

Jorge Notaro
Claudio Fernández Caetano
compiladores

Los Consejos de Salarios en Uruguay

Origen y primeros
resultados 1940-1950



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



CSIC

bibliotecaplural

Los Consejos de Salarios en Uruguay

Origen y primeros resultados 1940-1950

La publicación de este libro fue realizada con el apoyo
de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República.

El trabajo que se presenta fue seleccionado por el Comité de Referato de Publicaciones
de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración
integrado por Carlos Bueno, Rafael Laureiro, Silvia Rodríguez.

© Los autores, 2012

© Universidad de la República, 2012

Departamento de Publicaciones,
Unidad de Comunicación de la Universidad de la República (UCUR)

18 de Julio 1824 (Facultad de Derecho, subsuelo Eduardo Acevedo)

Montevideo, CP 11200, Uruguay

Tels.: (+598) 2408 5714 - (+598) 2408 2906

Telefax: (+598) 2409 7720

Correo electrónico: <infoed@edic.edu.uy>

<www.universidadur.edu.uy/bibliotecas/dpto_publicaciones.htm>

ISBN: 978-9974-0-0876-2

Jorge Notaro y Claudio Fernández Caetano
(compiladores)

Lucía Castro · Mariángeles Chevalier
Florencia Gariazzo · Luisa Gastambide
Virginia Motta · Santiago Nuñez · Martín Ortiz

Los Consejos de Salarios en Uruguay

Origen y primeros resultados 1940-1950



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



CSIC

bibliotecaplural

CONTENIDO

PRESENTACIÓN DE LA COLECCIÓN BIBLIOTECA PLURAL, <i>Rodrigo Arocena</i>	9
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO 2. CONTEXTO Y FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
El marco teórico metodológico	13
Los Consejos de Salarios	14
El contexto histórico.....	21
La construcción de un índice de salarios.....	24
La información disponible sobre salarios.....	26
CAPÍTULO 3. LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS POR GRUPO DE CONSEJO.....	35
Grupo 1: Comercio.....	35
Grupo 2: Transportes.....	37
Grupo 3: Banca.....	39
Grupo 4: Profesiones liberales, escritorios, entidades gremiales, etcétera	41
Grupo 5: Industria metalúrgica.....	45
Grupo 6: Industria textil.....	47
Grupo 7: Industria de la carne	47
Grupo 8: Industria del cuero y fabricación de calzados.....	49
Grupo 9: Industria de la alimentación y afines	51
Grupo 11: Industria del vidrio.....	55
Grupo 12: Industria de la construcción.....	57
Grupo 13: Industria química.....	60
Grupo 14: Industria del caucho.....	61
Grupo 15: Industria de la madera.....	63
Grupo 17: Gráficos, papel, etcétera.....	64
Grupo 18: Talleres mecánicos, mecánica de precisión, etcétera.....	66
Grupo 19: Usinas de agua, gas y electricidad (no atendidas por el Estado).....	68

CAPÍTULO 4. LOS PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS	71
Niveles y evolución de los salarios.....	71
La información previa del período 1944-1950	75
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES FINALES.....	85
BIBLIOGRAFÍA.....	89
ANEXO ESTADÍSTICO.....	93
ANEXO METODOLÓGICO.....	99
Procedimiento de búsqueda de la información.....	100
Identificación y contenido de los formularios.....	100
El Índice de Precios (IPC) como deflactor.....	103
Fijación de salarios atípica.....	103
Clasificación de las categorías por TO.....	104
Análisis cualitativo.....	105
Análisis cuantitativo	106
Cuadros de síntesis.....	107
Ponderaciones de los grupos y de los TO.....	107
ANEXOS DIGITALES	109

Presentación de la Colección Biblioteca Plural

La universidad promueve la investigación en todas las áreas del conocimiento. Esa investigación constituye una dimensión relevante de la creación cultural, un componente insoslayable de la enseñanza superior, un aporte potencialmente fundamental para la mejora de la calidad de vida individual y colectiva.

La enseñanza universitaria se define como educación en un ambiente de creación. Estudien con espíritu de investigación: ese es uno de los mejores consejos que los profesores podemos darles a los estudiantes, sobre todo si se refleja en nuestra labor docente cotidiana. Aprender es ante todo desarrollar las capacidades para resolver problemas, usando el conocimiento existente, adaptándolo y aun transformándolo. Para eso hay que estudiar en profundidad, cuestionando sin temor pero con rigor, sin olvidar que la transformación del saber solo tiene lugar cuando la crítica va acompañada de nuevas propuestas. Eso es lo propio de la investigación. Por eso la mayor revolución en la larga historia de la universidad fue la que se definió por el propósito de vincular enseñanza e investigación.

Dicha revolución no solo abrió caminos nuevos para la enseñanza activa sino que convirtió a las universidades en sedes mayores de la investigación, pues en ellas se multiplican los encuentros de investigadores eruditos y fogueados con jóvenes estudiosos e iconoclastas. Esa conjunción, tan conflictiva como creativa, signa la expansión de todas las áreas del conocimiento. Las capacidades para comprender y transformar el mundo suelen conocer avances mayores en los terrenos de encuentro entre disciplinas diferentes. Ello realza el papel en la investigación de la universidad, cuando es capaz de promover tanto la generación de conocimientos en todas las áreas como la colaboración creativa por encima de fronteras disciplinarias.

Así entendida, la investigación universitaria puede colaborar grandemente a otra revolución, por la que mucho se ha hecho pero que aún está lejos de triunfar: la que vincule estrechamente enseñanza, investigación y uso socialmente valioso del conocimiento, con atención prioritaria a los problemas de los sectores más postergados.

La Universidad de la República promueve la investigación en el conjunto de las tecnologías, las ciencias, las humanidades y las artes. Contribuye así a la creación de cultura; esta se manifiesta en la vocación por conocer, hacer y expresarse de maneras nuevas y variadas, cultivando a la vez la originalidad, la tenacidad y el respeto a la diversidad; ello caracteriza a la investigación —a la mejor investigación— que es pues una de las grandes manifestaciones de la creatividad humana.

Investigación de creciente calidad en todos los campos, ligada a la expansión de la cultura, la mejora de la enseñanza y el uso socialmente útil del conocimiento: todo ello exige pluralismo. Bien escogido está el título de la colección a la que este libro hace su aporte.

La universidad pública debe practicar una sistemática Rendición Social de Cuentas acerca de cómo usa sus recursos, para qué y con cuáles resultados. ¿Qué investiga y qué publica la Universidad de la República? Una de las varias respuestas la constituye la Colección Biblioteca Plural de la CSIC.

Rodrigo Arocena

Introducción

La ley de Consejos de Salarios de 1943 creó un nuevo escenario de encuentro periódico para negociaciones de trabajadores y empresarios con presencia del Poder Ejecutivo (PE) y definió los procedimientos y contenidos de las mismas, que incluían la fijación de salarios mínimos por categoría. El objetivo de este trabajo es investigar una interrogante central ¿los Consejos contribuyeron a aumentar los salarios? Como uno de los resultados se estimó, con dos índices, una tendencia ascendente de los salarios reales en la segunda mitad de la década de los años cuarenta.

El antecedente inmediato es una línea de investigación diseñada en el Instituto de Economía (Iecon) sobre el origen de los Consejos, que fue implementada por cinco monografías de estudiantes de la licenciatura en economía. Sus resultados fueron la condición necesaria para la realización de este libro.

El objetivo central de los trabajos monográficos fue identificar si los salarios fijados en la segunda ronda de los Consejos fueron mayores en términos reales a los fijados en la primera y si la respuesta fue la misma para los diversos grupos, subgrupos, categorías y tipos de ocupación. Los trabajos fueron originales en cuatro aspectos: el marco teórico, la fuente utilizada, la metodología de relevamiento y los resultados. Cada monografía abordó algunos de los veinte grupos creados en 1943 y en conjunto, incluyen a diecinueve dejando de lado el grupo 20 de carácter residual. Los trabajos, por orden de finalización, fueron: Magdalena Viera sobre Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Panorama general y los casos de los Grupos Metalúrgica y Textil en 2009; Mariángeles Chevalier, Claudio Fernández y Virginia Motta sobre Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. El caso de los grupos 7. Industria de la carne, 8. Industria del cuero y fabricación de calzado; 9. Industria de la alimentación y afines; 13. Industria química; 14. Industria del caucho; 17. Gráficos, papel e imprenta; Natalia Brutten, Germán Di Meo y Adriana Orrico sobre Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Los casos de los grupos transporte, banca, confección y afines, vidrio, madera y tabaco; Luisa Gastambide, Martín Ortiz y Faustina Ubilla sobre Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952. El caso del grupo 1: Comercio; Lucía Castro, Florencia Gariazzo y Santiago Nuñez sobre Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952. Los casos de los grupos 4: Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud, Instituciones Gremiales, Culturales, Deportivas y similares, 12: Industria de la Construcción, 18: Talleres mecánicos y similares; y 19: Telefónicas y Telegráficas, Gas y Dique Seco y Aguas Corrientes.

La metodología de relevamiento permitió captar también información sobre el Sistema de Relaciones Laborales (SRLL) que surgió con la creación de los Consejos. Se realizó un análisis de algunos de estos aspectos en «El origen del Sistema de Relaciones Laborales en el Uruguay» (Documento de Trabajo n.º 1/11), en coautoría de Jorge Notaro (coordinador) con Mariángeles Chevalier, Claudio Fernández Caetano, Virginia Motta y Magdalena Viera (en <<http://www.iecon.ccee.edu.uy/documentos-de-trabajo/categoria/5/es/>>).

Por lo tanto, no fue necesario citar estas fuentes en cada oportunidad y las citas se limitan a los trabajos de otros autores. La información está disponible en los Anexos Digitales que acompañan cada monografía en un CD que incluye una base de datos con los laudos cargados en formularios tipo y el procesamiento de la información para estimar los salarios reales.

Cabe destacar un trabajo que tuvo una importancia fundamental para estas investigaciones, el de Américo Plá Rodríguez de 1956 *Los salarios en Uruguay —su régimen jurídico* (dos tomos). Esta obra monumental, subestimada por las investigaciones en ciencias sociales, recopiló exhaustivamente y analizó con rigor la literatura jurídica sobre el salario en el Uruguay hasta setiembre de 1955. El autor implementó dos enfoques, el histórico y el sistemático. En el primero, «Frente a cada ley, e incluso a cada proyecto, señalaremos sus antecedentes parlamentarios y, en lo posible, ideológicos, sintetizaremos su discusión legislativa, expondremos los resultados de su aplicación y plantaremos las principales cuestiones que suscita» (o. cit., t. I: 11-12). En el segundo analizó los principales problemas jurídicos sobre el concepto de salario, cómo se determina y cómo se cumple.

El presente trabajo comienza con una breve referencia al marco teórico metodológico, el contexto histórico, la justificación del tema y el análisis de la información de salarios disponible para el período previo al funcionamiento de los Consejos (en el capítulo 2). Se analiza cada grupo (en el 3), los principales resultados (en el capítulo 4) y las conclusiones finales (en el 5). Por último se presenta la bibliografía y los anexos metodológico y estadístico.

Agradecemos la colaboración de Mabel Batto, subdirectora de la Biblioteca Nacional en el momento de iniciar las investigaciones monográficas, así como del personal de la biblioteca. A Magdalena Bertino y Ulises García Repetto, del equipo del Área de Historia Económica del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración por la orientación bibliográfica. A Joana Burguete, Stefanía Luppi e Inés Sellanes que nos permitieron consultar la información de sus trabajos en curso. A Anna Caristo, Natalia Mariño, Cecilia Noboa y Cecilia Parada por las orientaciones para ubicar la información de ocupados en los registros de la seguridad social.

Contexto y fundamentos de la investigación

Se presenta brevemente: a) el marco teórico que tiene por objetivo ubicar a los Consejos de Salarios como un escenario del Sistema de Relaciones Laborales (SRLL), (en «El marco metodológico»); b) las principales características de la ley de creación de los Consejos (en «Los Consejos de Salarios»); c) las principales características del contexto histórico que contribuyen a explicar la aprobación de la ley (en «El contexto histórico»); d) la viabilidad de construir un índice de salarios con la información de los laudos (en «La construcción de un índice de salarios»); y e) el análisis de la información disponible sobre salarios, que justificó la realización de esta investigación (en «La información disponible sobre salarios»).

El marco teórico metodológico

Se define al SRLL como el conjunto articulado de relaciones surgidas del trabajo, individuales o colectivas, entre trabajadores, empleadores y gobierno o sus representantes. Incluye cuatro componentes: los actores, los escenarios, el grado en que se combinan cooperación-confrontación y las relaciones de poder.

Se considera «escenarios» a quiénes, cómo y qué negocian; comprende las instituciones (ámbitos u organismos), los procedimientos (o formas) de relación de los actores, las normas legales que definen sus funciones y competencias, y los temas que se discuten (contenidos). Entre los contenidos, la fijación de salarios, las condiciones de trabajo y los procedimientos de prevención y resolución de conflictos.

Los escenarios fundacionales se crearon con el objetivo de canalizar el conflicto entre los actores colectivos por la fijación de salarios. Su análisis incluye la negociación colectiva, sus protagonistas, el nivel y las materias negociadas, la estructura y niveles de articulación, así como la representación sindical y empresarial (OIT, 1981: 83-99; OIT, 1987: 73-86; Relasur, 1995: 70-94; Cacciamali *et al.*, 2011; Cardoso y Gindin, 2009: 15-36).

Las relaciones de cooperación y de confrontación se combinan en diversos grados a través del tiempo, en los distintos países y en cada rama de actividad o empresa. Se supone que el conflicto está implícito en las relaciones laborales, que al mismo tiempo pueden existir objetivos comunes de las partes y que se puede gestionar.

Las relaciones de poder se perciben dentro de la empresa como en el sistema político. Hyman las analiza en la empresa, su relación con el papel del Estado y las alternativas estratégicas de las organizaciones sindicales. Señala que «[...]

la desigualdad en el trabajo tiene una dimensión política, que está íntimamente conectada a su dimensión económica. ¿Las relaciones de trabajo deben ser autoritarias y antidemocráticas? ¿Son utópicas las aspiraciones de democracia industrial?» (1989: 15).¹ Analiza la intervención del Estado y su incidencia en las relaciones de poder en el lugar de trabajo, así como el grado en que los trabajadores organizados pueden lograr mejores resultados por la presión o por la concertación con el Estado en la sociedad capitalista (1989: 217-221), así como el grado en que la debilidad económica de los trabajadores puede ser reducida por la legislación (1989: 202-223).

Las interacciones del SRLL con el contexto social, económico y político se pueden abordar desde dos ángulos complementarios, los del contexto sobre el SRLL que se consideran condicionantes y los del SRLL sobre el contexto que se llaman impactos o resultados. Como parte del contexto y condicionantes del perfil de los Sistemas y de sus cambios se tiene en cuenta la situación económica, la estructura social y el sistema político, incluyendo en este los aspectos jurídico-institucionales. Senén, Trajtenberg y Medwick, citando una abundante literatura, coinciden en destacar: «Los factores económicos, políticos y jurídicos que funcionan como determinantes de la negociación colectiva» (2010: 2). Se buscará la explicación de la aprobación de la ley de creación de los Consejos así como de su condición para el surgimiento de un SRLL, en las interrelaciones con el contexto teniendo en cuenta las particularidades en el Uruguay durante el período de análisis (Notaro, 2011: 128-145).

Los Consejos de Salarios

El 14 de junio de 1930 Uruguay ratificó el Convenio 26 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre salarios mínimos, entró en vigencia por el Decreto Ley 8.950 del 5 de abril de 1933 y el país quedó comprometido a establecer métodos para la fijación de salarios mínimos. Se estableció en el artículo 1 del Convenio 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).

1 «It follows that inequality at work has a *political* dimension, which is intimately connected to its economic dimension. Yet *must* work relations be authoritarian and undemocratic? Are aspirations for industrial democracy utopian?»

Antes de la creación de los Consejos se utilizaban tres procedimientos de fijación de salarios:

- a. Por convenios colectivos de acuerdo a la Ley 9675 del 04/08/37. Según el Director General del Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexados Julio Sanguinetti, durante el primer semestre de 1937 surgieron movilizaciones por aumentos de salarios que encontraron buena disposición en las empresas siempre que no quedaran en una posición de desigualdad en la competencia. Por otra parte, entre los trabajadores:

Las organizaciones más importantes existentes en la época, habían abandonado los métodos de la acción directa y aceptado los de acción conjunta. El momento era, en consecuencia, propicio para ir dando base de solución a los conflictos, por lo menos una salida, dentro de un ordenamiento jurídico (Sanguinetti, 1949: 212).

Según Sanguinetti:

[...] decenas de laudos de los Consejos de Salarios son en verdad reproducción de convenios colectivos concertados por las partes. En otros casos, el propio laudo es reforzado por convenios colectivos incorporados a su texto o celebrados simultáneamente para resolver problemas que dentro de la ley no tenían solución o tenían soluciones peligrosas o vulnerables (1949: 215).

Barbagelata destacó:

Es cierto que la práctica de los convenios colectivos se conoce desde fines del siglo pasado, pero el legislador omitió reglamentarla hasta la Ley 9675 de 4 de agosto de 1937 que, en puridad, se limitó a reconocer la existencia de estos acuerdos y a prestarles sanción al tiempo que creaba una categoría de convenios obligatorios para toda la profesión (1954: 7).

Al mismo tiempo, señaló que la ley no definió ni explicó qué debía entenderse por «*convenios celebrados entre patronos y obreros*», como tampoco delimitó el ámbito de aplicación o sus efectos, pero facultó al Instituto Nacional del Trabajo y Servicios Anexos y al Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay a vigilar su cumplimiento (Barbagelata, 1954: 43).

- b. Por comisiones tripartitas para los trabajadores a domicilio de acuerdo a la Ley 9910 de 05/01/40 y el decreto reglamentario de 19/07/40 se fijaron las condiciones de trabajo y los salarios, diferenciando la situación de talleristas y de obreros. Se complementaron con los decretos de 10/03/44 y 25/04/41, la Ley 10.441 de 20/08/43 y el decreto de 19/10/45. Las Comisiones de Salarios estaban integradas por igual número de representantes de los trabajadores y de los patronos, presididas por un representante del PE, con la función de fijar el salario mínimo. El PE debía delimitar el ámbito profesional y geográfico de cada

comisión. El decreto de 1941 creó siete comisiones para la industria del vestido en Montevideo, que en 1945 fueron nueve y en 1949 se agruparon en cuatro. El régimen se derogó con la aprobación de la ley de Consejos de Salarios.

- c. Por el Estado en algunos casos excepcionales, predominantemente para finalizar un conflicto. El primero fue en 1922 para las telefonistas empleadas efectivas en Montevideo en la compañía Telefónica de Montevideo; el salario mínimo del trabajador rural en 1923; equiparando los obreros que trabajan en obras públicas ejecutadas por el Estado con los obreros que trabajan en obras públicas ejecutadas por particulares; salarios mínimos por categoría en la industria de la construcción, con vigencia al 01/06/43 y una duración de dos años. En 1940 se aumentaron los salarios en la industria de la construcción y en 1943 en la empresa de tranvías, en ambos casos por leyes y para finalizar un conflicto.

En los meses siguientes a la aprobación de la ley de creación de los Consejos de Salarios en noviembre de 1943 y mientras se procesaba la convocatoria, el Parlamento aprobó varias leyes extendiendo progresivamente un aumento de salarios a todas las actividades privadas, excluyendo a los trabajadores rurales y del servicio doméstico. Teniendo en cuenta que los trabajadores rurales no tenían Consejos de Salarios, se fijó por ley el salario mínimo en general y particular para los trabajadores de la esquila, una actividad zafral. Plá Rodríguez (1956, t. II) registró las siguientes leyes y decretos:

1. Aumento de salarios en el comercio hasta que funcionen los Consejos (Leyes 10.439 de 06/06/44, 10.494 de 16/06/44 y 10.945 de 16/06/44, Decretos del 12/06/44, 17/07/44 y 10/11/44). La primera ley incluía solo a una parte de los empleados de comercio, la segunda aclara la fecha de vigencia y la tercera extiende los aumentos a todos los empleados; como resultado de este conjunto de normas se aumentaron los salarios para todos los trabajadores del comercio con vigencia al 01/05/44. El fundamento compartido por la mayoría de los legisladores eran los bajos salarios, señalándose en el debate que el 40% de los empleados ganaban menos de \$ 50 por mes. Los sueldos hasta \$ 50 se aumentaron un 20%; el excedente hasta \$ 70 en 10%; el excedente hasta \$ 150 el 5% y los superiores a \$ 150 pasaban a \$ 166. Las leyes ratificaron las ocho horas diarias de trabajo (se discutió su reducción a siete) e incluyeron el pago por despido.
2. Extensión de los aumentos a los empleados de bancos, cajas bancarias, cajas populares y similares, Ley 10.510 de 11/08/44. Se mantuvo el pago por despido establecido en el decreto Ley 10331 de 29/01/43 por ser más beneficioso.
3. Extensión de los aumentos a la industria y actividades privadas (Ley 10.542 de 20/10/44 y Decreto del 10/11/44) excepto a actividades

con Consejos de Salarios convocado, obreros destajistas, la construcción, el servicio doméstico, los trabajadores rurales y los trabajadores a domicilio. Tuvieron vigencia desde el 01/05/44 excepto para la industria y servicios públicos prestados por privados, que entraron en vigencia a partir del 16/10/44.

