada caso, el salario rural no calificado se calcula como el salario promedio de los trabajadores no calificados del sector. El salario urbano no calificado se calcula como el salario promedio de los trabajadores industriales no calificados.
- Nivel salarial semicalificado. Los datos básicos son los salarios promedio de los trabajadores industriales (panaderos, tejedores, reparadores de máquinas, maquinistas de garaje) recopilados en dos archivos representativos de empresas industriales de Uruguay y en Encuesta en la de Octubre, realizada anualmente por la OIT (Organización Internacional del Trabajo) / Parte I y para el último periodo las Encuestas de Hogares.
- Nivel salarial calificado. La construcción de esta serie se basa en un promedio simple del salario diario de los trabajadores públicos y privados. En el caso de los trabajadores públicos, el promedio se ponderó, haciendo pesar a los maestros de escuela secundaria un 70% y 30% a los agrimensores entre 1918 y 1980. En el caso del sector privado, utilizamos en el primer período (1918-1937) un promedio simple de empleados industriales del mismas industrias representativas uruguayas utilizadas para trabajadores no calificados y semicalificados; luego, en la segunda mitad del siglo XX, utilizamos un promedio de salarios de trabajadores de cuello blanco (administrativos) del sector industrial y luego un salario diario de asistentes de laboratorio, vendedores, cajeros bancarios y contadores provenientes de la Encuesta de Octubre de la OIT / Parte II como ocupaciones representativas de trabajadores relativamente calificados. Desde 1980, el mismo grupo de trabajadores se consideró sobre la base de las Encuestas de Hogares.
- Para la comparación con los datos de Astorga (2017), los datos de salarios diarios se convirtieron a valores mensuales en precios constantes de 1970. De esta manera, pueden compararse directamente con las estimaciones para los trabajadores no calificados,

semicalificados y calificados de los salarios de Argentina, Brasil, Chile y México. Las conversiones mensuales se basan en 24 días al mes.

Salarios rurales no calificados:

1918-1960: un promedio simple de salarios diarios para trabajadores no calificados en el sector agrícola (peones rurales) de Bodega Santa Cruz.

1960-1981: un promedio simple de salarios diarios para trabajadores no calificados en el sector agrícola (peones rurales) de la Estancia San Pedro del Timote.

1981-2009: un promedio simple de salarios diarios para trabajadores no calificados en el sector agrícola (peones rurales) según las Encuestas de Hogares.

Salarios urbanos no calificados:

1918-1957: un promedio simple de salarios diarios para los trabajadores no calificados en el sector industrial: empresas Campomar y Swift.

1957-1969: la serie fue proyectada por la serie de trabajadores no calificados de Bértola et al (1996)

1969-1981: la serie fue proyectada por salario mínimo nacional.

1981-2009: promedio simple de salarios diarios para trabajadores no calificados en el sector industrial y de servicios según las Encuestas de Hogares.

Salarios semicalificados:

1918-1957: promedio de los salarios reales diarios para los trabajadores manuales de la textil Campomar y empacadora de carne Swift.

1957-1964: la serie fue proyectada por la serie de trabajadores industriales semicalificados de Davrieux (1970)

1964-1981: la serie se construye en base al promedio de trabajadores industriales (panaderos, tejedores, tipógrafo, mecánico) de la Consulta de Octubre de la OIT / Parte I.

1981-2009: el promedio de los salarios reales diarios para trabajadores semicalificados (trabajadores de servicios y vendedores de tiendas, agricultores y

trabajadores de la agricultura, operadores y artesanos de operadores y ensambladores mecánicos, de plantas y máquinas) de las Encuestas de Hogares.

Trabajadores calificados:

1921-1981: promedio de trabajadores públicos (70% de maestros de secundaria y 30% de agrimensores).

1930-1947: promedio de trabajadores de cuello blanco de textil Campomar.

1947-1964: la serie fue proyectada por la serie de trabajadores públicos descrita anteriormente.

1964-1981: promedio del salario diario de los trabajadores de cuello blanco (asistentes de laboratorio, vendedores, cajeros bancarios y contadores) de Encuesta de Octubre de la OIT / Parte II.

1981-2009: el promedio de los salarios diarios reales para trabajadores calificados (profesionales y técnicos y profesionales de nivel medio) de las Encuestas de Hogares

Deflatores: IPC obtenido de Bértola et al (1999) hasta 1980 y del INE entre 1980 y 2009 expresado en precios de 1970.

La representatividad de las fuentes.

La construcción de la serie de salarios en esta investigación se basa en diferentes tipos de fuentes. En la primera etapa, las fuentes son archivos comerciales, presupuestos estatales y la Encuesta de Octubre de la OIT / Parte I y II. En el segundo período (1981-2010), tenemos mejores datos y la información se basa en Encuestas de Hogares.