4. Se aumentaron en \$ 0,30 todos los jornales mínimos por categoría para la Construcción (Ley 10.617 del 25/05/45) hasta que se expida el Consejo de Salarios y con vigencia al 01/06/45.
5. Se fijó el salario mínimo rural (Ley 10.809 de 16/10/46). Para trabajadores de actividades agrícolas o ganaderas, mayores de 18 y menores de 60 años, \$ 30 por mes y de 16 a 18 años, \$ 18 por mes. Se debería proporcionar alimentación y combustible a las familias radicadas en los predios.

Se fijaron escalas de salarios en dos casos:

1. Los trabajadores de obras y servicios públicos prestados por privados, que se ajustaban de acuerdo al aumento de los salarios públicos en las mismas actividades. Por Ley 10.593 del 23/12/44 y Decreto del 27/12/44 (anterior, Ley 9.953 del 04/09/40) y por Ley 10.716 del 27/07/46.
2. Los trabajadores de la esquila, en el momento de comenzar cada zafra. Por Ley 10.844 del 22/10/46 la escala va de \$ 6 el jornal del capataz a \$ 2,50 el peón ayudante mayor de 18 años y \$ 1,80 los menores de esa edad. Por Ley 10.957 del 25/10/47 se introducen remuneraciones a destajo, y se mantiene el salario mínimo del peón ayudante en \$ 5 para los mayores de 18 y \$ 3,50 para los menores. Posteriormente (Ley 11.718 del 27/09/51) se diferencia la remuneración según el uso de máquina o tijera.

También se registraron algunas excepciones:

1. Para la industria de la madera (Ley 10.693 del 28/12/45) un aumento de \$ 0,30 para todas las categorías con vigencia al 01/01/46. Se citan como antecedentes el Convenio colectivo de 1937, la Ley 10.434 del 09/07/43 y la de 23/05/45 que solo aumentó los salarios mínimos.
2. Plomeros y cloaquistas, por Ley 10.698 del 03/01/46 un aumento del 15 % en el Departamento de Montevideo.
3. En la industria metalúrgica se aumentó en \$ 0,70 el jornal desde el 02/05/46 y hasta que laudaran los Consejos (Ley 10.722 del 13/04/46). El objetivo de la ley fue resolver una huelga en la industria, lo que generó un importante debate.

Con la aprobación de la Ley 10.449 del 12 de noviembre de 1943 se estableció un procedimiento para fijar salarios mínimos, un marco legal para regular las relaciones laborales y promocionar la negociación colectiva tripartita. Se reglamentaron las elecciones de los representantes de los trabajadores y los empresarios (Decretos 1119/943 del 19/11/43 y 1880/944 del 30/06/44), se

clasificaron las actividades en veinte Consejos (Decreto 815/944 del 21/04/44) y se reglamentaron las funciones de conciliación (Decreto 2330/944 del 29/09/44).

Dos aspectos que justifican un análisis más detallado son las referencias a los salarios de las mujeres y de los jóvenes.

Con relación al primer aspecto, Abdala señaló que:

La ley no establece distingos de sexos. De su contexto surge implícito el principio de a igual trabajo, igual salario. El legislador, sin embargo, expresó sus reparos en cuanto al efecto de esa aplicación en nuestro medio incipiente, ante la posibilidad de la preferencia del empleador frente a las tarifas análogas en idéntica función (1946: 17).

En un decreto del 14 de diciembre de 1945 se diferenciaron dos situaciones. Por una parte se hizo referencia a tareas femeninas y en ese caso se debía establecer un salario que tuviera en cuenta la justa valoración y jerarquía del esfuerzo, así como la función social e industrial. Por otra parte se hizo referencia a tareas que podrían cumplir hombres o mujeres y en este caso se podrían establecer salarios hasta un 20% menor para las mujeres; el fundamento fue que si la remuneración era la misma podría desestimular la contratación de mujeres y si la diferencia era muy grande podría generar un desplazamiento de los hombres. En estos casos quedó librado a cada Consejo establecer las diferencias de salarios teniendo en cuenta las tareas de cada categoría. Posteriormente se presentaron varios proyectos de ley que proponían la equiparación de salarios, pero no fueron aprobados.

La fijación de salarios mínimos por categoría implementó la discriminación de género, que se visualiza en los laudos de varias formas, disposiciones generales que establecieron que para las mismas tareas las mujeres tendrían una menor remuneración o definiendo una misma categoría en masculino y en femenino (por ejemplo obrero y obrera) estableciendo en el segundo caso una remuneración menor que en el primero.

Cabe observar que en los laudos solo se encontraron estos indicadores visibles de discriminación de género, lo que no agota el conocimiento del problema para lo cual hay que tener en cuenta otros indicadores como si se contrataron mujeres o no, así como la igualdad de oportunidades para los ascensos, entre otros.

Con relación a los jóvenes la ley estableció en su artículo 16 que en fijación de salarios mínimos por categoría se tendrían en cuenta las situaciones derivadas de la edad. Se fijaron tres límites, de 14 a 16, de 16 a 18 y de 18 a 20 años, limitándose la duración de la jornada y el número de menores en algunas actividades; y en muchos casos estableciendo un plazo en el puesto para cambiar de categoría. Estas categorías tenían un componente de formación en el puesto y al mismo tiempo implicaban menores niveles de salarios (Abdala, 1946: 19).

De Ferrari consideró que estas disposiciones se interpretaban en los laudos en forma discriminatoria para los jóvenes, estableciendo remuneraciones más bajas a aprendices que, por una parte, podrían tener la misma capacidad y

rendimientos que un adulto y por otra parte, la ley solo facultaba a los Consejos a reglamentar el aprendizaje y no a establecer remuneraciones en función de dicho proceso (1955: 164).

La información obtenida de los laudos no es suficiente para extraer una conclusión categórica sobre el grado en que se combinaban los componentes formativos pero aportan la identificación del hecho, su ubicación por subgrupo de los Consejos y su evolución, como elementos imprescindibles para un análisis más profundo.

La convocatoria a los Consejos logró la respuesta de los actores sociales, canalizó los conflictos en torno a los niveles de salarios y fue el cimiento de la institucionalización de un SRLL. La importancia de los Consejos resalta cuando se compara con la pobre respuesta que tuvo la ley de Convenios colectivos de 1937, que daba garantías a las negociaciones espontáneas de las organizaciones de trabajadores y patrones. Se explica por la debilidad de las organizaciones sindicales y el desinterés de los patrones por la negociación de los salarios y otras condiciones de trabajo.

Se podría atribuir al carácter obligatorio de las negociaciones el principal factor explicativo de la importancia que adquirieron los Consejos y como resultado, el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y el surgimiento de una cultura de negociación, como las condiciones que le dieron permanencia. Posteriormente, durante los períodos de suspensión de la convocatoria se convirtió en una reivindicación exclusiva de las organizaciones sindicales.

De acuerdo con la ley de creación de los Consejos, cada Consejo «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» (art. 9) y «fijarán el salario mínimo aplicable a cada categoría» (art. 15).

El Poder Ejecutivo se reservó la facultad, actuando en Consejo de Ministros, de

[...] observar un salario acordado, cuando a su juicio no llene las exigencias de un mínimo racional por demasiado bajo. En tal caso, si el Consejo observado no rectifica convenientemente su resolución, el Poder Ejecutivo podrá establecer el mínimo (art. 15).

Del art. 5^o se desprende que quedaron excluidos los funcionarios públicos, los trabajadores rurales y el servicio doméstico. Los proyectos de extender los Consejos reaparecieron posteriormente para los trabajadores del sector público (11/03/46) y para los trabajadores rurales (10/09/47), sin lograr aprobación (Plá Rodríguez, 1956, t. I: 491-493 y 567-568).

En 1944 comenzaron a convocarse las elecciones de representantes de empresarios y trabajadores, se inició el funcionamiento de los primeros Consejos y se resolvieron los primeros laudos. Funcionaron los veinte Consejos y en cada uno se crearon varios subgrupos. En las primeras elecciones votaron algo más de 42.000 trabajadores de un total de casi 97.000 habilitados en trece grupos y un subgrupo sobre los que se dispone de información. Se aprecian altos porcentajes

de votantes de obreros con relación al número de habilitados, que van desde mínimos de 57 % en la química y 63 % en la metalurgia hasta máximos de 79 % en gráficos y 76 % en el transporte. El comercio constituyó una excepción con un 8 %. No se dispone de información acerca de la participación de patronos en esta elección, salvo que en el mismo grupo —Comercio— participaron 89 votantes patronales (Abdala, 1946).

Los Consejos se transformaron en el principal escenario del SRLL que surgió como un componente de una transición en múltiples aspectos del proceso histórico. En el plano político, desde el golpe de Estado de 1933 hacia la democracia consolidada en 1946. En la dimensión económica, desde la estrategia agro exportadora que comenzó a agotarse durante la crisis de 1929, hacia la de sustitución de importaciones para el mercado interno. En el plano social, por la importancia creciente de los empresarios y el proletariado industrial (Notaro y Fernández Caetano, 2012).

En la óptica gubernamental el nuevo escenario facilitaría el entendimiento, promovería la pacificación y la armonía social, junto con un objetivo de justicia social, ya que permitiría mejorar los salarios de los trabajadores sin organización sindical. Sanguinetti consideró que con la ley

[...] el país instituyó un método de fijación de salarios y por cuyo conducto el legislador quiso asociar al Estado, al capital y al trabajo en una obra de pacificación social, en un noble empeño por alcanzar el entendimiento —camino único hacia soluciones duraderas— como fruto de un trabajo perseverante ejecutado en común en planos de comprensión y armonía exentos de agresividades no solo estériles sino nocivas (en Abdala, 1956: 11-12).

El Estado asumió un papel protagónico en la articulación entre las organizaciones sociales en los conflictos sociales y su institucionalización. Según Jacob (cit. por Porrini, 2005: 134) se observaba la «búsqueda de un modelo armónico de acción entre los administradores del Estado, los grupos de presión patronales y en ocasiones representantes de otros intereses (cooperativas, agricultores, etcétera).»

Para Frega, Maronna y Trochón,

el gobierno a partir de los años cuarenta buscará instrumentar mecanismos de conciliación entre los distintos sectores sociales, tratando de evitar radicalizaciones peligrosas para la paz y el orden social. El aval de los EE.UU. en el proceso de «redemocratizar» al país, debió jugar como factor estimulante (1985a: 28).

Destacan la influencia de las ideas keynesianas sobre la necesidad de intervención del Estado para lograr equilibrios sociales y resultados económicos en el control de la inflación, la redistribución del ingreso y el nivel de empleo.

El contexto histórico

El proceso que desembocó en la creación de los Consejos de Salarios y el surgimiento de un SRLL en el Uruguay se inició a fines del siglo XIX, por la acción de un conjunto de condiciones políticas, económicas y sociales, nacionales e internacionales. Como principales condicionantes desde el comienzo del siglo XX se destacan:

- a. la inestabilidad política que se manifestó en períodos de dictaduras que se alternaron con períodos de democracia, y en estos últimos, los cambios de partidos de gobierno que se tradujeron en las políticas públicas;
- b. la inestabilidad económica que se manifestó en períodos de crecimiento alternados con profundas crisis;
- c. los cambios en la estructura social por la industrialización sustitutiva de importaciones que desarrolló la clase obrera y la burguesía urbanas, la migración rural-urbana que alimentó un sector informal y la creciente participación del Estado que generó la burocracia (Notaro y Fernández Caetano, 2012).

La mayor parte del período está comprendido en el «neobatlismo», definición de «la serie de características económicas, sociales, políticas e ideológicas que identifican el proceso histórico nacional entre 1946 y 1958» (Nahum *et al.*, 1998: 96).

En la economía, el período se caracterizó por el rápido crecimiento promovido por la industria sustitutiva de importaciones para el mercado interno hasta mediados de la década de los años cincuenta, su estancamiento posterior, el aumento progresivo de la inflación y el comienzo de problemas en las relaciones económicas internacionales.

La economía uruguaya creció a tasas importantes durante la primera mitad del siglo veinte, primero por el impulso de las exportaciones ganaderas y luego por la sustitución de importaciones industriales para el mercado interno. La segunda guerra mundial generó una mayor demanda y altos precios de la carne vacuna y la lana principalmente, pero la economía se estancó. Al desabastecimiento producto de la guerra se le sumaron la crisis del agro y la reducida demanda interna consecuencia de los deprimidos salarios. Como resultado se acumularon reservas y otros activos externos (Faroppa, 1965: 81-84).

Como se puede apreciar en el cuadro 1 el Producto Bruto Interno (PBI) creció desde la finalización de la guerra y la inflación, medida por el Índice de Precios al Consumo (IPC) alcanzó a dos dígitos entre 1945-1947 con un promedio anual de 13 %.

Las diversas fuentes que estimaron la evolución y la composición del PBI coinciden en los aspectos relevantes y presentan diferencias sin importancia. (Bertino y Tajam, 1999; Bértola, 1991; BROU-BCU Cuentas Nacionales, 1968; Iecon, 1969a; Faroppa, 1965; Millot, Silva y Silva, 1972). Las tasas estimadas

de crecimiento industrial se sitúan entre un mínimo de 4,2 % y un máximo de 6,5 % para el período 1930-1955, con mayores tasas a partir de 1945 en todas las estimaciones.

Cuadro 1. Variaciones porcentuales anuales del IPC y el PBI		
Año	IPC	PBI
1945	13,1	2,2
1946	10,3	11,3
1947	15,3	0,7
1948	1,8	8,4
1949	5,0	3,9
1950	-4,2	3,0

Fuentes: IPC: DGEC-INE. PBI: CIDE, 1965, t. 1, Anexo 2.

Los indicadores de las relaciones económicas internacionales muestran tres situaciones distintas en la segunda mitad de la década de los años cincuenta. Al finalizar la segunda guerra mundial un sólida posición; desde 1947 a 1949 un deterioro por el aumento de importaciones postergadas durante la guerra que derivó en saldos negativos en cuenta corriente, reducción de los activos netos con no residentes y caída de las reservas internacionales netas. Finalmente, el año 1950 marca los efectos de la guerra de Corea en el aumento de los precios y las cantidades demandadas de las principales exportaciones, lo que generó un saldo positivo en cuenta corriente, el aumento de los activos netos con no residentes y de las reservas internacionales netas (cuadro 2).

Cuadro 2. Indicadores de las relaciones económicas internacionales. En millones de dólares			
Año	Saldo en cuenta corriente	Activos netos con no residentes	Reservas internacionales netas
1946	14,9	131,8	293,1
1947	-38,3	113,5	254,9
1948	-15,6	103,3	241,1
1949	12,5	113,9	216,3
1950	46,6	167,6	311,8

Fuente: Iecon, 1969b: 67-69, 77-78 y 86

El sistema de tipos de cambio múltiples para las exportaciones se complementó con un tipo de cambio fijo en \$ 1,90 por dólar para las importaciones (Iecon, 1969b: 110) desde 1940 hasta 1954; este tipo de cambio se combinaba a su vez con distintos niveles de aranceles, desde cero para los bienes de capital hasta 300% para los bienes de consumo; cupos, y prohibiciones. Como resultado,

[...] la sustitución de importaciones impuso la disminución de las compras al exterior de los bienes de consumo no duraderos a costa de las cuales se expandieron las adquisiciones de combustibles, materias primas y bienes de capital (Faroppa, 1965: 105).

La aceleración del desarrollo de la industria manufacturera de sustitución de importaciones para el mercado interno tuvo como resultado el surgimiento de un proletariado concentrado predominantemente en algunos barrios de Montevideo, como también el aumento de la importancia económica y política de los empresarios industriales, medida por el aumento del PBI industrial en el PBI así como por el aumento del número de empresas. Emergió un nuevo sujeto social en la década de los cuarenta: «una clase trabajadora urbano-industrial que está en pleno proceso de crecimiento» por la convergencia de trabajadores inmigrantes y del interior del país, así como la incorporación de mujeres y jóvenes, con una diversidad ideológica y organizativa: «en lo que pensamos fue su proyección histórica en la vida social y política de las agitadas décadas siguientes de los cincuenta y sesenta» (Porrini, 2005: 8).

Como apoyo al neobatllismo se destaca que,

La mayor parte del empresariado industrial, de gran desarrollo en el período, adhirió sus posturas, tanto por razones materiales (origen social diverso, tamaño de las empresas, el favor que disfrutó del Estado, etcétera) como por razones ideológicas [...] (Nahum *et al.*, 1998: 101-102).

Según los mismos autores, también se sumaron los agricultores concentrados en Paysandú, Canelones y Colonia. El proletariado urbano tuvo condiciones favorables para el logro de diversas reivindicaciones. Se señalan como opositores al proyecto a los propietarios rurales, el gran comercio tradicional y el sector financiero.

La economía tenía una gran dependencia de la moneda extranjera que generaban casi exclusivamente las exportaciones de carne y lana para importar petróleo, materias primas para la industria, maquinarias y algunos alimentos. Los ganaderos tenían como instrumento «retener su producción», lo que provocaba escasez de divisas, limitando las importaciones; se perdían reservas y el país quedaba al borde de la incapacidad de pagos externos (Iecon, 1969a: 314-322). El gobierno tenía que devaluar para que se reiniciaran las exportaciones y aumentar su disponibilidad de moneda extranjera, con lo cual exportando a precios internacionales dados, el complejo agroexportador aumentaba sus ingresos reales. Este sistema funcionó en ese círculo vicioso de estancamiento del nivel de actividad, pugna distributiva e inflación. Por períodos mejoraban los salarios reales o la rentabilidad industrial y comercial, la devaluación mejoraba los ingresos de los ganaderos y deterioraba los de los actores urbanos, y en ese relativo empate social y económico funcionaba la economía uruguaya.

La construcción de un índice de salarios

Cabe preguntar si las resoluciones de los Consejos de Salarios fijando salarios mínimos por categoría por grupos de actividades son un indicador adecuado de la evolución de los salarios reales.

Se puede tomar como referencia la construcción en el Uruguay del Índice Medio de Salarios (IMS) elaborado desde 1968 por el Instituto Nacional de Estadística (INE):

fue establecido por Ley 13.728 del 17/12/1968 con el objetivo de estimar la evolución de los ingresos corrientes de los trabajadores permanentes en relación de dependencia de los sectores público y privado formal de todo el país (INE, 2008: 1).

Se mantienen hasta hoy los criterios generales definidos en 1968 y se han introducido algunos ajustes que mejoran la medición, acompañan las nuevas modalidades contractuales así como las modificaciones en la importancia relativa de los diferentes sectores, clases de actividad y categorías laborales.

No incluye a los trabajadores privados en empresas con menos de diez puestos de trabajo ocupados, ni de las actividades comprendidas en las Secciones A (Agropecuaria), B (Pesca), C (Industria extractiva), O (Otras actividades de servicios comunitarias, sociales y personales), P (Hogares privados con servicio doméstico) y Q (Organizaciones y órganos extraterritoriales) de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Rev. 3. Tampoco incluye a trabajadores con regímenes de ocupación estacional o zafral (ejemplo: frigoríficos, ingenios azucareros y barracas de lana y frutos del país) o remunerados exclusivamente en especie.

El salario líquido se calcula restando del nominal los aportes a la seguridad social a cargo del trabajador y los impuestos a los ingresos. Se ponderan por sector, clase de actividad, grupo ocupacional y la muestra de empresas y unidades informantes. Dado que la variación en la cantidad de horas extras realizadas puede afectar el precio promedio por unidad de tiempo de los ingresos por trabajo, sin que se produzca un verdadero cambio en el salario, se excluyen los pagos por horas extras así como otras remuneraciones extraordinarias del concepto de «ingresos corrientes». El mismo razonamiento se aplica para los descuentos por inasistencia, paros, deducciones de incentivos por esas u otras causales, cambios de horario diurno a nocturno o viceversa, etcétera (INE, 2003: 12-13).

Se tienen en cuenta tres grupos ocupacionales: profesionales y técnicos, empleados y obreros en cada grupo genérico se eligieron categorías específicas; se consideran cuatro estratos de empresas según el número de ocupados y las ponderaciones se calcularon de acuerdo a la masa salarial por sector y clase de actividad, a partir de la información aportada por los organismos de previsión social para el sector privado y la ejecución presupuestal del año 2007 para el sector público. Se emplea el índice de precios de Laspeyres, en el cual, el precio utilizado es la remuneración por hora ordinaria, en cada categoría y en cada

empresa u organismo. Se formula: $IP_L = \sum p_t q_o / \sum p_o q_o$, siendo IP el índice de precios, p_o los precios (salarios como precio del trabajo), q_o las cantidades en el período inicial o período base y p_t los precios en el período posterior que se analice.

Es posible construir un índice de calidad similar al del INE con las resoluciones de los Consejos fijando salarios mínimos por categoría por grupos de actividades según los siguientes fundamentos:

- a. El índice de salarios para la industria manufacturera elaborado por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para 1945-1960, utilizó como fuente los salarios fijados en los Consejos. Davrieux explica que:

Los datos correspondientes al período anterior, 1945-1960, fueron obtenidos en la OPP, que lo construyó de acuerdo a la metodología establecida por el Banco Central del Uruguay (BCU) (Cuadro IV-i). Este índice está confeccionado a partir de una categoría ocupacional determinada: la de oficial. En las industrias en que no existía tal cargo se toma el que más se asimila. En su elaboración se tienen en cuenta las publicaciones aparecidas en el Diario Oficial de lo resuelto por los Consejos de Salarios y Convenios Colectivos (Davrieux, 1970: 16-17).

Comprende las agrupaciones 20 a 39 de la CIU con exclusión de la agrupación 32, por ser una actividad estatal (Davrieux, 1970: 16). No se explicita cómo se ponderan las 19 agrupaciones para estimar el índice. Desde 1961 el BCU continúa la serie y agrega industrias extractivas, de la construcción y el comercio. Davrieux eligió el índice OPP-BCU a pesar de disponer de la información del Ministerio de Industrias y Trabajo (MIT) para varias actividades (construcción, cinco ramas manufactureras, dos extractivas, transporte urbano de pasajeros en ómnibus y algunos servicios) para tres categorías (peón, medio oficial y oficial) de Montevideo desde 1943 a 1952 (Ministerio de Industrias y Trabajo, 1953). El mismo índice fue utilizado en trabajos académicos sobre la industria manufacturera sin ninguna relativización como por ejemplo Bértola (1991: 203-204) y Camou (2000: 6-7).

- b. En el momento de aprobación de la ley existían algunos sindicatos y algunos convenios colectivos, pero la cobertura era muy baja. La eventual negociación de salarios tenía lugar en condiciones de gran desigualdad en las relaciones de poder con los patrones. Los Consejos estimularon el desarrollo de las organizaciones sindicales y obligaron a los patrones a negociar aumentos de salarios.
- c. Como indicador indirecto cabe mencionar la resistencia patronal al funcionamiento de los Consejos, desde sus orígenes hasta la fecha. Las gremiales patronales se manifestaron contra la ley, dejaron numerosas observaciones en los laudos señalando que los aumentos establecidos llevarían a muchas empresas a la quiebra, pudieron bajar los salarios reales durante los períodos en los que los Consejos no funcionaron (1968-1984, 1992-2004) y continúan, en 2011, reivindicando la negociación voluntaria y por empresa.

- d. En comparación con los índices de salarios, las resoluciones de los Consejos tienen ventajas y limitaciones. Los índices ponderan las categorías y las actividades, lo que se transforma en una desventaja cuando la importancia relativa cambia y las ponderaciones permanecen. Las resoluciones de los Consejos pueden no cumplirse y algunas empresas pagar salarios menores a los establecidos, sobre todo a los trabajadores no registrados, que el Índice de Salarios del INE tampoco tiene en cuenta. Por otra parte se pagan salarios mayores a los mínimos establecidos en situaciones excepcionales: 1) al personal de confianza; 2) en las empresas de mayor productividad para captar a los trabajadores más calificados; 3) como remuneraciones variables cuando se cumplen determinadas condiciones; 4) como pagos no registrados, una práctica habitual en empresas que evaden impuestos y aportes a la seguridad social. Estas situaciones tampoco las registra el Índice del INE.
- e. Finalmente, la respuesta al resultado de ayer se da con el diario de hoy. Si las resoluciones de los Consejos fueran irrelevantes no hubieran funcionado durante tanto tiempo ni hubieran generado polémicas desde el largo proceso de creación hasta la actualidad.
- f. En este documento se elaboran dos índices de salarios mínimos de obreros y empleados fijados en los Consejos de Salarios, es decir, trabajadores urbanos de la actividad privada excluyendo al servicio doméstico y las actividades primarias. No incluye a las mismas actividades que el índice del INE (A, B, C, P y Q según la CIU Rev. 3), las remuneraciones en especie, por horas extra, otras extraordinarias o por condiciones de trabajo ni los descuentos. Se diferencia del índice del INE en que no tiene en cuenta al personal directivo; se trabaja con un censo de categorías y no con una muestra lo que aumenta la representatividad; se tienen en cuenta los salarios nominales y se ponderan los tipos de ocupación en dos hipótesis y los grupos de Consejos. La metodología detallada se presenta en el Anexo Metodológico.

La información disponible sobre salarios

La ley de creación de los Consejos fue precedida por el informe de la Comisión parlamentaria sobre las condiciones de vida y la pobreza de los trabajadores (Cámara de Representantes, 1939). Se aprobó como un instrumento para aumentar los salarios teniendo en cuenta el punto de vista de los empresarios y con el Estado como mediador. El PE se reservó la facultad de modificar las resoluciones si los salarios se consideraban muy bajos. Por lo tanto se puede partir de la hipótesis de que los salarios eran bajos y probablemente descendentes en términos reales a principios de la década de los años cuarenta.

Se analiza aquí la información disponible sobre la evolución de los salarios generada en el período 1914-1943, con el objetivo de identificar posibles

lagunas y contradicciones así como para estimar los niveles de salarios previos al funcionamiento de los Consejos.

El Ministerio de Industria (1927) publicó alguna información de salarios sin ninguna precisión metodológica. Deflactados por una canasta de costo de vida de una familia obrera (Nahum, 2009: 307) y promediando algunos años se obtuvieron los resultados que se presentan en el cuadro 3:

Cuadro 3. Salarios reales a precios de 1943		
Períodos	Tranvías	Industria manufacturera
1914/17	50,1	47,8
1918/20	47,7	45,8
1921/23	60,1	54,2
1924/26	68,1	62,3
Fuente: elaborado con información del Ministerio de Industria (1927) y Nahum (2009)		

Se observa un aumento de los salarios reales del 30,3 % en la industria manufacturera y de 35,9 % en la empresa de tranvías. En el mismo documento se estimó que en 1926 dos tercios de los asalariados de la industria y el comercio, 60.400 personas, tenían un ingreso mensual inferior a \$ 50 (\$ 64,9 de 1943) que les impedía cubrir el costo de vida de la familia obrera de ese año estimado en \$ 57,50. Como se verá más adelante con los Consejos funcionando para la mayor parte de las actividades, en 1945 el salario promedio de los obreros se podía estimar en \$ 75 a precios de 1943, un 15 % por encima del salario de la industria manufacturera en 1924/1926.

Un segundo período a tener en cuenta es el de la crisis de 1929. Hay consenso entre los historiadores sobre la caída del nivel de actividad y el aumento del desempleo durante esos años. Según Bertino y Tajam (1999) el PBI cayó un 19,4 % desde 1930 hasta 1933 y el PBI de la industria manufacturera un 12,6 % en el mismo período. En 1930 ambas variables habían alcanzado un máximo y en 1933 un mínimo desde donde comienza la recuperación con fluctuaciones. Según Millot, Silva y Silva (1972: 255) con cifras de la Oficina Nacional de Trabajo, el desempleo alcanzó a 30.000 personas en 1930 y llegó a 40.000 en 1932-1933, descendiendo en los años siguientes.

Dos canastas miden el costo de vida de la familia obrera, la segunda desde 1931 y en ambas se cita como fuente los anuarios estadísticos y el Banco de la República (BROU) (Nahum, 2009: 307/310). De acuerdo a la primera si los salarios nominales no hubieran cambiado, los salarios reales de los obreros habrían bajado en 1929-1930 para volver al nivel de 1928 en los dos años siguientes. La segunda, en la misma hipótesis de salarios nominales estables, coincide con la primera en el descenso de los salarios reales hasta 1933-1934 y el aumento en 1935.

Las medidas adoptadas en el período muestran la preocupación del gobierno dictatorial por atenuar los impactos de la crisis sobre las condiciones de vida de las familias de los trabajadores. El aumento del desempleo motivó un conjunto de medidas entre las que se destacan las obras públicas, un fondo para «trabajos de socorro» que se repartió entre las intendencias en 1934 y de fondos provenientes de la revaluación del oro a comisiones distribuidoras de trabajo en 1935. Se crearon comedores populares y la Caja de jubilaciones de la industria, comercio y servicios públicos en 1934 (Jacob, 1983: 103-109). En este contexto es poco probable que los salarios nominales o reales aumentaran.

El Ministerio de Industrias y Trabajo (1940) difundió información de salarios de industrias extractivas, catorce ramas de la industria manufacturera y de la industria de la construcción de 1938 y 1939 (cuadro 4). Se explica que

Los salarios promediales se calculan sobre la base del promedio del salario efectivo recibido por los obreros. Es el cociente del total de lo pagado en jornales con respecto al número de obreros. En su monto entran dos factores en juego: el mayor número de horas promediales trabajadas por cada obrero, de acuerdo con la necesidad de la industria y el aumento o disminución del precio promedio de los jornales.

Esta información sugiere que la caída de los salarios reales que produjo la crisis de 1929-1933 no se recuperó plenamente en los años siguientes ya que los salarios reales a precios de 1943 en la industria manufacturera fueron significativamente inferiores a los de 1924-1926.

Años	Extractivas	Manufactureras	Construcción
1938	52,5	50,7	45,8
1939	48,4	47,8	43,5

Fuente: elaborado con información del MIT (1940) deflactada con el IPC de la DGEC

Si suponemos los salarios nominales de 1938 y 1939 constantes durante los años siguientes y los deflactamos con el IPC elaborado por la Dirección General de Estadística y Censos (DGEC), se puede extender la serie hasta el comienzo de los Consejos y comparar los resultados (cuadro 5). Entre 1939 y 1943 el aumento del costo de vida se estimó en 19% y en 1945 en 13%, lo que fortalecía la necesidad de encontrar formas de negociación de aumentos de salarios. Como se ha visto (en 2.2.d) en el transcurso de 1944 todos los salarios nominales de los trabajadores comprendidos por los Consejos tuvieron un aumento del 10% en distintos momentos, de modo que en 1945 este aumento debe tenerse en cuenta. El aumento promedio de 1944 para la industria manufacturera fue del 6% en los salarios nominales y por lo tanto, muy cercano al que registran Millot, Silva y Silva de 5,2%. Los aumentos de los salarios por las leyes aprobadas en el

transcurso del año 1944 implican que en 1945 los salarios nominales deberían ubicarse, como mínimo, un 10 % por encima de los niveles de 1943.

Los resultados deben entenderse como un piso ya que es probable que en el período aumentarán algunos salarios nominales.

Cuadro 5. Salarios reales promedio de la industria manufacturera y de la construcción de precios de 1943	
Años	Industria
1940	45,6
1941	45,5
1942	44,1
1943	41,3
1944	40,0
1945	38,9

Fuente: elaborado con información del *Registro de Leyes y Decretos* (1944) deflactada con el IPC de la DGEC

Los \$ 40 de remuneración promedio en 1944 y los \$ 39 de 1945 contribuyeron a fundamentar el importante aumento de salarios nominales que se produjo con los Consejos ya que como se verá, el salario promedio de los obreros se puede estimar en \$ 75 en 1945 (ver 4.1).

En la ley aprobada en noviembre de 1943 se eliminó un artículo del proyecto que proponía fijar salarios mínimos para el comercio, la industria y los servicios públicos prestados por privados en \$ 50 mensuales lo que permite suponer que era un aumento importante, supuesto consistente con la información del cuadro 2.5.3.

El panorama se completa con las estimaciones de Millot, Silva y Silva (1972: 209/231) según las cuales el salario promedio mensual de los obreros era de \$ 45,2 en 1938-1939 (a precios de 1943) y de \$ 47,44 para 1943. El primero se sitúa un 8 % por debajo del promedio que proporciona el Ministerio de Industria y el segundo un 20 % por encima del nivel estimado como piso en 1945 sin considerar los laudos de dicho año.

El diputado Eugenio Gómez, del Partido Comunista (PCU), presentó en la sesión de la Cámara de Representantes del 17 de abril de 1939 información sobre los salarios en distintas actividades y para algunas categorías de trabajadores. Fundamentó la necesidad de nombrar una «Comisión investigadora sobre las condiciones de vida y de trabajo de la clase obrera y, especialmente, sobre los salarios» (Cámara de Representantes, 1939: 120-126). Señaló que entre 1930 y 1936 según la Dirección de Estadísticas del MIT se produjo una disminución del salario real de los obreros de un 8 %. Destacó que el salario real promedio, sin descontar los aportes a la seguridad social, se redujo de \$ 44,79 mensuales en 1930

a \$ 40,74 en 1936 de acuerdo a los censos industriales. Consideró que el salario promedio estaba sobrevaluado en primer lugar porque son nominales y no se deducían los aportes a la Caja de jubilaciones y en segundo lugar, porque incluía al personal de dirección y a los empleados. Por otra parte, el costo de la canasta se ubicaba en \$ 63,34 por mes para una familia obrera compuesta por un matrimonio y tres hijos menores de edad; lo cual suponía condiciones de vida inadecuadas, como por ejemplo al establecer una cifra de alquiler que solo permitía arrendar una pieza. Gómez manejó una información detallada de los salarios de diversas actividades económicas y categorías ocupacionales, concluyendo que los salarios eran aún menores para las mujeres y en el interior del país.

La creación de la comisión fue aprobada y el informe que elaboró se discutió en la sesión del 17 de marzo de 1941 (*Diario Oficial*, 10368, 17/03/1941: 21-40). Entre 1939 y 1940 se visitaron 44 establecimientos con 23.760 obreros; teniendo en cuenta que en muchos de ellos el total de obreros aumentaba en determinadas épocas del año, este número podría alcanzar a 26.000.

Su actividad fue complementada por un estudio de la Dirección de Estudios Económicos del MIT que visitó 123 establecimientos con 29.193 obreros. El informe incluyó la composición de las familias de los trabajadores, los ingresos de la familia, la composición del gasto y la calidad de la vivienda. Se relevaron los salarios de seis categorías (capataces, oficiales, medio oficiales, ayudantes, aprendices, peones y obreros) en once grupos de actividad económica. Se calcularon los salarios por categoría y por actividad, como el promedio aritmético de los casos registrados, los mínimos y los máximos para cada una de las seis categorías en cada uno de los grupos y por empresa. Los grupos incluyeron actividades extractivas, industria manufacturera y algunos servicios públicos como la Compañía de Aguas Corrientes, la Compañía del Gas y Dique Seco y la ANCAP (MIT, 1946). La comisión no visitó establecimientos del grupo Construcción por existir un convenio colectivo registrado en el Instituto Nacional del Trabajo, pero la Dirección de Estudios Económicos del MIT incluyó al grupo en su encuesta y detectó que el ingreso del jefe de la familia era de \$ 57,35 por mes; sumados a otros ingresos se llegaba a \$ 67,57 para el hogar. Los días de trabajo mensuales considerados fueron 25 y además de los salarios mínimos se detectaron bonificaciones por superar la producción considerada «estándar» por las empresas. También se estimó la relación entre el valor de la producción y lo pagado a los obreros en la industria manufacturera, que muestra un descenso desde 1938 hasta alcanzar un mínimo en 1942 de 8,6%, y un ascenso luego hasta el máximo del período en 1945 con un 9,9%.

Se aprecian importantes diferencias de salarios para trabajadores de similar calificación en las diferentes actividades. Los peones tenían una remuneración mínima de \$ 30 mensuales en la industria química, un máximo de \$ 62 en los servicios públicos (gas, agua), y la mayor parte de las observaciones se ubicaban entre \$ 40 y \$ 50. Los medio oficiales tenían un mínimo de \$ 32,50 en textiles, un máximo de \$ 66,25 en la industria química y la mayor parte de las

observaciones se ubican entre \$ 50 y \$ 60. Los oficiales tenían un mínimo de \$ 50 en textiles, un máximo de \$ 90 en la química y la mayor parte de las observaciones se ubicaban entre \$ 70 y \$ 80. La química tenía mayores niveles de remuneración para los trabajadores más calificados y los servicios públicos para los menos calificados (peones y aprendices).

La fluctuación a la baja de 1947 no se observa en las industrias frigorífica y del vidrio. La caída de los salarios reales de 1950 a 1952 tiene más excepciones, los salarios reales en las industrias metalúrgica y de la madera permanecieron estables, en la del vidrio aumentaron y en la construcción todas las actividades presentaron un importante aumento, de modo que en 1952 los salarios reales se encontraban entre 32 % y 65 % por encima del nivel de 1943, según la actividad (cuadro 6).

Una mejor aproximación se puede realizar analizando por separado tres grupos de alta importancia relativa. En el grupo 5 (industria metalúrgica) el salario real de los peones aumenta hasta 1952 y en este año se ubicó un 111 % por encima del nivel de 1943; el salario del medio oficial aumentó un 76,9 % en el mismo período y el de los oficiales tuvo un leve descenso en los últimos dos años, ubicándose en 1952 un 89 % por encima del nivel inicial (Anexo Estadístico, cuadro A.1).

En el grupo 7 (Industria frigorífica), las tres categorías consideradas tienen la misma evolución, aumentando hasta 1950 y caen luego para ubicarse en 1952 en el nivel de 1948: los peones un 59 % por encima de 1943, los medio oficiales un 30 % y los oficiales un 19 %. Se aprecia también una relación inversamente proporcional entre el aumento de salarios y el nivel de calificación (Anexo Estadístico, cuadro A.2).

En el grupo 12 (Industria de la construcción) se hizo un promedio aritmético de los salarios de las mismas categorías de todas las actividades que integran el grupo. Se aprecia que todos los salarios reales aumentaron durante todo el período y en 1952 se registraba un aumento del 62,8 % para los peones, de 48,8 % para los medio oficiales y de 54,4 % para los oficiales (Anexo Estadístico, cuadro A.3).

La metalurgia y la construcción muestran los mayores aumentos para los peones y los menores, lo que impide establecer una relación entre el aumento de salarios y el nivel de calificación.

Millot, Silva y Silva (1972) construyeron series de ocupación y salarios para el período 1930-1947 para algunas ramas de la industria manufacturera. Para el año 1943 estimaron en 88.535 el número de ocupados, de los cuales 76.396 obreros y el resto empleados. Del total de obreros, el 31,9 % estaba en la industria alimenticia, 10,6 % en textil, 7,9 % en metalúrgica, 5,7 % en vestimenta, 5,6 % en cuero y 5,3 % en bebidas. En las estimaciones de 1943 el salario promedio mensual de los obreros era de \$ 47,44, con un mínimo de \$ 32,64 en la industria del cuero y 38,43 en la industria del tabaco, máximos de \$ 57,12 en equipo de

transporte y de \$ 55,34 en imprentas. En nueve ramas el salario promedio se ubicaba entre \$ 39 y \$ 44 (Anexo Estadístico, cuadro A.4).

La información disponible desde 1920 hasta 1943 es contradictoria, tiene imprecisiones metodológicas y no permite construir un índice de salarios, pero se puede evaluar y utilizar para identificar las principales tendencias. Es posible concluir que los salarios de la mayor parte de los trabajadores urbanos se ubicaban por debajo del costo de vida de la familia obrera a mediados de la década de los años veinte, cayeron durante la crisis de 1929-1933 y la recuperación posterior no alcanzó los niveles previos a la crisis.

Cuadro 6. Salarios reales mensuales promedio por Grupo de Consejo de Salarios. A precios de 1943							
Actividades	Ocupados	1943	1946	1947	1948	1950	1952
1. Comercio minorista	s.i.						
Panaderías	s.i.	65	85	97	95	119	113
Almacenes, fiambrerías, etc.	s.i.	61	-	52	-	78	75
2. Transporte*							
Cutesa	2.800	70	107	93	121	156	144
5. Metalúrgica	4.000	68	-	107	-	129	130
7. Frigoríficos	8.300	90	86	96	121	157	120
11. Vidrio	1.830	95	-	110	-	128	150
15. Madera (envases)	s.i.	60	-	61	-	100	103
12. Ind. de la Construcción	s.i.						
Caleras	130	87	-	68	-	107	115
Extracción de arena	900	81	-	70	-	125	134
Construcción	s.i.	80	82	71	92	115	121
Pinturas en general	s.i.	80	81	71	91	109	114
Herrería de obra	s.i.	82	84	72	99	98	116
Pavimento y saneamiento	s.i.	89	89	77	109	136	131

Fuente: elaboración propia con datos de MIT, 1953.
El número de ocupados son los miles de trabajadores habilitados para votar en los Consejos de Salarios en 1944.
* Los trabajadores habilitados para votar en el transporte eran 12.200

En el cuadro 7 se sintetiza la información sobre la situación de partida de la actividad de los Consejos de Salarios. Los salarios de los peones se ubicaban entre \$ 57,5 y \$ 70 mensuales, los de medio oficiales entre \$ 62,5 y \$ 112,5 y los de oficiales entre \$ 75 y \$ 112,5. Los menores niveles corresponden a las obras públicas realizadas por particulares con salarios equiparados a los de los trabajadores del sector público en la misma actividad. Los mayores niveles corresponden a la construcción en todas las categorías y son similares en la industria frigorífica para peones y oficiales.