Para el primer período de 1918-1957 se procesó información de los archivos de dos industrias importantes de Uruguay: la empresa textil Campomar y la planta empacadora de carne Swift. Estas fuentes permitieron acceder a información sobre salarios por ocupación, que no existía a nivel macro. El archivo Campomar comprende una gran parte de la documentación de esta empresa desde su fundación en 1898 hasta su cierre final en los años noventa del siglo XX. En el caso de Campomar, los registros salariales individuales de toda la fuerza laboral de la planta se cuentan durante un trimestre de cada año, durante el período 1918-1951. Cada registro contiene nombre, número de registro, ocupación, número de horas trabajadas, total ganado, suplementos, licencias y

descuentos. El archivo Swift utilizado en esta investigación cubre los registros de personal de los trabajadores para el período 1918-1957.

El universo de datos recopilados entre ambas compañías incluye a todos los trabajadores, lo que significa un promedio de aproximadamente 6,000 trabajadores por año, para el período 1913-1957. Los trabajadores de Swift y Campomar representaban entre 5 y 7 por ciento de la fuerza laboral industrial de Uruguay, dependiendo de las variaciones anuales. Este universo es extremadamente amplio y asegura un alto grado de fiabilidad a los resultados obtenidos.

Los salarios públicos calificados se reconstruyeron sobre la base de los presupuestos de gastos generales de la República del Uruguay, que proporcionan información anual sobre los salarios de todas las dependencias estatales. Hasta principios de la década de 1950, los salarios experimentaron pocos cambios en los períodos inter presupuestales, pero hacia el final del período el proceso inflacionario resultó en un aumento de las leyes y decretos que modificaban mediante enmiendas la ley de presupuesto.

La evolución de los salarios rurales en el período 1918 - 1960 se pudo estudiar gracias a los libros de contabilidad de Bodega Santa Cruz. Para el período 1960-1981, la serie que abarca la evolución salarial de los trabajadores rurales se reconstruyó sobre la base de los libros de sueldos y salarios de la estancia San Pedro del Timote, ubicada en la cercanía de la estación de trenes de Cerro Colorado en el departamento uruguayo de Florida. Este gran establecimiento propiedad de Alberto Gallinal era conocido por su alta calidad de ganado y su volumen de producción.

Anexo Estadístico

Salarios reales (pesos de 1970)

	No calificados	Semi calificados	Calificados	No calificados rurales
1918	241	701		141
1919	218	777		128
1920	235	716		116
1921	257	742	1142	130
1922	274	800		153
1923	286	854	1265	158
1924	300	896		160
1925	309	836	1299	200
1926	300	922		213
1927	347	902		234
1928	343	864		220
1929	326	780		214
1930	346	809		214
1931	344	867		241
1932	388	883		245
1933	409	898		286
1934	402	929		286
1935	389	960	1742	277
1936	433	969	1710	280
1937	464	971	1572	272
1938	469	974	1622	393
1939	467	979	1536	373
1940	470	965	1179	357
1941	490	1024	1552	389
1942	486	1075	1336	378
1943	574	1110	1507	354
1944	566	1098	1498	430
1945	550	1120	1438	375
1946	540	1341	1501	336
1947	613	1283	1612	317
1948	644	1537	1663	287
1949	683	1433	1660	367
1950	747	1919	2100	383
1951	856	1871	2088	425
1952	782	1792	1833	449
1953	776	1494	1697	362
1954	714	1681	1517	367
1955	777	1401		350
1956	863	1395		466
1957	839	1400		497
1958	810	1419		483
1959	729	1231		398
1960	752	1166		360
1961	805	1431	1530	421

1962	846	1377	1618	498
1963	833	1223	1236	469
1964	999	1304	1395	393
1965	775	1200	1644	559
1966	765	1599	1795	268
1967	900	1371	1486	299
1968	598	1102	1099	299
1969	596	1320	1085	242
1970	752	1224	1019	162
1971	844	1548	1299	170
1972	744	1263	1070	128
1973	719	1058	992	100
1974	693	953	941	127
1975	661	801	734	140
1976	627	784	801	173
1977	508	659	688	111
1978	553	624	664	101
1979	486	560	577	141
1980	462	590	640	114
1981	452	545	600	135
1982	468	568	608	129
1983	320	385	442	104
1984	265	308	362	85
1985	283	349	385	82
1986	279	357	426	89
1987	328	418	481	95
1988	346	416	484	92
1989	356	432	493	78
1990	318	397	490	66
1991	374	468	496	77
1992	398	508	608	109
1993	428	526	601	110
1994	438	551	663	109
1995	454	545	702	101
1996	459	560	731	107
1997	464	545	736	89
1998	487	585	809	103
1999	503	592	836	108
2000	478	634	961	134
2001	457	617	978	132
2002	382	544	798	118
2003	328	464	713	102
2004	321	447	715	102
2005	322	448	749	145
2006	358	482	791	240
2007	364	498	814	222
2008	387	516	880	194
2009	417	559	926	236