Cuadro 7. Salarios por actividad y categoría en 1943, en pesos de 1943

Categorías	Construcción	Obras públicas*	DEE-MIT 1953			
			Promedio	Industria metalúrgica	Industria frigorífica	Construcción
Aprendiz	37,5 a 62,5	25,0	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Peón	57,5 a 70,0	50,0 a 57,5	60,3	45	66	70
Medio oficial	80 a 112,5	62,5	79,3	65	93	80
Oficial	90 a 112,5	75 a 88	96,3	95	112	90
Capataz	107,5	90	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.

Fuente: elaborado con la información de los cuadros anteriores.

(*) A cargo de empresas privadas

La evolución de los salarios por Grupo de Consejo

Es útil presentar sintéticamente algunos aspectos operativos, que se verán con detalle en el Anexo Metodológico, para evitar su reiteración en el análisis de cada grupo de Consejo de Salarios. En primer lugar, las categorías de los laudos se clasificaron en ocho tipos de ocupación (TO) adaptando la CIUO-88 en su mayoría por el grado de calificación de las categorías que abarcan: personal directivo y profesionales (TO 1); técnicos y profesionales de nivel medio (TO 2); obreros calificados (TO 5) y semicalificados (TO 6); trabajadores no calificados de fábrica y de servicios (TO 7); y aprendices (TO 8).

En dos casos particulares se definen según la tarea que se realiza: empleados de oficina (TO 3) y vendedores (TO 4). Segundo, para dar una idea aproximada de lo que representan en la actualidad los salarios estimados en precios de 1943, se llevan a precios de 2010 con la evolución del IPC del período, que permite establecer un coeficiente de 190,552. Tercero, se utilizan dos hipótesis para la ponderación de los TO y estimar el promedio del salario real de cada grupo; en una es mayor la ponderación de los que tienen mayores salarios y por lo tanto se aproxima a una ponderación por masa salarial y en la otra es mayor la de los TO con mayor número de trabajadores y por lo tanto se aproxima a una ponderación por ocupación. Cuarto, se considera dispersión o brecha la relación entre el salario de cada TO y el promedio aritmético del grupo; se proporcionan los elementos para que el lector pueda controlar los cálculos, lo que evita incorporar esta información en el Anexo Estadístico. Quinto, la fuente de toda la información son los trabajos monográficos citados en el capítulo 1, la que a su vez se tomó de los laudos publicados en los diarios oficiales.

En lo que sigue se analizarán los principales aspectos de 18 de los 20 grupos, en particular, los niveles de salarios establecidos.

Grupo 1: Comercio

Está integrado por tres subgrupos: A) comercio detallista de la alimentación; B) comercio en general; y C) barracas de carbón, leña y sal. Incluye una gran cantidad de actividades, el subgrupo A) incluye 9; el B) a 76 y el C) a 4. Es por esta razón que existieron laudos generales abarcaron a todas las actividades del grupo y laudos parciales que quedaron enmarcados en el laudo general. El Consejo comenzó sus actividades en noviembre de 1944, laudó por primera vez en diciembre de 1945 y por segunda vez en febrero de 1949, en todos los casos con vigencia para la capital, completándose con laudos por departamento.

En la primera ronda el 76 % de los laudos se resolvieron por unanimidad, el 20 % dejándose constancia de reservas y el 4 % por mayoría del PE y los trabajadores. En la segunda ronda la unanimidad cayó al 35 %, mientras que las observaciones aumentaron al 56 % y las resoluciones por mayoría del PE con los trabajadores al 9 %.

Debido a las características del grupo el TO 4 (empleados de comercio) fue dividido en vendedores en local (TO 4.1); vendedores fuera del local o corredores (TO 4.2) y cajeros (TO 4.3).

Para fijar los salarios se combinaron los criterios de calificación del trabajador, el tipo de tarea y la antigüedad. Se definieron un total de 420 categorías laborales.

En el cuadro 1 se presentan los niveles de salarios reales promedio para los semestres analizados. Se puede observar un comportamiento similar en la trayectoria de todos los tipos de ocupación, así como una relación directamente proporcional entre la calificación del TO y el nivel de salario.

Cuadro 1. Grupo 1: Comercio. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 10	II 50	I 51	II 51
2	161,4	174,0	165,6	161,6	163,6	162,6	193,1	201,6	205,8	205,9	200,4	207,5
3	97,2	103,8	96,6	93,2	94,3	93,1	108,6	113,5	116,5	115,8	114,5	123,1
4.1	91,8	91,0	81,7	80,2	81,2	80,0	97,1	101,3	103,7	103,1	101,9	109,8
4.2	102,8	132,7	113,0	113,7	115,0	113,3	136,1	142,2	145,8	144,7	141,7	151,0
4.3	130,6	113,0	97,4	93,6	94,7	92,9	118,9	124,7	128,4	127,5	125,1	132,8
5	136,9	121,3	108,7	103,9	105,3	103,8	124,4	130,7	133,5	132,8	130,1	137,8
6	96,9	91,8	85,4	83,2	84,5	83,6	99,8	104,7	107,5	107,4	106,0	113,6
7	76,8	70,0	65,3	64,9	66,3	66,0	77,3	81,9	84,9	85,4	84,2	90,0
8	41,7	41,7	37,8	43,2	37,5	36,9	45,9	48,4	50,1	49,8	50,3	56,1

Los salarios presentan a lo largo del período una tendencia alcista con cierto descenso luego de la vigencia de cada ronda producto del aumento en el índice de precios. El TO 4.2 (vendedores fuera del local o corredores) tuvo el mayor incremento en el salario, un 47 %, mientras que el menor aumento lo tuvieron los trabajadores del TO 5 con un 1 %. Los salarios de los TO 2, 4.2, 4.3 y 5 se encontraban por encima del promedio al finalizar el período. El más cercano al promedio fue el TO 4.3 con un 6,6 % por encima.

La dispersión es mayor en los TO en que hay una menor cantidad de observaciones como es el caso de los tipos 2 y 4.3.

Las dos hipótesis no presentan grandes diferencias (cuadro 2). Hasta la segunda ronda vemos un descenso en los índices mientras que a partir de allí la trayectoria de los mismos fluctúa. Al final del período en el segundo semestre de 1951 se aprecia un aumento en torno al 12 % con relación al primer laudo en el primer semestre de 1946.

Cuadro 2. Grupo 1: Comercio. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO											
	146	1146	147	1147	148	1148	149	1149	150	1150	151
Hipótesis 1											
Promedio	105,9	104,4	95,3	94,2	94,2	93,2	111,8	117,3	120,5	120,2	118,4
Evolución	100,0	98,5	89,9	88,9	89,0	87,9	105,6	110,7	113,7	113,4	111,7
Hipótesis 2											
Promedio	98,5	98,1	88,5	87,1	87,6	86,5	104,3	109,4	112,3	111,9	110,2
Evolución	100,0	99,5	89,8	88,4	88,9	87,8	105,9	111,0	114,0	113,6	111,8
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	99,0	89,9	88,6	88,9	87,9	105,7	110,9	113,9	113,5	111,8

Tomando los salarios a valores del 2010, se encuentra un máximo para el TO 2 de \$ 39.539, y un valor mínimo para el TO 8 de \$ 10.6920, el salario del TO 4.3, el más cercano al promedio fue de \$ 25.305.

Con relación a la existencia o no de discriminación de género en los laudos, en este grupo se encuentra un solo caso. Fue para el subgrupo Mercado Agrícola en la segunda ronda en la que se creó una categoría de aprendices para el ingreso, en la cual se fija un salario menor para las mujeres. En el interior se encontraron tres casos: a) en Soriano para los subgrupos de Almacenes en los que se especificó que en todos los casos si la función era desempeñada por mujeres estas percibirían un porcentaje menor a la remuneración del hombre; b) en Soriano en la primera ronda del subgrupo de tiendas en la franja de \$ 70 a \$ 100 se fijó un aumento del 15 % para hombres y del 10 % para mujeres; c) en Salto, en el subgrupo Joyerías, las vendedoras recibirían un 20 % menos que los vendedores.

Grupo 2: Transportes

Está formado por los siguientes subgrupos: empresas de tranvías, de ómnibus interdepartamentales y de turismo, de transporte colectivo urbano de pasajeros, transporte interdepartamental de leche, el Ferrocarril Central del Uruguay, compañías de navegación aérea, empresas de encomiendas, de mudanzas y depósitos.

El primer subgrupo que comenzó a actuar en los Consejos de Salarios fue la empresa tranviaria, el 2 de enero de 1944. En el caso las empresas de transporte interdepartamental y de turismo, iniciaron su actividad en los Consejos de Salarios con la convocatoria el 8 de setiembre de 1944. El 22 de junio de 1944 se instituyó el Consejo de las compañías de navegación aérea.

La jurisdicción de los laudos varía según el subgrupo. La de empresas interdepartamentales, de turismo y las compañías de navegación aérea fue nacional. La de tranvías y CUTCSA de Montevideo, dado que realizaban el transporte de pasajeros en el departamento. El Ferrocarril Central del Uruguay tuvo un laudo

específico. La empresa de tranvías en 1947 y las de ferrocarriles en 1948 fueron estatizadas por lo que salen de los Consejos.

Para el grupo en su conjunto, se encuentran 1013 categorías definidas en los laudos, de las cuales 16 eran de dirección, 214 de administración (TO 2, 3 y 4) y 783 de obreros. Respecto a la forma de resolución, 14 laudos fueron aprobados por unanimidad, 5 por mayoría del PE y los representantes de los trabajadores y un solo laudo por mayoría del PE y los patrones.

Se aprecia que los TO del 2 al 7 tuvieron aumento en el salario real, siendo el TO 4 el de mayor incremento, un 237% (cuadro 3). En el TO 8 se observa una disminución en el poder de compra del salario con una mayor caída del 30,2%. En semestres donde se muestran caídas en el salario real, fue consecuencia por un lado de la inflación, y por otro de la ausencia de laudos que incrementen los salarios nominales.

Cuadro 3. Grupo 2: Transportes.
Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	II 44	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1									164,0	172,4	309,3	334,5	332,1
2				95,5	121,7	121,6	102,7	119,2	187,8	190,3	210,6	220,8	233,7
3	80,2	75,5	74,3	73,6	78,7	74,8	71,5	74,9	83,9	84,7	94,0	99,0	107,8
4				65,7	72,9	67,9	74,0	85,7	136,2	170,4	176,1	188,8	228,8
5	99,1	93,3	86,3	82,0	83,8	81,6	76,2	80,1	94,4	121,0	139,7	147,1	162,8
6	37,7	44,4	61,5	68,8	68,2	64,4	68,9	70,7	74,2	92,2	102,5	108,4	121,8
7	77,3	72,8	63,7	56,0	55,0	55,3	59,5	59,7	61,7	61,8	71,9	76,0	84,6
8	73,9	73,6	59,4	53,2	53,0	52,9	59,7	55,9	53,8	44,3	48,9	49,1	51,5

Relacionando los salarios por TO con el promedio del grupo (sin tomar los salarios del TO 1), en el segundo semestre de 1950, los TO 2 y 4 (correspondientes a categorías de empleados) tuvieron salarios superiores al promedio del grupo. A su vez, el salario promedio del TO 4, si bien está un 14% por encima, es el que más se aproxima al promedio. Dentro del resto de los TO que están por debajo del promedio, el TO 8 es el menor, representando un 26% del promedio.

Los índices de evolución del grupo presentan incrementos en ambas hipótesis en el salario real en el segundo semestre de 1950. La primera un 84,6% y la segunda un 104,1%, en promedio un 94,4% (cuadro 4). Los promedios máximos en las dos hipótesis se encuentran en el segundo semestre de 1950; los mínimos, en el segundo trimestre de 1945 y presentan un salto en el segundo semestre de 1948 como resultado del aumento del salario en los TO 2, 4 y 5.

En valores promedio de 2010, el mayor salario corresponde al TO 2 con \$ 44.528 y el menor de \$ 9.821 del TO 8. Comparando la dispersión salarial de las categorías dentro de cada TO, la misma aumentó para todos los Tipos al final del período considerado salvo para los tipos 5 y 8.

Cuadro 4. Grupo 2: Transportes.

Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO

	II 44	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1													
Prom.	64,8	63,4	61,7	64,5	66,5	68,2	69,0	71,6	82,3	91,2	102,3	107,8	119,7
Evol.	100,0	97,7	95,2	99,5	102,7	105,2	106,4	110,4	126,9	140,8	157,9	166,3	184,6
Hipótesis 2													
Prom.	62,2	60,9	59,5	69,2	72,2	70,3	70,7	73,8	86,9	86,7	108,6	114,4	127,1
	100,0	97,9	95,7	111,2	116,0	113,0	113,5	118,6	139,6	139,3	174,5	183,8	204,1
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	97,8	95,4	105,4	109,3	109,1	110,0	114,5	133,3	140,0	166,2	175,0	194,4

Grupo 3: Banca

Está integrado por dos subgrupos, A) Bancos y casas bancarias; y B) Cajas populares, que comenzaron sus actividades en enero de 1945, laudaron en setiembre y octubre de 1945 por primera vez y en mayo y setiembre de 1948 por segunda vez. Las segundas fechas corresponden a los laudos para el personal directivo. Los cuatro laudos tuvieron jurisdicción nacional y se definieron 145 categorías laborales.

Cabe destacar como particularidad que desde los orígenes hasta la actualidad se incluyen en los laudos a directivos y profesionales (TO 1); en 2006, con excepción de dos categorías, el gerente general y el contador general.

En los dos subgrupos y en las dos rondas los representantes de patrones y de trabajadores fueron los mismos. En los cuatro laudos se resolvió por unanimidad sin que constaran en las actas observaciones con discrepancias de alguna de las partes.

Las categorías, definidas por la realización de determinado conjunto de tareas, son poco numerosas y las mismas en los dos subgrupos: gerente, subgerente, adscrito a gerencia, contador (TO 1); jefes y subjefes de sección, auxiliares, telefonistas y cajeros (TO 3); personal de servicio como limpiadores y serenos (TO 7); y menores de 18 años como meritorios y cadetes (TO 8). La categoría Contador no corresponde al profesional universitario titulado como contador público sino que es definida en el laudo.

Se combinaron con otros dos criterios para establecer la escala de salarios mínimos, la importancia del establecimiento y la antigüedad del trabajador en el cargo. Con el primer criterio se diferenciaron en los bancos la casa central y dos categorías de sucursales y agencias de acuerdo al nivel de colocaciones y al número de empleados; en las cajas populares se diferenciaron seis por el nivel de colocaciones. Con el segundo se diferenciaron los auxiliares, desde el puesto inicial

hasta los veinte años de antigüedad, los subjeses hasta siete años de antigüedad y el personal de servicio hasta 17 años.

En el cuadro 5 se aprecian los niveles de salarios y en el siguiente su evolución.

Cuadro 5. Grupo 2: Transportes. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO							
TO	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1	190,2	191,4	187,8	176,8	282,8	336,7	334,2
3	103,7	104,4	102,4	96,4	138,8	160,5	159,3
7	64,2	64,6	63,4	59,7	92,8	109,6	108,8
8	26,6	26,7	26,2	24,7	37,5	44,1	43,8
Notas: II 47 incluye Set/Dic, II 51 incluye jul.-ago.							

La evolución del nivel de salarios de todos los tipos de ocupación presenta una tendencia al alza con fluctuaciones a la baja en el período posterior a la vigencia de cada ronda de los Consejos, como consecuencia de la inflación del período. Al cabo del período el mayor aumento corresponde al TO 1 con un 52,7 % y el menor al TO 3 con un 35,3 %. La dispersión se mantiene estable. El promedio se aproxima al salario del TO 3, el TO 1 lo duplica, el 7 es de dos tercios y el 8 un 27 %.

El salario real promedio del grupo en ambas hipótesis alcanzó los niveles máximos al entrar en vigencia la segunda ronda y al cabo del período el aumento es aproximadamente un 55 % (cuadro 6).

En valores de 2010, los salarios del TO 3 al final del período equivalen a \$ 26.282, el máximo del TO 1 a \$ 55.350 y el mínimo del TO 8 a \$ 7.248.

Cuadro 6. Grupo 3: Bancos y cajas populares. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO							
	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1							
Promedio	90,0	90,6	88,8	83,6	121,5	140,8	139,8
Evolución	100,0	100,7	98,7	93,0	135,0	156,5	155,3
Hipótesis 2							
Promedio	96,4	97,0	95,2	89,6	129,6	150,0	148,9
Evolución	100,0	100,7	98,7	93,0	134,4	155,6	154,5
Promedio Hip 1 y 2	100,0	100,7	98,7	93,0	134,7	156,0	154,9
Notas: II 47 incluye set.-dic., II 51 incluye jul.-ago.							

Grupo 4: Profesiones liberales, escritorios, entidades gremiales, etcétera.

El grupo tiene un carácter heterogéneo, tanto por abarcar subgrupos de distinta naturaleza, como instituciones de distintos tamaños. El problema de las distintas naturalezas queda parcialmente contemplado al dividirlo según la CIU, pero las diferencias de tamaños provocan distorsiones, sobre todo en la agrupación de instituciones gremiales, deportivas y similares.

Los servicios sociales y de salud (agrupación A en este trabajo) corresponden al componente privado de la letra Q de la clasificación CIU utilizada por el INE; enseñanza (agrupación B) a la P e instituciones gremiales, culturales deportivas y afines (agrupación C) a las letras L-M-N-R-S. Cabe destacar que se consideraron solo institutos privados tanto de enseñanza como de salud, ya que la actividad pública no estaba contemplada por los Consejos.

Las agrupaciones incluidas laudaron para el departamento de Montevideo y tuvieron como particularidad una gran cantidad de categorías con elevada calificación en los subgrupos de Salud y Enseñanza. Será entonces de especial interés estudiar los TO 1 que incluye profesionales universitarios y altos cargos de dirección y 2, que considera los trabajadores con educación terciaria (no universitaria). Las Instituciones gremiales, culturales, deportivas y similares tienen una cantidad relevante de categorías clasificadas como TO 1 y 2, pero también lo tienen de 3, 5 y 7.

La agrupación de Servicios sociales y de salud está compuesta por un lado, por el subgrupo de la Asociación de lucha contra la tuberculosis y otras organizaciones benéficas, y por otro, por un conjunto de subgrupos dedicados expresamente al cuidado de la salud. Dentro de estos últimos se encuentran hospitales, casas de salud, sanatorios, instituciones de asistencia médica, laboratorios de análisis clínicos, radiológicos, clínicas dentales y de prótesis dental, médicas y de podología.

El subgrupo de la Asociación de lucha contra la tuberculosis y organizaciones benéficas comenzó a laudar primero, iniciando la vigencia de sus salarios en enero de 1946. Dentro de las instituciones dedicadas a la Salud, asistencia médica es la pionera comenzando en febrero de 1946. Para el resto, recién en setiembre de ese mismo año se aplicaron los salarios laudados por el Consejo.

En la Enseñanza se encontraban los subgrupos de primaria, secundaria, artística y especial y los salarios laudados comenzaron su vigencia en marzo de 1948.

Dentro de Instituciones gremiales, culturales, deportivas y afines, se ubicaban también los escritorios comerciales, corredores de cambio y bolsa, agencias de propiedad industrial, registro de marcas y empresas, compañías o escritorios de venta o administración de tierras, estudios jurídicos, escribanías y *field* oficial. Los primeros laudos para algunos subgrupos entraron en vigencia en diciembre

y los últimos en mayo de 1948. Fue en la segunda que comenzaron a laudar todos los subgrupos juntos.

En los Servicios sociales y de salud durante la primera ronda el 63 % de los laudos fue por unanimidad y el 37 % por unanimidad con observaciones. En la segunda los primeros caen al 25 %, los segundos aumentaron al 63 % y se agregaron con un 12 % las resoluciones por mayoría del PE con los representantes de los empresarios. En las Instituciones gremiales, deportivas, culturales y similares, durante la primera ronda el 66 % de los laudos fue resuelto por unanimidad, el 17 % por unanimidad con observaciones y el 17 % por mayoría del PE con los trabajadores. En la segunda, todas las resoluciones fueron aprobadas por mayoría del PE con los trabajadores. Para la Enseñanza, en lo que al ambiente de la negociación se refiere, se podría comentar que se dio de forma consensuada, dado que los laudos obtuvieron sus resultados por unanimidad en todos los casos, y sin reservas de las partes en ningún aspecto.

Subgrupo 4.1. Salud

En este subgrupo se definieron 223 categorías laborales. En los cuatro laudos aprobados, la mitad tuvo jurisdicción nacional y el resto para Montevideo. Al observar los promedios se detecta que todos los TO tuvieron un aumento del salario real, salvo el TO 1 que descendió. Los salarios reales de las categorías menos calificadas aumentaron relativamente más que las de los calificados.

Se distinguió a los TO 1 y 2 entre categorías asociadas a cargos directivos por un lado y cargos profesionales por otro, aquellas que eran ambos TO a la vez se las consideró dentro del primer grupo. La brecha salarial entre cargos directivos y cargos profesionales no mantuvo una tendencia clara. Siendo la remuneración promedio de los profesionales superior, inferior o igual a la de los directivos, dependiendo del subperíodo considerado.

Cuadro 7. Grupo 4A: Servicios sociales y de salud. Salarios reales, promedio semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1	172,8	176,1	162,9	156,9	158,7	176,1	196,8	215,4	221,4	205,8
2	90,9	98,3	93,5	89,9	91,0	93,1	103,2	120,0	123,0	123,9
3	93,8	82,0	70,9	68,1	68,9	73,0	78,9	90,0	92,2	97,9
5	73,6	73,9	68,2	65,5	66,3	69,0	82,0	93,8	96,3	100,1
6	66,5	66,5	61,9	59,5	60,2	62,3	71,7	82,0	84,4	88,1
7	64,2	60,5	54,5	52,4	53,0	56,2	65,2	76,3	78,4	84,6
8	38,0	40,9	39,2	37,7	38,1	39,5	44,1	49,8	51,2	48,1

La evolución fue similar en cada hipótesis, obteniendo en la primera un salario real mayor en un 31,8 % al final del período mientras que en la segunda un 29,5 % (cuadro 8), en promedio un 30,7 %.

Cuadro 8. Grupo 4A: Servicios sociales y de salud. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO										
	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1										
Promedio	78,3	81,0	75,8	72,8	73,7	76,1	85,2	98,7	101,2	103,2
Evolución	100,0	103,4	96,7	93,0	94,1	97,2	108,8	126,0	129,2	131,8
Hipótesis 2										
Promedio	79,1	80,1	74,3	71,4	72,3	74,9	84,0	97,2	99,7	102,5
Evolución	100,0	101,3	93,9	90,3	91,4	94,7	106,1	122,9	126,0	129,5
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	102,3	95,3	91,7	92,7	95,9	107,4	124,4	127,6	130,7

Respecto a la discriminación de género, si bien en los laudos se incluye una cláusula de no discriminación por sexo, se definieron numerosas categorías masculinas y femeninas, estableciendo para las segundas menores salarios. Además se destaca en la representación de los trabajadores la inclusión de una representante mujer.

Subgrupo 4.2. Enseñanza

Para este subgrupo se definieron únicamente 20 categorías. La jurisdicción de los dos laudos fue para Montevideo. Laudó por segunda vez en marzo de 1951, razón por la cual, si consideramos como final del período 1950, todos los salarios reales cayeron por la inflación. Sin embargo, considerando 1951 como final del período, o sea, luego de la segunda ronda de negociación, los salarios de todos los tipos de ocupación aumentaron. El mayor aumento lo tuvo el TO 3 con un 95 % y el menor el TO 2 con un 5 %.

Cuadro 9. Grupo 4B: Enseñanza. Salarios reales, promedio semestrales, por TO. En pesos de 1943								
TO	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50	I 51	II 51
1	164,7	160,9	147,8	154,5	158,3	157,2	245,0	273,3
2	122,9	120,1	102,4	107	109,6	108,8	126,4	128,6
3	68,3	66,7	65,6	68,5	70,2	69,7	117,2	133,2
5	87,3	85,3	80,3	83,9	86	85,4	103,4	106,9
7	82,7	80,7	75,2	78,6	80,5	80	92,0	93,3
8			37,8	39,5	40,5	40,2		
Nota: el período considera desde Marzo/48 que es donde hay salarios por primera vez								

Observando los promedios calculados bajo las dos hipótesis, se verifica que en ambos casos hubo un aumento salarial, la primer hipótesis presenta un mayor incremento, un 24,8% frente al 18% de la segunda. En promedio el aumento del salario real al segundo semestre de 1951 fue aproximadamente un 21,4 %.

Este subgrupo, al igual que en los Servicios de salud, tuvo una mujer representante de los trabajadores en los Consejos.

Cuadro 10. Grupo 4B: Enseñanza. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO								
	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50	I 51	II 51
Hipótesis 1								
Promedio	75,8	74,0	74,5	77,8	79,7	79,2	90,1	94,6
Evolución	100,0	97,7	98,2	102,7	105,2	104,4	118,9	124,8
Hipótesis 2								
Promedio	75,3	73,6	75,3	78,7	80,6	80,0	85,5	88,9
Evolución	100,0	97,7	100,0	104,5	107,0	106,3	113,6	118,0
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	97,7	99,1	103,6	106,1	105,3	116,2	121,4

Subgrupo 4.3. Instituciones gremiales, culturales, deportivas y similares

Tanto las instituciones gremiales, como las deportivas y culturales tuvieron desagregados en sus laudos las remuneraciones para trabajadores con las mismas características, pero que pertenecían a distintitos tipos de institución. En los ocho laudos, todos con jurisdicción para Montevideo, se definieron 667 categorías laborales. Se distinguió entre instituciones por cantidad de socios o afiliados, valor de la cuota, TO de actividad en la que se especializan (deporte amateur, profesional, solo fútbol, solo básquetbol, servicios religiosos, patrióticos, gremiales de obreros, de patrones, biblioteca, etcétera). Este factor, hizo que los TO tuvieran una dispersión mayor y que categorías de diferentes TO percibieran los mismos salarios.

La heterogeneidad del grupo hizo que un trabajador con determinadas tareas, responsabilidades y capacitación en una institución de pequeño porte o sin fines de lucro, pudiera estar remunerado igual que uno con menos tareas, responsabilidades y calificación en una institución mayor, o con fines de lucro.

Cuadro 11. Grupo 4C: Instituciones gremiales, culturales, deportivas y similares. Salarios reales promedios semestrales por TO. En pesos de 1943												
TO	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50	I 51	II 51	I 52
1	216,4	184,8	183,8	195,1	184,9	174	216,8	238,9	237,2	217,5	226,4	226
2		176,2	138,1	134,1	121,3	114,2	148,1	165,5	164,3	150,7	160,8	162,3
3	99	91,8	101,1	104	99,9	94,1	124,2	139,6	138,6	127,1	137,6	139,7
5	102,7	114,4	122,6	97,6	82,2	77,4	103,8	117,3	116,5	106,8	117,1	119,5
7		58,9	67,1	64,1	61,9	58,3	80,2	91,3	90,6	83,1	93,1	95,8
8		37,4	44,6	42,7	41,4	39	57,7	67,2	66,8	61,2	72,4	76,1

Nota: el período considera desde Dic/46 que es donde hay salarios por primera vez

En un primer momento, la evolución de los salarios fue irregular y despareja, fundamentalmente porque los distintos subgrupos laudaron de forma separada.

A partir de la segunda ronda de negociación, comenzaron a laudar juntos todos los subgrupos, estableciendo aumentos porcentuales sobre las categorías que habían sido laudadas inicialmente para cada subgrupo.

Se aprecian importantes aumentos en los TO 3, 7 y 8 en la última parte del período; una tendencia ascendente en el TO 1 desde 1947 y fluctuaciones en el salario real del TO 5 que en 1950 se ubica en un nivel similar al de 1947.

Observando los promedios (cuadro 12) el aumento en la hipótesis 1 es un 136% y en la hipótesis 2 un poco más del 176%.

Estimando los salarios a valores del 2010, cabe destacar que para todas las agrupaciones los montos son superiores al salario mínimo nacional para el 2011 (6.000 pesos según decreto 2/011 del 4 de febrero de ese año). Para Enseñanza, el máximo se encuentra en \$ 52.077 para el TO 1 en el segundo semestre de 1951, y el valor mínimo para el TO 8 de \$7.207 en el primer semestre de 1949. En servicios sociales y de salud el máximo se ubicó en \$ 42.182 en el primer semestre de 1950 para el TO 1 y el mínimo en el TO 8 con \$ 7.178 en el segundo semestre de 1947. En Instituciones gremiales, culturales, deportivas y afines el máximo es \$ 45.199 vigente en el segundo semestre de 1950 para el TO 1, y el mínimo se dio en el TO 8 con \$ 7.133 en el primer semestre de 1947.

Cuadro 12. Grupo 4C: Instituciones gremiales, culturales, deportivas y similares. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO

	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50	1 51	11 51	1 52
Hipótesis 1												
Prom.	50,5	86,8	90,4	87,2	81,7	77,0	103,3	116,7	115,9	106,3	116,7	119,2
Evol.	100,0	171,9	178,9	172,5	161,8	152,3	204,4	231,0	229,4	210,3	231,0	236,0
Hipótesis 2												
Prom.	42,8	90,2	91,8	87,3	81,2	76,5	102,6	116,0	115,2	105,6	116,0	118,4
Evol.	100,0	210,8	214,5	203,9	189,7	178,7	239,8	270,9	269,0	246,7	270,9	276,6
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	191,3	196,7	188,2	175,7	165,5	222,1	251,0	249,2	228,5	251,0	256,3

Grupo 5: Industria metalúrgica

Está integrado por cinco subgrupos, A) Cierres, cortinas, boquillas de primus, broncecerías y afines, B) Envase de hojalata, hojalatería y tapas corona, C) Elaboración de aluminio, D) Fabricación de hierro esmaltado y E) Talleres metalúrgicos en general. El total de categorías definidas fue 1.677, de las cuales 1.456 de obreros y 217 de empleados; entre los obreros 629 corresponden a trabajadores calificados, 719 a calificación media y 108 a sin calificación.

De los 36 laudos del período, trece se resolvieron por unanimidad en la primera y en la segunda ronda. Diez por mayoría del PE con los trabajadores, de los cuales seis en la primera ronda y cuatro en la segunda. En cuatro de los subgrupos un laudo se resolvió por mayoría en ambas rondas, mientras que en Elaboración de aluminio hubo dos resoluciones por mayoría en la primera y ninguna en la segunda.

Los salarios reales de todos los TO tuvieron aumentos muy importantes entre 1946 y 1950 (cuadro 13). Para los administrativos (TO 3) fue de 22 %, para los empleados de venta (TO 4) de 35 %, para los obreros calificados (TO 5) un 63 % y para los obreros sin calificación un 85 %. Respecto al salario promedio del grupo, los tipos de ocupación 6, 7 y 8 se encontraban por debajo. El más próximo al promedio fue el TO 1 con un 3,4 % por encima.

Cuadro 13. Grupo 5: Industria metalúrgica. Salarios reales.
Promedios semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	11 45	1 46	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50
1						148,6	145,1	136,6	140,7	142,2	141,2
2	86,9	83,5	85,5	105,1	106,3	130,4	133,9	126,1	150,2	172,1	170,9
3	71,1	69,8	75,9	87,2	90,2	113,9	121,1	114,0	138,9	161,7	160,6
4	60,0	62,2	68,9	101,4	82,0	109,0	135,7	127,7	150,4	170,8	169,6
5	98,5	92,9	88,4	77,4	101,4	114,7	121,0	114,0	131,8	147,5	146,4
6	72,8	70,0	67,0	62,1	83,1	95,0	103,6	97,5	110,6	121,9	121,1
7	51,8	58,9	61,1	55,0	72,4	60,8	87,0	81,9	97,4	111,4	110,6
8	37,1	35,8	34,1	31,3	46,8	62,8	65,0	61,2	67,3	72,4	71,8

* TO 4 en 11 45 estimado

En las dos hipótesis de ponderación de los TO el aumento de los salarios reales promedio del grupo fue algo superior al 80 % desde 1946 hasta 1950 (cuadro 14); en promedio un 83,3 %.

Estimando los salarios reales promedio del año 1950 a precios de 2010, la remuneración mensual de los empleados administrativos equivaldría a \$ 30.700, las de los de ventas a \$ 32.400, la de obreros calificados a \$ 28.000 y sin calificación \$ 21.100.

Con relación a la discriminación de género, en la primera ronda se estableció con carácter general el salario de la mujer trabajadora en el 90 % del fijado para el hombre así como la condición de que un puesto que un hombre dejara vacante no podría ser ocupado por una mujer; si después de cuatro años una mujer estuviera en condiciones de cubrir esa vacante percibiría una remuneración equivalente al 65 % del hombre. Con algunas excepciones como la categoría noyera que tendría la misma remuneración. En segunda ronda se elimina la disposición general y se establece que las remuneraciones para el personal de fábrica se aplicarán sin distinción de sexo, excepto para las ayudantes menores que percibirán el 90 % de la remuneración del hombre.

Cuadro 14. Grupo 5: Industria metalúrgica. Variación de los salarios reales. Promedios semestrales ponderados por TO											
	11 45	1 46	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50
Hipótesis 1											
Prom.	65,4	66,2	66,0	62,3	79,4	84,4	98,9	93,1	108,4	122,1	121,2
Evol.	100,0	101,3	101,0	95,3	121,5	129,1	151,3	142,4	165,9	186,7	185,4
Hipótesis 2											
Prom.	68,5	68,8	68,3	63,9	81,7	87,3	101,1	95,2	110,9	125,0	124,1
Evol.	100,0	100,5	99,8	93,3	119,3	127,5	147,7	139,0	162,0	182,5	181,2
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	100,9	100,4	94,3	120,4	128,3	149,5	140,7	164,0	184,6	183,3

Grupo 6: Industria textil

Está integrado por seis subgrupos, de los cuales dos trabajan con lana y se diferencian por la etapa del proceso: A) Lavaderos de lana, y B) Hilanderías, peinaduría, cardado, tejeduría y afines; el tercero por utilizar materias primas importadas: C) Tejeduría e hilandería de algodón, seda y fibras sintéticas; otros dos por los productos elaborados: D) Tejidos de punto, algodón o lana, ropa interior, etcétera, y E) Cintas, hilos, tejidos elásticos y alfombras; y el F) es de la empresa Campomar y Soulas de la ciudad de Juan Lacaze en el departamento de Colonia. Se definieron 1190 categorías de las cuales 748 obreros, 104 administrativos y 231 técnicos, profesionales universitarios y personal de dirección. Entre las categorías de obreros 351 corresponden a trabajadores calificados, 291 a calificación media y 106 sin calificación. Respecto a la jurisdicción, hubo cinco laudos nacionales, cuatro para Montevideo, dos para Juan Lacaze y uno para la empresa Sudamtex.

De los 46 laudos del período, 37 fueron por unanimidad y 9 por mayoría del PE con los trabajadores. De los primeros, 20 en la primera ronda y 17 en la segunda, incluyendo la ratificación de cinco convenios colectivos bipartitos. De los segundos, todos en la primera ronda y ninguno en la segunda. En la segunda ronda hubo un menor número de laudos con mayor consenso.

Respecto a la discriminación de género, en la primera ronda la mayor parte de las categorías de fábrica tuvieron dos definiciones, en masculino y en femenino, estableciéndose para las segundas una menor remuneración. En la segunda ronda se igualaron algunas remuneraciones sin adoptar una resolución de carácter general.

Grupo 7: Industria de la carne

Este grupo está formado por seis subgrupos, el análisis desarrollado es sobre tres subgrupos: A) Frigorífico Anglo, B) frigoríficos Swift y Artigas, C)

Frigorífico Armour, y D) Saladeros. El resto de los subgrupos, Frigorífico y Saladero Márquez Castro y el Frigorífico Nacional fueron excluidos debido a que la información recabada no es comparable con el resto.

En la primera ronda los tres frigoríficos laudaron por unanimidad sin alguna observación de las partes. Ya en la segunda ronda, mientras que para el subgrupo A la aprobación fue mediante unanimidad sin observaciones, para el subgrupo B fue mediante mayoría entre el PE y los trabajadores, y para el subgrupo C se laudó por unanimidad con la observación de la delegación patronal fundamentada en el incremento de los costos salariales. En la tercera ronda nuevamente el resultado fue obtenido por unanimidad sin observaciones, y en la cuarta fue mediante acuerdo entre PE y trabajadores.

Los laudos correspondientes a la primera ronda entraron en vigencia, en el caso del subgrupo A en julio de 1946, para el subgrupo B, mayo de 1944 y para el subgrupo C, marzo de 1946. Mientras que para la segunda ronda las fechas correspondientes fueron junio de 1948, marzo de 1946 y enero de 1948, para cada subgrupo respectivamente. El laudo de la tercera ronda entró en vigencia en julio de 1949, y el de la cuarta fue en enero de 1950. En total se definieron 409 categorías, en su totalidad para obreros.

Cuadro 15. Grupo 7: Industria de la carne. Salarios reales, promedio semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	1946	1947	1947	1948	1948	1949	1949	1950	1950
5	87,6	79,4	76,3	81,0	92,9	87,4	91,4	93,7	93,4
6	84,9	77,0	74,0	78,7	90,5	85,2	89,1	91,3	91,1
7	57,0	51,7	49,7	52,1	61,8	60,1	62,8	64,4	64,1
8	39,6	35,9	34,5	35,0	37,7	38,7	40,5	41,5	41,2

Como se observa en el cuadro 15 y coincidiendo con la entrada en vigencia de los laudos respectivos, el salario real fue aumentando; llegado el segundo semestre de 1950, tuvo aumentos para todos los tipos de ocupación. El mayor incremento lo tuvo el TO 7 que agrupa a los trabajadores no calificados con un 12,4 %, el TO 5 tuvo un 6,7 %, el TO 6 un 7,3 % y los ayudantes y aprendices (TO 8) tuvieron el menor aumento, un 3,9 %. Con relación al salario promedio, se encontraban por encima los TO 5 y 6. Si bien el TO 7 estaba por debajo del promedio salarial del grupo, era el más próximo al promedio representando el 88,5 %.

En el siguiente cuadro se presenta la evolución de los salarios con base en el segundo semestre de 1946 ya que a partir de ahí se cuentan con salarios laudados en todos los subgrupos.

Como resultado, hacia finales del período, el salario real promedio en la Industria de la carne presenta un aumento superior al 8 %, sin encontrar grandes diferencias entre las dos hipótesis planteadas. El promedio de las dos hipótesis

muestra en el segundo semestre de 1946 un salario de \$ 72,2 y en el segundo de 1950, \$ 78,2.

Cuadro 16. Grupo 7: Industria de la carne. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO.

	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1									
Promedio	71,1	64,5	62,0	65,4	75,6	72,1	75,4	77,3	77,0
Evolución	100,0	90,7	87,2	92,0	106,3	101,5	106,1	108,7	108,4
Hipótesis 2									
Promedio	73,4	66,5	64,0	67,6	78,1	74,4	77,7	79,7	79,4
Evolución	100,0	90,7	87,2	92,1	106,4	101,4	105,9	108,6	108,3
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	90,7	87,2	92,0	106,4	101,4	106,0	108,6	108,3

En valores de 2010, el mayor salario se corresponde con el TO 5, los oficiales con \$ 17.802, mientras que el mínimo al TO 8, los ayudantes y aprendices con \$ 7.844.

La discriminación de género se hizo efectiva en la sección frío de los frigoríficos Armour y Artigas mediante la diferenciación de las categorías de acuerdo al sexo. Se definieron entonces categorías de oficial femenino o masculino, aprendiz femenino o masculino, donde las mujeres percibían salarios inferiores.

Grupo 8: Industria del cuero y fabricación de calzados

Este grupo fue subdividido en tres subgrupos: A) Curtiembres y peladeros; B) Fabricación de calzados; y C) Fábricas de camperas de cuero, fábricas de carteras, fábricas de cinturones, de correas, de guantes, de pelotas, de valijas de cuero y talabarterías.

Para el subgrupo A, las resoluciones tuvieron incidencia solo sobre el departamento de Montevideo a diferencia del subgrupo B, donde las mismas recayeron sobre todo el territorio nacional, tanto en la primera como en la segunda ronda. En el caso del subgrupo C, para la segunda ronda, las resoluciones abarcaron a todo el territorio nacional pero en cambio en la primera ronda hubo resoluciones que solo afectaron a los trabajadores del departamento de Montevideo.

Los salarios laudados entraron en vigencia durante el segundo semestre del año 1945 para la primera ronda y durante el segundo semestre del año 1948 para la segunda ronda, salvo para el subgrupo A que estuvieron vigentes en el primer semestre del mismo año (1/6/1948). El total de categorías definidas fue de 989.

Las resoluciones fueron adoptadas por unanimidad, tanto en la primera como en la segunda ronda, salvo para el subgrupo A. No obstante este hecho, se dejaron reservas en todas ellas, generalmente, sobre la fecha de la retroactividad

por parte del sector patronal que luego llevó a que se interpusieran recursos de apelación sobre las mismas. En el caso del subgrupo A, en la primera ronda se resolvió por mayoría entre el sector obrero y el PE. La delegación patronal votó disorde en cuanto a la fecha de retroactividad, dado que la consideraba excesiva.

Del análisis de las resoluciones surge que en este subgrupo las negociaciones no fueron fáciles. La delegación del PE 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. A su vez, las diferentes propuestas realizadas por las tres delegaciones (oficial, patronal y obrera) en diferentes instancias fueron rechazadas por las otras partes en varias oportunidades. Estas diferencias podríamos decir que para la segunda ronda fueron superadas ya que se votó por unanimidad y no se realizaron reservas.

En la evolución de los salarios reales se observa (cuadro 17) que han aumentado para todos los tipos de ocupación, a partir de la entrada en vigencia de las resoluciones y luego han sufrido un descenso a causa de la inflación. La única excepción es para los trabajadores calificados donde se observa que entre el segundo semestre del año 1945 y el primer semestre de 1946 los salarios reales aumentaron para luego sí seguir el comportamiento descendente observado para el resto de los tipos de ocupación hasta la nueva ronda.

Cuadro 17. Grupo 8: Industria del cuero y fabricación del calzado. Salarios reales, promedios semestrales, por TO.

En pesos de 1943

TO	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2	165,8	160,4	152,9	138,7	133,3	134,9	145,0	152,5	159,4	163,3	162,2
3	101,8	98,5	93,9	85,2	81,9	82,8	92,6	97,6	102,0	104,6	103,8
4	191,9	185,6	176,9	160,5	154,2	156,0	158,5	112,4	117,5	120,4	119,5
5	87,2	94,4	90,0	81,6	78,4	84,3	96,9	92,9	97,1	99,5	98,8
6	74,8	68,4	65,2	59,1	56,8	72,5	83,3	81,0	84,7	86,8	86,2
7	83,9	67,8	64,7	58,7	56,4	66,6	75,8	75,2	78,5	80,5	80,0
8	49,4	46,6	44,4	40,3	38,7	51,8	52,8	50,9	53,2	54,5	54,2

Al analizar punta a punta la variación de los salarios reales por TO, encontramos que el TO 6 fue el que aumentó más (15,2 %), seguido por el TO 5 (13,2 %). Los TO correspondientes a empleados tuvieron salarios superiores al promedio en todos los casos; mientras que el salario más próximo al salario promedio fue el del TO 5. Los trabajadores correspondientes al TO 8 tuvieron el menor salario respecto al promedio, aproximadamente el 50 %.

Al ponderar con más peso a los TO de salarios superiores, la segunda hipótesis da como resultado, por un lado, mayores salarios promedio para todos los semestres, y por el otro, una caída en términos reales del 7,4 % al final del

período. Por el contrario, con la hipótesis uno, el salario real aumentó un 3,6 %. El promedio de ambas hipótesis presenta una caída en términos reales del 2,8 %.

Cuadro 18. Grupo 8: Industria del cuero y fabricación del calzado. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO

	11 45	11 46	11 46	11 47	11 47	11 48	11 48	11 49	11 49	11 50	11 50
Hipótesis 1											
Promedio	83,9	77,6	74	67,1	64,4	74,5	83,8	81,7	85,4	87,5	86,9
Evolución	100	92,4	88,1	79,9	76,8	88,7	99,9	97,4	101,7	104,3	103,6
Hipótesis 2											
Promedio	117,3	113,2	107,9	97,9	94,1	99,6	108,2	102,1	106,8	109,4	108,6
Evolución	100	96,5	92	83,4	80,2	84,9	92,2	87	91	93,2	92,6
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	94,5	90,1	81,7	78,5	86,8	96,1	92,2	96,4	98,8	98,1

Si tomamos los salarios reales promedio de todo el período considerado a precios de 2010, encontramos que los mayores salarios correspondieron al TO 2 (\$ 28.901) y los mínimos a los trabajadores del TO 8 con \$ 9.298.

En la primera ronda, existió discriminación de género en las fábricas de guantes, donde se constató que las mujeres aprendices o ayudantes ganaban luego de seis meses de trabajo salarios menores que los hombres en las mismas categorías. Percibían salarios en precios de 1943 de \$ 37,5, mientras que los hombres percibían un monto de \$ 50.

Grupo 9: Industria de la alimentación y afines

Este grupo nucleó diversas actividades subdivididas en los siguientes subgrupos: A) Molinos harineros y anexos; B) Azúcar; C) Fideerías; D) Elaboración de la sal y fábricas de pan rallado; E) Fábricas de pastas frescas; F) Fondas, hoteles, pensiones familiares y restaurantes; G) Cafés y té; H) Productos porcinos; I) Compañía Salus y fábrica de levaduras y margarinas; J) Fábricas de conservas de tomates y legumbres y panaderías; K) Fábricas de helados, Frigorífico Modelo, repartidores de leche, industrialización de la leche, fábricas de manteca, de queso; L) Fábricas de barquillos, cucuruchos y similares; M) Industria del dulce; N) Abastecedores de carne, carnicerías y pescaderías; O) Fábricas de aceites; y P) Bodegas, fábricas de bebidas, licores y establecimientos productores de agua de mesa y vinagreras.

El subgrupo F (Pensiones familiares, hoteles, fondas y restaurantes) será estudiado en forma separada, dado que coincide con la rama de actividad H (Hoteles y restaurantes) según la clasificación CIU Rev. 3 utilizada por el INE.

Si bien fue un grupo heterogéneo, encontramos que la gran parte de las resoluciones adoptadas por estos Consejos fueron por unanimidad y no se dejaron reservas a la hora de votarse. Cuando se registraron reservas, las más frecuentes

fueron sobre la fecha de retroactividad y las definiciones de las categorías. En total se definieron 1440 categorías.

La jurisdicción sobre la cual recaen las resoluciones es muy variada, se reparte entre Montevideo otros departamentos del interior del país, a nivel nacional y resoluciones que afectan solo a una empresa o a parte de Montevideo.

Dado el número de subgrupos, encontramos gran cantidad de resoluciones en diferentes fechas, por lo tanto se hace difícil ver los efectos de la entrada en vigencia de las resoluciones sobre la evolución de los salarios reales. Asimismo, se puede observar que entre los años 1948 y 1950, que es cuando más resoluciones se adoptaron, los mismos aumentaron en los momentos de entrada en vigencia de los laudos.

El cuadro 19 muestra la evolución del salario real semestral a precios de 1943 por TO. Excepto los tipos de ocupación 6 y 8 que presentaron un aumento del 5 % respecto al primer semestre de 1945, el resto de los trabajadores tuvo una caída en el salario, siendo la mayor la del TO 4 con un deterioro del 60 % real hacia el segundo semestre de 1952.

Cuadro 19. Grupo 9: Industria de la alimentación y afines. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2	165,7	156,9	123	126,4	123,4	118,8	120,1	140,5	143	150,7	154,3	153,2
3	202,6	191,9	127,7	117	104,7	100,2	101,3	105,5	108,3	112,9	116,4	116,7
4	207,8	196,8	129,7	122	112,5	103,8	104,8	110,4	111,4	124,2	127	126,1
5	117,9	102,2	107,4	102,7	94	90,9	94	100,4	107,9	112,9	117,2	116,9
6	88	81,4	86,6	82,4	75,2	74,4	78,3	84,7	89,7	92,7	95,8	94,5
7	113,5	85,8	91,7	86,6	79,1	76,5	77,7	84	88	92,6	95,7	94,9
8	36,6	43,6	40	38,2	36,7	37,1	40,4	45	49,2	53,9	55,2	54,7

Cuando ponderamos los TO en el promedio del salario real, siguiendo dos hipótesis alternativas encontramos para el período I 1945 al II 1947 un deterioro del salario, y a partir de allí una recuperación que no alcanza los valores iniciales (cuadro 20). El resultado promedio de las dos hipótesis presenta una disminución del salario real de aproximadamente un 18 %.

Si tomamos los salarios reales promedio de todo el período considerado a precios de 2010, encontramos que los mayores salarios corresponden al TO 2 (\$ 26.049) y los mínimos a los trabajadores del TO 8, con \$ 8.526.

Los casos de discriminación de género se dieron en los subgrupos: Bodegas, fábricas de bebidas, licores y establecimientos productores de agua de mesa y vinagreras, cafés y té, de tomates conservas y legumbres, de levaduras y margarinas, de productos porcinos, de manteca, de queso, en los molinos harineros y en el Frigorífico Modelo. La discriminación se hizo efectiva a través de la estipulación de categorías diferenciadas por sexo, por ejemplo, obreras-obreros,

aprendizas-aprendices, etcétera, lo cual implica retribuciones menores a las mujeres que a los hombres que desempeñaban la misma tarea.

Cuadro 20. Grupo 9: Industria de la alimentación y afines. Variación de Salarios reales, promedios semestrales, ponderados por TO												
	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1												
Prom.	116,6	102,1	94,5	89,7	82,3	79,7	82	88,5	92,9	97,8	101	100,3
Evol.	100	87,6	81,1	76,9	70,6	68,4	70,3	75,9	79,7	83,9	86,6	86
Hipótesis 2												
Prom.	145,5	134,9	106,8	102,2	94,6	90,8	92,8	100,9	94,6	110,7	92,8	113,4
Evol.	100	92,7	73,4	70,2	65	62,4	63,8	69,3	65	76,1	63,8	77,9
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	90,2	77,3	73,6	67,8	65,4	67,1	72,6	72,4	80,0	75,2	82,0

Grupo 9F: Pensiones familiares, hoteles, fondas y restaurantes

En las resoluciones se hace una clasificación de los distintos establecimientos en primera, segunda y tercera categoría y sobre esta clasificación se fijan los salarios mínimos por categoría. La clasificación se hace de manera nominada y se aclara en las mismas que todos aquellos que no figuren en las categorías anteriores, serán considerados de tercera categoría.

Las resoluciones fueron tomadas por unanimidad, sin reservas, teniendo como jurisdicción el departamento de Montevideo. Cabe aclarar que si bien las mismas fueron tomadas por unanimidad y sin reservas, se deja constancia en las resoluciones las ofertas y contraofertas que fueron rechazadas por ambas partes antes de llegar a una fórmula conciliatoria.

El Consejo de Salarios para este subgrupo se constituyó en forma tardía, recién en el año 1948 y sus resoluciones correspondientes a la primera ronda tuvieron vigencia a partir del primer y segundo semestre del año 1949. Asimismo se laudó de forma parcial, en una primera instancia el personal administrativo, de comedor y portería y luego el personal de bares y anexos con diferentes vigencias de los salarios. Para este subgrupo se definieron 456 categorías.

En cuanto a la evolución salarial durante el período considerado observamos que los salarios reales aumentaron luego de la primera ronda y siguieron creciendo hasta el primer semestre del año 1950, a partir del cual descendieron alcanzando todos los tipos de ocupación un aumento de 6,5%.²

La evolución del salario real promedio del grupo considerando las dos hipótesis alternativas sobre los TO (ver cuadro 22), dan como resultado que los salarios reales promedio evolucionan en manera ascendente hasta el primer semestre

² En este caso, no se considera la segunda ronda, dado que la misma queda fuera del período de análisis.

del año 1950, luego del cual descienden. El promedio de las hipótesis presenta un aumento del salario real del 6,6 %.

Cuadro 21. Grupo 9 F: Fondas, hoteles, pensiones familiares, restaurantes. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 49	II 49	I 50	II 50
3	116,0	121,4	124,4	123,5
4	121,9	127,7	130,8	129,9
5	86,3	90,3	92,6	91,9
7	69,6	72,9	74,7	74,1

Cuadro 22. Grupo 9 F: Fondas, hoteles, pensiones familiares, restaurantes. Variación de Salarios reales, promedio semestral, ponderados por TO.

	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1				
Promedio	92,9	97,3	99,8	99
Evolución	100,0	104,7	107,3	106,6
Hipótesis 2				
Promedio	101,1	105,9	108,5	107,7
Evolución	100,0	104,7	107,3	106,5
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	104,7	107,3	106,6

Llevados los salarios reales a valores del año 2010, encontramos que el TO 4, en promedio, es el más alto durante el período analizado, siendo el mismo de \$ 24.309 y el TO 7 son los salarios más bajos, con \$ 13.875.

Grupo 10: Industria de la confección y afines

Está integrado por 20 subgrupos, que se diferencian principalmente por el producto que elaboran y en algunos casos se limitan a uno solo. Predominan los subgrupos de vestimenta como: A) Ropa de señoras, B) Ropa exterior, C) Camisas estandarizadas, D) Camisas no estandarizadas, E) Ligas, tiradores e impermeables y F) Corset y fajas. Los casos de un solo producto son G) Gorras, H) Sombreros, I) Corbatas, J) Pañuelos y K) Alpargatas. En cinco casos el criterio de diferenciación es la actividad, por la que se constituyen los subgrupos de L) Sastrería a medida, M) Arreglo de camisas, N) Ojales, ojalado y pegado de botones, O) Bordados y vainillas y P) Bordados a mano. Por último, subgrupos de: Q) Ropa blanca, R) Acolchados, S) Arpillera y telas, y T) Carpas y toldos.

Se definieron 673 categorías, de las cuales el 90% de obreros y del 10% restante. El personal de dirección incluido en el TO 1 aparece en la segunda ronda en los subgrupos de ropa exterior y de camisas estandarizadas. El mayor número

de categorías correspondió al subgrupo de ropas exteriores con cien y el menor a bordados a mano con cuatro.

Los salarios reales mínimos por TO de acuerdo a los laudos presentan fluctuaciones, cayendo hacia 1948 y aumentado posteriormente para llegar en 1950 a niveles superiores a los de 1947. Las fluctuaciones se explican por la progresiva incorporación de nuevos subgrupos con diversos niveles de salarios y los cambios en los criterios de aumento así como en los porcentajes con que se ajustaron los salarios nominales. Entre 1947 y 1950 el aumento para el TO 5 es del 20 %, para el TO 6 del 23 %, para el TO 7 del 28 % y para el TO 8 de 27 % (cuadro 23).

Cuadro 23. Grupo 10: Confecciones. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
5	127,8	86,1	78,1	72	69,7	68,4	70,5	84,2	87,6	92
6	72,6	60,6	55	51	49,7	48,7	47,5	60	62,9	66,5
7	68,9	61,1	55,4	53,3	53,9	52,9	58,9	64,4	66,8	71
8	38	34,1	30,9	29,8	30,2	29,6	32	35,7	36,9	39,1

La evolución del salario medio real es descendente en torno al 11 % en ambas hipótesis si se toma como base el año 1946 pero con relación a 1947 en ambas hipótesis aumenta un 23 % (cuadro 24).

Cuadro 24. Grupo 10: Confecciones. Variación de los salarios reales promedios semestrales, ponderados por TO

	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1										
Promedio	78,7	63,3	57,4	54,0	53,4	52,4	55,1	64,2	66,8	70,6
Evolución	100,0	80,4	72,9	68,6	67,9	66,6	70,1	81,5	84,9	89,8
Hipótesis 2										
Promedio	82,6	65,3	59,3	55,6	54,9	53,9	56,5	66,0	68,7	72,6
Evolución	100,0	79,1	71,8	67,4	66,5	65,3	68,5	80,0	83,2	88,0
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	79,8	72,4	68,0	67,2	66,0	69,3	80,8	84,1	88,9

En pesos de 2010, el salario de los obreros calificados (TO 5) era en 1950 de \$ 17.150 y el de los no calificados (TO 7) de \$ 13.148.

Grupo 11: Industria del vidrio

Está integrado por dos subgrupos, el A incluye las empresas de espejos y biselados, así como a las vidrierías y cuadrerías. El B a los establecimientos con fundición y elaboración de productos con esa materia prima, cinco empresas de mayor tamaño que las del subgrupo A (Cristalerías del Uruguay, Fábrica Nacional

de Vidrios, Vidplan, Fábrica Uruguaya de Cristales y Cristalería Ganchou). Se definieron 378 categorías de las cuales 326 del subgrupo B y 359 de obreros.

Los laudos de la primera ronda tuvieron vigencia desde 1944 y 1946, mientras que los de la segunda, desde 1947 y 1949. En la primera ronda los dos laudos se resolvieron por unanimidad sin que constaran en las actas observaciones con discrepancias de alguna de las partes. En la segunda en el B se resolvió por mayoría de trabajadores y representantes del PE. En ambas rondas la jurisdicción de los laudos fue para el departamento de Montevideo.

En el cuadro 25 se aprecia que los salarios de todos los TO presentan una tendencia al alza con fluctuaciones a la baja en el período posterior a la vigencia de cada ronda de los Consejos, como consecuencia de la inflación del período.

La evolución del salario real promedio (cuadro 26) en ambas hipótesis alcanza los niveles máximos al entrar en vigencia la segunda ronda. Entre la primera y la segunda ronda el salario real cae, se recupera y permanece estable en 1947 y 1948, para aumentar al final del período y alcanzar aproximadamente un 44 % por encima del nivel de 1944 en ambas hipótesis.

Cuadro 25. Grupo 11: Vidrio. Salarios reales.
Promedios semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	11 44	1 45	11 45	1 46	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50
5	98	92,7	86,2	83	73,7	107,9	103,7	104,9	102,9	106,9	113,8	116,6	115,8
6	55,9	52,9	49,2	47,4	47,4	68,9	66,2	67	65,7	83,7	92,1	94,4	93,7
7	47,5	45	41,8	40,2	51,2	57,3	55,1	55,7	54,7	72,2	79,9	81,8	81,2
8	50,1	47,4	44	42,4	40,4	53,9	51,8	52,4	51,4	33,8	32,3	33,1	32,8

En valores de 2010, los salarios al final del período de un obrero calificado equivalen a \$ 22.150 y el de los obreros sin calificación a \$ 15.550.

Cuadro 26. Grupo 11: Vidrio.
Variación de los salarios reales promedios semestrales, ponderados por TO

	11 44	1 45	11 45	1 46	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50
Hipótesis 1													
Prom.	60,4	57,2	53,1	51,1	53,5	70,6	67,8	68,6	67,3	78,8	85,6	87,7	87,1
Evol.	100,0	94,6	87,9	84,7	88,5	116,8	112,3	113,6	111,4	130,4	141,7	145,2	144,2
Hipótesis 2													
Prom.	63,9	60,5	56,2	54,1	55,3	74,3	71,4	72,3	70,9	82,5	89,5	91,7	91,1
Evol.	100,0	94,6	87,9	84,7	86,6	116,2	111,7	113,0	110,9	129,0	140,0	143,5	142,4
Prom.													
Hip. 1 y 2	100,0	94,6	87,9	84,7	87,5	116,5	112,0	113,3	111,2	129,7	140,8	144,3	143,3

Grupo 12: Industria de la construcción

El grupo 12, Industria de la construcción, corresponde a la letra F de la CIU e incluye 28 subgrupos: A) Empresas de albañilería; B) de ascensores; C) de barométricas de limpieza y sanitaria; D) de demolición; E) de extracción de arena; F) Galponeras; G) de impermeabilización y asfalto; H) de pavimento; I) de pinturas en general; J) de perforación; K) de saneamiento; L) Balasteras de Montevideo y La Paz (Canelones); M) Canteras de Montevideo y La Paz (Canelones); N) Canteras y caleras de piedra caliza; Ñ) Calefaccionistas; O) Compañías de cemento; P) Casas instaladoras de electricidad; Q) Moldeadores, estucadores, escultores y yeseros; R) Talleres de granito; S) de herrerías de obra; T) de marmolerías; U) Fábricas de hormigón, cemento y similares; V) de ladrillos; W) de mezclas; X) de materiales refractarios y cerámicas; Y) de mosaicos, monolíticos y afines; Z) Aserraderos de mármol y molienda de minerales; y AA) Plomeros y cloaquistas.

Empezó a laudarse tempranamente lo que pudo haber sido resultado del desarrollo importante de la organización sindical en el sector así como de largos conflictos y negociaciones colectivas con la mediación del PE antes de la instalación de los Consejos.

Al promediar la década de los años cuarenta la construcción creció más que el PBI, por la construcción de fábricas para las industrias en auge, por el plan de obras públicas de la época y la construcción de carreteras a raíz de un cambio en los medios de transportes del ferrocarril al automóvil.

Montevideo fue la jurisdicción de la mayoría de los laudos analizados con excepción de los subgrupos L y M, que incluyen a Canelones, del N con jurisdicción en Montevideo, Lavalleja, Maldonado, Canelones, Florida, San José y Colonia y del O que incluye solo a dos empresas, la Compañía Uruguaya de Cemento y la Nacional, que tienen sus oficinas en Montevideo y canteras en Verdún, Lavalleja la primera y en Pan de Azúcar, Lavalleja la segunda. Para el subgrupo N en el *Diario Oficial* del 16/12/1945 se publicó el laudo para caleras, luego el 13/7/1946 se publicó la ampliación de dicho laudo para las canteras de piedra caliza, laudándose solo para departamentos del interior por no existir canteras en Montevideo, pero en caso de que alguna se instalara se especificó que los salarios deberán ser 20 % mayores. Como se estudiaron solo los laudos para Montevideo se consideraron los salarios con ese incremento incorporado. En el subgrupo M se distingue entre La Paz y zona norte y Paso del Molino y zona sur, todos los salarios fueron incluidos pues siempre está comprendido Montevideo, en Balasteras no se hizo distinción alguna por lo que se incluyó todos los salarios. En el caso del subgrupo O, se excluyó a los salarios que expresamente se laudaron para el interior, es el caso de la Compañía Uruguaya que laudó para la Cantera de Verdún.

En cuanto a la forma de resolución de los Consejos, se destaca que en las primeras rondas el 86 % de los subgrupos lo hacen por unanimidad, de los cuales

el 11 % con observaciones. El resultado es completamente diferente para la segunda ronda, en la que solo el 36 % de los subgrupos votaron unánimemente, de los cuales también el 11 % con observaciones. Este último resultado debe ser matizado pues se debe a que una gran cantidad de subgrupos laudó conjuntamente, laudo este que fue votado por mayoría de patrones y PE. Los obreros apelaron la resolución y el laudo fue sustituido por decreto del PE.

Previo a que comenzaran a laudar los Consejos, se promulgó la Ley 10.434 del 9/17/1943, que fijó salarios mínimos por categoría a los subgrupos A, I, M, P, S, T, Y y AA. Esta ley sirvió de insumo para comparar los salarios mínimos vigentes previo a que funcionasen los Consejos con los salarios laudados por estos. Se clasificaron las categorías fijadas por ley por TO y compararon estos salarios vigentes desde agosto de 1943 con los vigentes en la última ronda para estos subgrupos, en diciembre de 1951. Esta comparación se pudo hacer únicamente para los TO 5, 6 y 7, pues la ley no determina categorías de empleo que se clasifiquen en los TO 1, 2 o 3, mientras que determina tan solo dos categorías de aprendices, TO 8.

Los salarios reales promedio laudados por Consejo de Salarios fueron mayores a los vigentes antes del funcionamiento de los mismos, asimismo, los salarios de la mayoría de las categorías también lo fueron. En estas actividades se observa que la diferenciación salarial entre tipos ocupacionales se mantuvo bastante estable y no es muy pronunciada. Los salarios promedio reales aumentaron un 67 % para el TO 5, un 74 % para el TO 6 y 71 % para el 7.

Los subgrupos que laudaron primeros fueron el O, N y U. El subgrupo está compuesto por dos compañías —Compañía Nacional de Cemento y Compañía Uruguaya de Cemento—, que laudaron separadamente y tenían distintos representantes. Las vigencias de los salarios fijados fueron de octubre de 1944 y diciembre de 1945 respectivamente. Los otros dos subgrupos de los aquí mencionados laudaron a fines de 1945. Los que lo hicieron posteriormente fueron los subgrupos X, Q y AA que establecieron como comienzo de vigencia de los salarios laudados diciembre de 1947, abril de 1949 y junio de 1950, respectivamente.

Para los demás subgrupos rigieron los salarios a partir de 1946, para el C enero, para el V julio, para el F julio, los restantes subgrupos, que son amplia mayoría, aunque en la primera ronda de negociación laudaron separadamente, establecieron como comienzo de vigencia de los salarios la misma fecha, abril de 1946.

El sector se caracterizó por tener una cantidad importante de trabajadores con oficios tales como albañiles, herreros, carpinteros, también de trabajadores sin calificación, como los peones, así como de aprendices de oficios; por esa razón la mayoría de las categorías laudadas se clasificaron en los tipos de ocupación 5, 6, 7 y 8, que son los más representativos del grupo. En el cuadro 27 se aprecian los niveles de salarios por semestre desde 1945 a 1950 y en el siguiente la evolución del salario real promedio del grupo en dos hipótesis.

Cuadro 27. Grupo 12: Industria de la construcción. Salarios reales.

Promedios semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	II 43	I 44	II 44	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1							141,6	135,3	121,9	119,0					188,8
2	106,2	105,9	109,4	118,6	110,1	94,7	103,5	93,4	108	145,3	149,8	142,1	155,8	164,9	168,9
3					56,9	54,4	68,5	63,9	83,4	108	107,5	101,9	119,6	136,7	128,5
5	86,1	86	85,3	87,4	84,3	83,6	87,1	84,1	85,8	102	109,5	107,6	114,6	10,8	135,4
6	81,5	81,3	79,9	80	78	78,5	82,3	84	83,3	93,5	98,7	100,2	106,5	112	122,8
7	65,4	65,3	66,3	70,2	68,1	66,5	69,4	69,3	69,8	82	86,3	85,1	90,4	95,6	106,9
8	42,8	42,7	40,6	39	41,3	39,6	41,9	40,5	41,8	50,9	52,6	50,7	55,6	59,8	52,5

El salario real aumentó para todos los TO, destacándose el notable aumento que tuvo el TO 3 que prácticamente duplicó su salario en el primer semestre de 1950 con respecto al primer semestre de 1946. Desde 1944 hasta 1950 el aumento del salario real del TO 5 fue de 50%, del TO 6 fue de 46% y del TO 7 de 51%.

Con relación al promedio del grupo, los tipos de ocupación 1, 2 y 5 se encontraban por encima del promedio. El TO 3 fue el más cercano al promedio general del grupo, representando un 99,5% de ese valor.

Se observan trayectorias similares para el salario real promedio del grupo en ambas hipótesis, que se ubica en 58% en 1950 con relación a 1944.

En las primeras rondas el 25% de los subgrupos de la construcción laudó no solo jornales, salario que se determina por la duración del trabajo, sino también salarios a destajo, mientras que en la segunda ronda el porcentaje fue de un 21%. Cabe resaltar que un número importante de trabajadores en este sector trabajaban en esta modalidad.

Cuadro 28. Grupo 12: Industria de la construcción. Variación de salarios reales, promedios semestrales, ponderados por TO

	II 43	I 44	II 44	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1															
Prom.	74,2	74,0	74,1	76,7	72,6	70,1	75,0	73,4	77,2	92,7	96,8	95,1	102,8	109,7	117,7
Evol.	100,0	99,7	99,9	103,4	97,8	94,5	101,1	98,9	104,0	124,9	130,5	128,2	138,5	147,8	158,6
Hipótesis 2															
Prom.	73,1	72,9	72,8	75,0	71,3	69,6	74,2	73,0	76,0	90,6	94,8	93,3	100,8	107,5	116,0
Evol.	100,0	99,7	99,6	102,6	97,5	95,2	101,5	99,9	104,0	123,9	129,7	127,6	137,9	147,1	158,7
Prom. I y 2	100,0	99,7	99,7	103,0	97,7	94,8	101,3	99,4	104,0	124,4	130,1	127,9	138,2	147,5	158,7

A precios de 2010, el mayor salario se corresponde con el TO 1 con \$ 35.976, y el menor con el TO 8 con \$ 10.004. El valor del salario más cercano al promedio, el del TO 3, fue de \$ 24.486.

En las dos primeras rondas, se encontraron algunas manifestaciones de discriminación de género en la fijación de salarios en 3 de los 28 subgrupos. En las fábricas de cerámicas y materiales refractarios en las tres rondas se fijó un salario 30 % menor para las categorías con definición femenina que para las mismas con definición masculina. En el laudo para las empresas de hormigón las diferencias fueron entre 20 y 33 % en la primera ronda y entre 15 % y 29 % en la segunda.

Grupo 13: Industria química

Está formado por cuatro subgrupos. El A se encuentra integrado por las fábricas de tizas, de pomadas, de ceras, de pinturas, de masillas, de esmaltes, de barnices, de tintas y de engrudo. El B por las fábricas de especialidades farmacéuticas y ramos afines, de perfumes, de artículos de tocador y laboratorios químicos. Mientras que el 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 D está formado por las fábricas de fósforos, siendo excluido del análisis debido a que la información que surge de los laudos no es comparable con el resto de los subgrupos.

Para el A, la vigencia de sus laudos fueron las siguientes para la primera ronda mayo de 1947, y para la segunda julio de 1950. Mientras que para el B y el C, la primera ronda entró en vigencia a partir de marzo y febrero de 1945, y la segunda ronda en setiembre de 1949 y en mayo de 1946, respectivamente. Para todos los subgrupos la jurisdicción fue nacional y en total se definieron 240 categorías.

La forma de resolución fue la misma en todas las rondas y para todos los subgrupos, unanimidad sin observaciones.

Los salarios reales tienen un comportamiento marcado por incrementos en los momentos de entrada en vigencia de los laudos y un descenso en el período comprendido entre las rondas, debido al componente inflacionario (cuadro 29).

Los mayores aumentos correspondieron al TO 2 con un 51,5 % y por el TO 3 con 52,3 %. Por otra parte el TO con el menor aumento fue el 5, con una variación del 5,08 %. Respecto al salario promedio del grupo, los Tipos 1, 2 y 3 al final del período fueron los que se encontraban por encima; el TO 8, representaba el 34 % del promedio del grupo. El salario más próximo al del promedio fue el del TO 3.

La evolución del salario real promedio del grupo se estima considerando dos ponderaciones de los TO y presentó un aumento similar bajo ambas hipótesis, un 26,1 % en la primera y un 25,6 % en la segunda, en promedio un 25,9 % (cuadro 30).

Cuadro 29. Grupo 13: Industria química. Salarios reales, promedio semestrales, por TO.
En pesos de 1943

TO	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1	184,4	173,4	167,1	159,2	202,8	326,7	330,6	324,2	290,0	297,9	305,9	333,5
2	96,1	90,4	87,1	83,0	132,7	130,9	132,5	130,1	123,5	134,0	140,3	145,6
3	80,3	75,5	72,7	69,3	107,3	105,7	107,0	104,9	98,8	109,7	115,6	122,3
4	68,5	64,4	62,0	59,1	53,6	51,5	52,2	51,2	48,2	67,4	77,1	75,3
5	72,8	70,6	70,9	71,3	67,8	65,3	66,0	64,9	61,6	70,5	75,7	76,5
6	73,0	68,4	68,8	71,2	82,0	80,4	83,1	81,5	76,7	80,9	83,4	91,3
7	58,4	65,9	69,9	68,9	75,3	74,2	77,3	76,0	72,7	74,2	74,8	75,4
8	35,6	38,1	39,6	39,0	37,0	36,1	37,0	36,4	34,9	37,6	41,3	40,9

Notas: I 45 incluye mar.-jun.

Cuadro 30. Grupo 13: Industria química. Variación de los salarios promedio semestrales del grupo, ponderados por TO

	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1												
Prom.	66,7	66,7	67,5	66,7	76,3	74,7	76,6	75,3	71,4	78,0	81,7	84,1
Evol.	100,0	100,0	101,1	100,0	114,4	112,0	114,9	112,8	107,1	116,9	122,6	126,1
Hipótesis 2												
Prom.	68,4	67,9	68,5	67,9	77,9	76,3	78,1	76,8	72,8	79,4	83,3	85,9
Evol.	100,0	99,3	100,2	99,3	114,0	111,6	114,3	112,3	106,5	116,2	121,8	125,6
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	99,7	100,7	99,7	114,2	111,8	114,6	112,6	106,8	116,6	122,2	125,9

Analizando los salarios a precios del 2010 al final del período, el salario más alto fue para el TO 2, \$ 27.749; mientras que los TO 7 y 8 fueron los de menor remuneración con un valor de \$ 14.368 y \$ 7794.

Grupo 14: Industria del caucho

Está compuesto por dos subgrupos: el A) Gomerías recauchutadoras y pequeñas fábricas de caucho, y el B) integrado por las empresas Funsu e Incal.

Los dos subgrupos comenzaron su actividad el 10/8/1945. El A tuvo su primer laudo el 15/5/1946 y el B laudó por primera vez el 29/5/1946.

La jurisdicción fue nacional para ambos subgrupos, con algunas categorías específicas de determinadas secciones de las empresas para Funsu e Incal.

En la primera ronda para los dos subgrupos se aprobó con mayoría entre el PE y la delegación de los trabajadores, a su vez que la delegación patronal dejó constancia de los fundamentos de su voto negativo. En el caso del subgrupo A la razón fue por estar presente una situación de huelga y en el caso del subgrupo B la delegación patronal entendió que significaba una confiscación a las utilidades

de la industria (entre otras razones). En la segunda ronda, el subgrupo B aprobó el laudo por unanimidad sin observaciones. En cambio, dentro del subgrupo A, las gomerías laudaron por unanimidad con observaciones de la patronal, mientras que las pequeñas fábricas de caucho aprobaron el laudo con mayoría entre el PE y la delegación sindical.

Para los dos subgrupos en conjunto el número de categorías definidas en los laudos fue aproximadamente 760, concentradas fundamentalmente en el grupo B. Cerca del 80 % de las categorías estaban definidas para obreros, en el 20 % restante, en las definidas para empleados, la mayoría se encontraban en el TO 3. La primera ronda del subgrupo que integran Funsu e Incal contuvo un número mucho menor de categorías que en laudos posteriores.

El cuadro 31 presenta el promedio semestral de los salarios a precios de 1943, teniendo en cuenta todas las categorías laborales agrupadas por TO. Los TO 3 al 8 tuvieron incrementos, siendo el TO 4 el de mayor aumento del salario real, un 66,7 %. El TO 2 presentó una disminución del salario real del 1,7 % comparando el segundo semestre de 1950 con el primero de 1946. En varios semestres se detectan caídas en el salario real, es consecuencia por un lado de la inflación, y por otro de la ausencia de laudos que incrementen los salarios nominales.

Con relación al salario promedio, en el segundo semestre de 1950, los tipos de ocupación 2 y 4 correspondientes a categorías de empleados tuvieron salarios superiores al promedio del grupo. En cambio las categorías de obreros en todos sus tipos de ocupación y el TO 3, presentaron salarios por debajo del promedio, siendo el TO 8 el más bajo, un 52 % del promedio.

Cuadro 31. Grupo 14: Industria del caucho. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2	158,4	151,6	137,5	132,2	133,7	131,2	123,5	128,5	156,5	155,7
3	82,8	79,3	61,3	48,1	48,7	47,7	44,9	46,9	85,2	121,8
4	148,2	141,9	128,7	123,7	125,2	122,8	115,6	120,3	243,5	247,0
5	79,9	76,5	69,4	66,7	67,5	66,2	62,3	72,5	103,9	96,1
6	63,3	60,6	55,0	52,8	53,4	52,4	49,4	57,6	86,5	83,1
7	56,9	54,5	49,5	47,5	48,1	47,2	44,4	46,6	65,9	82,5
8	52,9	50,7	46,0	44,2	44,7	43,9	41,3	43,4	54,7	63,4

Los promedios máximos en las dos hipótesis se encuentran en el segundo semestre de 1950 dado que en ese período tuvo su segunda ronda el subgrupo integrado por Funsu e Incal (cuadro 32) Los valores mínimos se encuentran en el primer semestre de 1949. La primera hipótesis da como resultado un incremento del poder de compra del salario del 33,3 %, mientras que la segunda hipótesis resulta en un aumento del 31,3 % del salario real; en promedio un 32,3 %.

Cuadro 32. Grupo 14: Industria del caucho. Variación de los salarios reales promedios semestrales del Grupo, ponderados por TO										
	1 46	11 46	1 47	11 47	1 48	11 48	1 49	11 49	1 50	11 50
Hipótesis 1										
Promedio	71,4	68,4	60,9	57,4	58,1	57,0	53,6	58,9	87,7	95,2
Evolución	100,0	95,7	85,3	80,4	81,3	79,8	75,1	82,5	122,8	133,3
Hipótesis 2										
Promedio	73,3	70,2	62,7	59,3	60,0	58,8	55,4	61,1	90,1	96,3
Evolución	100,0	95,7	85,5	80,8	81,8	80,2	75,5	83,3	122,9	131,3
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	95,7	85,4	80,6	81,6	80,0	75,3	82,9	122,8	132,3

Actualizados los salarios a valores promedio del año 2010 el TO 4 tuvo el mayor salario con \$ 47.063 y el menor de \$ 12.074, correspondió al TO 8.

Para el subgrupo Funsu e Incal, la discriminación se hizo efectiva mediante la diferenciación de las categorías de acuerdo al sexo, definiéndose entonces categorías de oficial femenino o masculino o de aprendiz femenino o masculino, donde siempre las mujeres percibían salarios inferiores.

Grupo 15: Industria de la madera

El grupo se subdivide en 27 subgrupos, varios de los cuales laudaron juntos. La primera ronda de los Consejos se extendió desde 1945 hasta 1949 y la segunda desde 1948 hasta 1952. El 85 % de los laudos de la primera ronda entró en vigencia en 1946 y el 54 % de los de la segunda en 1949.

En la primera ronda todos los laudos se resolvieron por unanimidad y en la segunda veinticuatro por unanimidad y tres por mayoría formada por el PE y los trabajadores. Con relación a la jurisdicción de los laudos, cincuenta fueron para Montevideo y en la primera ronda cuatro laudos tuvieron carácter nacional (Fábricas de juguetes, de parquets, lustre de muebles y hormas de zapatos).

En el cuadro 33 se observa un aumento del salario real para todos los TO hasta 1950, con porcentajes en torno al 40 % para el personal administrativo y al 30 % para los trabajadores no calificados y los aprendices.

El análisis del abanico salarial utilizando como indicador la relación de cada TO con el promedio muestra una tendencia al alza con fluctuaciones por el aumento del TO 1. Los salarios de los obreros calificados y semicalificados se acercan y los de los obreros sin calificación y los aprendices alcanzan un máximo en 1950 para descender luego. Los salarios de los tipos de ocupación 2 y 5 estaban por encima del promedio y el TO 6 fue el más cercano al mismo.

Cuadro 33. Grupo 15: Industria de la madera. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2	88	84,9	77	74	75,1	85,6	90,8	116,4	119,3	118,5
3	55,3	53,4	48,4	46,5	47,2	50	58,3	76,5	78,3	77,8
5	87,6	84,5	76,7	73,7	74,8	75,1	75,1	83,5	95,6	96,9
6	74,5	71,8	65,1	62,6	63,5	63,9	63,1	66,6	79,3	80,9
7	60,2	58	52,7	50,6	51,3	51,8	54,3	65,8	75,9	77
8	36,3	35	31,7	30,5	31	31,4	32	36,5	46,4	47,9

En la evolución del salario real promedio del grupo en ambas hipótesis se aprecian fluctuaciones al alza con cada nuevo laudo y a la baja en el período siguiente por el impacto de la inflación. Al cabo del período el aumento fue casi un 20% (cuadro 34).

En valores de 2010, los salarios de los obreros en 1950 fueron \$ 18.300 para los calificados y \$ 14.500 para los sin calificación.

Cuadro 34. Grupo 15: Industria de la madera. Variación de los salarios reales promedios semestrales del grupo, ponderados por TO

	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1										
Promedio	67,9	65,4	59,4	57,1	57,9	59,0	60,6	70,0	80,1	81,2
Evolución	100,0	96,4	87,5	84,1	85,3	86,9	89,2	103,1	118,0	119,7
Hipótesis 2										
Promedio	70,0	67,5	61,2	58,9	59,7	60,9	62,4	71,8	82,0	83,2
Evolución	100,0	96,4	87,5	84,1	85,3	87,0	89,1	102,6	117,2	118,8
Promedio										
Hip. 1 y 2	100,0	96,4	87,5	84,1	85,3	86,9	89,2	102,9	117,6	119,2

Grupo 17: Gráficos, papel, etcétera.

Está conformado por tres grandes subgrupos: el A) Imprenta, compuesto por talleres gráficos, imprentas, talleres de encuadernación, linotipia, litografías, tipografías; el B) Papel, que incluye a fábricas de papel, de cartón, de papel de fumar, de sobres y bolsas de papel, de naipes, corte y enfardado de papel; y el C) Periodismo, donde se ubican las empresas periodísticas y agencias noticiosas.

El comienzo de las actividades de los Consejos varió según el subgrupo. El subgrupo A tuvo su designación de delegados el 20 de julio de 1944. La convocatoria a los Consejos del subgrupo B fue el 21/8/1944. En el subgrupo C las agencias noticiosas y los corresponsales de diarios y revistas extranjeros

designaron sus delegados el 8/6/1946; mientras que en las empresas periódicas el inicio de las actividades de los Consejos la determina el laudo del 13/11/1945.

Respecto a la jurisdicción de los laudos también existen diferencias entre los subgrupos. Si bien para la Imprenta y el Periodismo la jurisdicción fue nacional, en el caso del subgrupo Papel cambia el criterio ya que se encuentran laudos por empresa. Las empresas que tuvieron laudos específicos son: Fábrica Nacional de Papel, Fábrica El Hornero de Canelones, M. S. Casabó Ltda. y la empresa Pamer de Mercedes.

Analizando la forma en que se tomaron las resoluciones en los laudos, se aprecia que solamente en el subgrupo B, en ambas rondas, se resolvió por mayoría entre el PE y la delegación de los trabajadores. El A y el C laudaron por unanimidad en ambas rondas.

Las categorías definidas en los laudos fueron muy numerosas, aproximadamente llegan a las 600 en el grupo en su conjunto, concentradas en los subgrupos A y B. Un porcentaje cercano al 85 % se encuentra en los tipos de ocupación de los obreros y en el resto, la mayoría de las categorías están en el TO 3, en los empleados.

Agrupando las categorías laborales por TO y promediando los salarios a precios de 1943 semestralmente, se observa que al final del período para todos los TO hubo incrementos en el salario real. Las disminuciones que pueden observarse en algunos corresponden a períodos donde existió inflación y no hubo ningún laudo que determinara incrementos del salario nominal (cuadro 35).

El TO 2 fue el que tuvo el mayor aumento comparando el segundo semestre de 1950 con el primero de 1945, cercano al 97 % real. Los TO 3 y 4 correspondientes a empleados, así como los TO 5, 7 y 8 de obreros, presentan incrementos en el salario real similares en el segundo semestre de 1950, entre 53 y 63 %. Se despegan del resto de los obreros, los medio oficiales (TO 6) con un aumento del 70 %.

Cuadro 35. Grupo 17: Gráficos, papel, etcétera. Salarios reales, promedios semestrales, por TO. En pesos de 1943

TO	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2	68,7	63,9	63,0	71,7	85,2	85,5	105,9	109,4	107,7	126,4	131,4	135,5
3	74,9	69,9	68,3	75,0	75,9	75,0	85,7	86,7	84,6	96,6	101,5	116,1
4	66,5	61,8	59,5	65,4	75,4	72,5	82,2	89,2	84,0	87,8	89,9	106,9
5	70,0	65,1	62,8	68,3	69,1	66,6	74,5	89,1	86,1	97,3	103,8	114,2
6	52,0	48,0	45,9	50,9	52,3	51,0	56,6	66,3	64,1	76,3	83,0	88,6
7	52,0	48,0	46,1	48,8	54,5	53,1	61,4	65,8	62,4	68,8	71,4	79,6
8	38,0	35,3	34,3	35,7	36,3	35,0	39,4	44,4	43,4	50,3	53,1	59,7

Con relación al promedio únicamente los TO 2 al 5 se encontraban por encima. Los más bajos fueron los correspondientes a los obreros menos calificados,

siendo el más bajo de todos el TO 8, que incluye a los jóvenes, representando aproximadamente el 60% del promedio del grupo. El salario que se ubicaba más próximo al promedio del grupo fue el del TO 4.

Al final del período, en el segundo semestre de 1950, la dispersión salarial aumentó para todos los TO. Los TO 2 y 6 fueron los que aumentaron más su distancia con el promedio del grupo, mientras que el TO 4 tuvo la menor.

En las dos hipótesis de ponderaciones por TO los resultados muestran que el valor máximo estuvo al final del período, segundo semestre de 1950, mientras que los valores mínimos también en las dos estuvieron en el primer semestre de 1946. En ambas se estima un incremento similar del salario real promedio superior al 60%.

Cuadro 36. Grupo 17: Gráficos, papel, etcétera. Variación de los salarios reales promedios semestrales ponderados por TO												
	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1												
Promedio	57,9	53,7	51,8	56,3	59,4	57,9	66,0	73,1	70,5	80,2	84,8	93,6
Evolución	100,0	92,7	89,4	97,2	102,7	100,1	114,0	126,3	121,8	138,5	146,5	161,7
Hipótesis 2												
Promedio	58,7	54,4	52,5	57,2	60,5	59,0	67,3	74,8	72,2	82,2	87,1	95,7
Evolución	100,0	92,7	89,4	97,4	103,0	100,5	114,6	127,4	122,9	140,0	148,2	163,0
Promedio Hip. 1 y 2	100,0	92,7	89,4	97,3	102,8	100,3	114,3	126,9	122,4	139,3	147,4	162,3

En valores promedio del año 2010 el mayor salario que se corresponde con el TO 2 es de \$ 25.822 y el menor de \$ 11.371 del TO 8.

Grupo 18: Talleres mecánicos, mecánica de precisión, etcétera.

El grupo 18 no tiene subgrupos y estaba integrado por chapistas, talleres mecánicos en general, fueran o no anexados a establecimientos comerciales, talleres de rodados y fábricas de carrocerías, garajes, tapicería de autos y vehículos, surtidores de nafta no pertenecientes a compañías nafteras, compra ventas de autos nuevos y usados, compra venta de repuestos, auxilio automovilístico y estaciones de servicio automovilista. La jurisdicción de los laudos fue únicamente para Montevideo y se estima que se definieron 50 categorías laborales.

El primer laudo se resolvió por unanimidad, sin embargo existieron varias reservas por parte de los trabajadores. En la segunda ronda no existió acuerdo entre los trabajadores y empleadores por lo que se resolvió por mayoría entre los primeros y el PE.

Los oficios tuvieron un peso importante con una gran variedad de categorías ocupacionales laudadas, por lo que los TO 5, 6 y 7 cobran especial relevancia. Por otro lado, un distintivo de este grupo es el peso del TO 4 debido a que el sector de ventas juega un rol importante.

Los salarios reales aumentaron considerablemente en todo el período para todos los TO (cuadro 37). Desde 1947 hasta 1950 el mayor aumento fue para los obreros calificados (TO 5) y los semicalificados (TO 6) con un 43 % y los siguen en orden de magnitud los empleados de venta (TO 4) y los trabajadores no calificados (TO 7) con un 25 %. Relacionado con el salario promedio del grupo, al finalizar el período los TO 2, 4 y 5 se ubicaron por encima. El salario más próximo al promedio fue el del TO 3, un 94,6 %.

Cuadro 37. Grupo 18: Talleres mecánicos. Salarios reales. Promedios semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
2		162,9	156,5	158,4	155,3	146,2	169,4	189,9	188,5
3	59,8	101,0	97,0	98,2	96,3	90,7	106,0	119,7	118,9
4		133,2	128,0	129,5	127,0	119,6	143,0	164,2	163,0
5	108,8	109,5	105,2	106,4	104,4	98,3	126,9	153,8	152,7
6	89,3	76,0	73,1	73,9	72,5	68,3	88,2	106,9	106,1
7	67,1	59,7	57,3	58,0	56,9	53,6	73,7	93,0	92,3
8	48,0	42,0	40,3	40,8	40,0	37,7	48,7	59,1	58,7

La evolución del salario real promedio en las dos hipótesis utilizadas presenta los niveles máximos al entrar en vigencia la tercera ronda. Al finalizar el período el incremento salarial es casi 100 % en la hipótesis 1 y un 84 % en la 2. En el promedio de ambas el aumento fue del 91 % en 1950 con relación a 1946 y de 38 % con relación a 1947 (cuadro 38).

Cuadro 38. Grupo 18: Talleres mecánicos. Variación de los salarios reales. Promedios semestrales del grupo ponderados por TO

	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1									
Promedio	61,3	91,4	87,8	88,9	87,2	82,1	103,2	122,8	121,9
Evolución	100,0	149,1	143,3	145,0	142,2	133,9	168,3	200,4	198,9
Hipótesis 2									
Promedio	62,6	84,9	81,6	82,6	81,0	76,2	96,7	115,9	115,1
Evolución	100,0	135,5	130,3	131,8	129,3	121,7	154,4	185,0	183,7
Prom. Hip. 1 y 2	100,0	142,3	136,8	138,4	135,7	127,8	161,4	192,7	191,3

En valores de 2010, los salarios reales promedio de 1950 fueron \$22.700 para los empleados administrativos, \$ 31.200 para los de ventas, \$ 29.000 para los obreros calificados y \$ 17.600 para los no calificados.

Grupo 19:

Usinas de agua, gas y electricidad (no atendidas por el Estado)

Está dividido en tres subgrupos: A) Compañía de aguas corrientes; B) de empresas telefónicas y telegráficas; y C) Compañía del gas y dique seco de Montevideo. En los casos A y C se laudó para Montevideo, mientras que los laudos del subgrupo B tienen vigencia nacional.

Los subgrupos A y los teléfonos del B fueron estatizados al finalizar la segunda guerra mundial y dejaron de participar de las negociaciones en los Consejos de Salarios que, como se ha dicho, no incluían a los empleados públicos.

El servicio de aguas corrientes se estatizó con la firma de la Ley Orgánica 11.907 promulgada el 19/12/1952, ley que creó la Administración de las Obras Sanitarias del Estado (OSE). La Ley 8.767 de 1931 autorizó al directorio Usinas Eléctricas del Estado para tomar a su cargo la construcción y el monopolio de telecomunicaciones telefónicas. Las empresas que ya estuvieran en funcionamiento podrían seguir funcionando mediante autorización precaria y revocable.

Todos los laudos encontrados del grupo se resolvieron por unanimidad, pero existieron numerosas reservas. Esto indica que si bien hubo espíritu de cooperación para no entorpecer la actividad de las empresas, tanto empleados como empleadores según el laudo dejaron constancia de inconformidad en distintos aspectos. De los seis laudos aprobados, cuatro tuvieron jurisdicción nacional y dos para Montevideo.

Se estima que se definieron 150 categorías laborales. En los subgrupos C y B se encontraron laudos para personal administrativo y cargos de jefatura y superiores en todas las rondas analizadas. Toman relevancia el TO 2 conformado por trabajadores con educación técnica y en especial el TO 3 de personal administrativo. Por otra parte, también se laudaron un número considerable de categorías de obreros de diferente calificación, TO 5, 6 y 7, principalmente el subgrupo A.

Cuadro 39. Grupo 19: Agua, gas y dique seco. Salarios reales.
Promedios semestrales por TO. En pesos de 1943

TO	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1	287,0	277,1	251,4	241,6	244,4	202,5	172,9	180,7	185,2	183,8
2	136,2	131,5	119,3	114,7	116,0	155,6	179,1	187,1	191,8	190,4
3	116,6	127,1	114,1	109,6	114,3	135,3	140,2	146,5	150,2	149,1
5	112,3	115,4	104,7	100,6	107,9	122,0	118,8	124,2	127,3	126,4
6	89,0	85,2	77,3	74,3	84,4	101,1	95,5	99,8	102,3	101,6
7	75,5	71,5	64,2	61,7	68,3	84,9	84,6	88,4	90,6	89,9
8	41,9	40,1	36,4	35,0	39,0	45,3	42,6	44,5	45,6	45,3

Sin embargo, el grupo 19 cuenta con una cantidad limitada de datos para el análisis, debido en parte a que algunos laudos fijaban aumentos salariales porcentuales sin especificar los salarios bases ni las categorías a las que correspondía tal

aumento. Por otro lado, un laudo del subgrupo C refiere a salarios por persona, con nombre y apellido y no a categorías. Las formas en que se presentaron los datos en estos laudos no permitieron su inclusión en el análisis. Lo anterior provocó que la trayectoria de los salarios entre los diferentes subgrupos haya sido dispar, distorsionando el análisis como grupo.

En el subgrupo B, el primer laudo tiene vigencia desde setiembre del 46 pero solo para los tipos 3 y 7, en el segundo semestre del 48 entran en vigencia el resto de los TO. En C, solo se cuenta con los datos hasta marzo del 51, a partir de allí rige un nuevo laudo que, como se comentó en el párrafo anterior, no fue posible incluir en el análisis.

Cuadro 40. Grupo 19: Agua, gas y dique seco. Variación de los salarios reales, promedios semestrales ponderados por TO										
	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
Hipótesis 1										
Promedio	88,7	87,9	79,3	76,3	82,6	99,3	99,4	103,8	106,4	105,6
Evolución	100,0	99,2	89,5	86,0	93,2	112,0	112,1	117,1	120,0	119,2
Hipótesis 2										
Promedio	92,4	87,3	78,8	75,7	81,9	98,1	98,2	102,6	105,2	104,4
Evolución	100,0	94,5	85,3	82,0	88,7	106,3	106,3	111,1	113,9	113,1
Prom. Hip. I y 2	100,0	96,8	87,4	84,0	91,0	109,1	109,2	114,1	117,0	116,1

La evolución del nivel salarial para A y B, presenta una tendencia al alza con fluctuaciones a la baja en los meses posteriores a los laudos en cada ronda como consecuencia de la inflación del período (cuadro 40).

Con excepción de los TO 2 y 7, la situación en C fue diferente. Por un lado, los aumentos salariales no fueron suficientes para contrarrestar los efectos de la inflación sobre los mismos, por el otro, el TO 1, integrado por profesionales, presenta la peculiaridad de que algunos de los salarios nominales que se fijaron en la segunda ronda fueron menores a los de la primera. Como ejemplo, se puede ver el caso de los químicos, que figuran con un mínimo inicial de \$ 265,5 y en la segunda ronda, el mínimo fue fijado en \$ 250. Respecto a esta situación, el laudo correspondiente a la segunda ronda de negociaciones del subgrupo C, dejó constancia de las dificultades financieras que atravesaba la compañía, situación que podría explicar la dificultad para hacer frente a aumentos salariales de categorías mejor remuneradas.

Observando el grupo como un todo, con excepción de los tipos 6 y 8, disminuyó la dispersión salarial entre rondas evaluadas a través de los desvíos estándar.

La trayectoria en ambas hipótesis fue ascendente y el promedio de ambas señala un aumento del 16% en 1950 con relación a 1946 (cuadro 40).

En valores de 2010 los salarios reales promedio de 1950 equivalen a \$28.500 para los empleados administrativos (TO 3), \$ 24.000 para los obreros calificados (TO 5) y \$ 17.200 para los no calificados.

Los principales resultados cuantitativos

Se presentan los principales resultados sobre los niveles y la evolución de los salarios mínimo por categoría fijados en los laudos de los Consejos de Salarios (en «Niveles y evolución de los salarios») para luego compararlos con la información disponible hasta el momento (en «La información previa del período 1944-1950»). Cabe recordar que los salarios son para trabajadores urbanos en relación de dependencia en el sector privado, excluyendo a las actividades de servicio doméstico. Finalmente, que los salarios reales se estimaron a precios de 1943, por lo que en algunos casos se actualizaron a valores de 2010 y 2011.

Niveles y evolución de los salarios

Con la información del capítulo 3 es posible realizar un transversal de todos los grupos, con el objetivo de identificar en cada TO los grupos con salarios máximos y mínimos, en los promedios de los dos semestres de 1946 y de 1950 lo que genera un dato más representativo. También se medirá la dispersión con la varianza de los valores de los salarios promedio de los grupos en cada TO.

El salario más alto dentro del TO 2 en 1946 fue en el Comercio (\$ 167,7), mientras que en 1950 se correspondió al promedio en el grupo Transportes con \$ 227,2. Los mínimos correspondieron en 1946 a la Industria gráfica con \$ 67,4, y en 1950 al grupo Tabaco con \$ 100,5.

En el TO 3 en 1946 el salario máximo se ubicó en la Industria de la alimentación y afines con \$ 122,4, y en 1950 en la Metalúrgica con \$ 161,1. En cambio el mínimo en 1946 correspondió al promedio en este TO para la Industria de la madera con \$ 54,4 y en 1950 al grupo 4b Enseñanza con un salario de \$ 70.

Para el TO 4, en 1946 el salario máximo estuvo en la Industria del cuero y fabricación de calzados con \$ 181,3; y en 1950 en la Industria del caucho con \$245,3. Los mínimos coinciden en qué grupo se ubicaron; en este caso la Industria química con \$ 60,6 en 1946 y \$ 75,3 en 1950.

Dentro del TO 5, el máximo en 1946 se visualiza dentro del grupo Comercio con \$ 129,1, y en 1950 en el grupo Transportes con \$ 155. Los mínimos se ubicaron en ambos años dentro del grupo 4: en 1946 en los Servicios sociales y de salud con \$ 73,8 y en 1950 en la Enseñanza con \$ 85,7.

En el TO 6 el salario máximo en 1946 lo obtuvo el grupo Comercio con \$ 94,4, mientras que en 1950 fue la Industria metalúrgica con \$ 121,5. Los mínimos salariales en 1946 se encuentran en la Industria del vidrio con \$ 47,4 y en 1950 en el grupo Confecciones con \$ 64,7.

El salario máximo dentro del TO 7 en 1946 correspondió a la Industria de la alimentación y afines (\$ 89,2) y en 1950 a la Metalúrgica con \$ 111. El salario mínimo tanto en 1946 como en 1950 se obtuvo en el grupo Tabaco, \$ 44,6 y \$ 55,9 respectivamente.

El grupo Transportes presentó dentro del TO 8 el salario máximo en 1946, \$ 53,1. En cambio, en 1950 se encontró en la Metalúrgica, \$ 72,1. Los promedios mínimos se encontraron en 1946 en la Metalúrgica con \$ 34,9; y el grupo Tabaco con \$ 26 en 1950.

En todos los tipos de ocupación aumentó la dispersión salarial en 1950 respecto a 1946 (ver cuadro A7).

Los salarios más bajos estimados por el MIT, vistos en el capítulo 2, correspondían a los peones y eran de \$ 60 a precios de 1943 en el mismo año; al comienzo del funcionamiento de los Consejos en 1945, el promedio ponderado de las remuneraciones del TO 7 que incluye a todas las categorías de baja calificación se ubicaban en \$ 64,1 (cuadro 4.1.1). Al cabo del período analizado los salarios de los oficiales, de los trabajadores semicalificados, de los peones y otros trabajadores sin calificación (TO 5 al 7) están notoriamente por encima de ese nivel, con excepción de la Industria de la carne. El más bajo corresponde a la Industria de la carne con \$ 64,1 y el mayor al grupo Transportes con \$ 162,8, remuneración un 88,6 % mayor con relación al nivel previo al comienzo de los Consejos, el segundo semestre de 1945.

Con los salarios reales promedio por TO por grupo presentados en el capítulo 3 y una ponderación de los grupos (ver cuadros A.5 y A.6) se calcula un salario promedio ponderado por TO para todas las actividades comprendidas en los Consejos y se estima su evolución (cuadro 43).

TO	II 44	I 45	II 45	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
3	80,2	105,3	90,6	83,3	83,5	83,2	84,0	88,7	91,0	91,8	104,2	113,3	118,5
4	75,5	114,3	115,0	103,8	104,4	102,3	97,9	103,2	110,7	113,6	123,5	140,9	145,0
5	94,1	97,4	89,7	93,6	90,1	86,9	86,1	89,3	92,2	94,2	103,5	110,7	113,9
6	57,8	66,3	66,8	71,2	71,6	68,8	68,4	72,8	77,1	79,1	87,1	94,2	96,5
7	63,7	65,8	62,4	63,0	61,7	58,7	59,4	62,9	66,2	66,9	75,3	81,2	84,9
Prom. Ponderado	73,0	88,9	83,9	81,6	81,0	78,8	78,1	82,4	86,4	88,0	97,6	106,9	110,7
Índice	82,1	100,0	94,4	91,8	91,1	88,6	87,9	92,7	97,2	99,0	109,9	120,3	124,6

Fuente: Salarios nominales mínimos por categoría según Consejos de Salarios, deflactados por IPC del INE. Nota: TO 4 de II 44 estimado.

La evolución de todos los TO refleja tendencia al alza en todo el período, que para el promedio se ubica en 26% desde 1945 hasta 1950. Hasta el segundo semestre de 1947 se observan fluctuaciones al alza en el momento en que laudan los Consejos y a la baja en el período siguiente como consecuencia de que los

salarios fijados perdían poder de compra por la inflación de relativa importancia. Desde 1948 hasta el final del período la tendencia al alza no se revirtió en ninguno de los TO.

Los mayores salarios en todo el período los perciben los empleados del comercio y los servicios con calificación y responsabilidad media, que incluyen a vendedores y corredores (TO 4). Las fluctuaciones a la baja para este TO agregan como factor explicativo particular la progresiva incorporación a las negociaciones de subgrupos con menores niveles de salarios y sindicatos más débiles; en el tramo final del período, los subgrupos con mayores niveles de salarios se toman como referencia en las negociaciones y contribuyen a que los más bajos tiendan a la nivelación, lo que aumenta el promedio del TO.

Lo siguen los salarios de los TO 3 y 5. La relación entre los salarios de los empleados administrativos (TO 3) y los obreros calificados (TO 5) fluctúa hasta fines de 1947 y en los últimos años del período los niveles de salarios son similares con ligera superioridad para el TO 3.

A partir de 1945, la relación entre los salarios de los obreros es consistente en todo el período, aumentando según el nivel de calificación y responsabilidad. Los mayores salarios los percibieron los capataces y oficiales (TO 5), luego los medio oficiales y similares (TO 6) y el menor nivel correspondió a peones, limpiadores, porteros y serenos, incluidos en el TO 7.

Se pueden estimar los salarios en valores de 2011, incorporando al coeficiente utilizado en el capítulo 3 la variación del IPC promedio de 2011 de 8,1 %. De acuerdo a esta estimación la remuneración mensual del TO 4 tendría una capacidad de compra similar a \$ 29.900, seguirían en orden de magnitud los empleados administrativos con casi \$ 24.500 y los obreros calificados con \$ 23.500, mientras que los salarios más bajos percibidos por los trabajadores sin calificación de la industria y los servicios serían de \$ 17.500.

Una segunda aproximación se realiza con los salarios reales promedio por grupo presentados en el capítulo 3 y una ponderación de los grupos (ver cuadros A.5 y A.6), que permiten calcular un salario promedio ponderado para todas las actividades comprendidas en los Consejos y estimar su evolución (cuadro 44). Cabe señalar que no se tuvieron en cuenta los subgrupos 4B) Enseñanza y 4C) Instituciones varias así como el grupo 19 que incluye servicios de Agua, gas y dique seco prestados por el sector privado, por no disponer del número de trabajadores comprendidos.

Cuadro 44. Salarios reales de obreros y empleados 1946-1950.
Por grupo de Consejo de Salarios. En pesos de 1943

Grupos y subgrupos	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
1) Comercio	102,2	101,3	91,9	90,7	90,9	89,9	108,1	113,4	116,4	116,1
2) Transportes	66,9	69,4	69,3	69,8	72,7	84,6	89,0	105,5	111,1	123,4
3) Bancos y cajas populares				93,2	93,8	92,0	86,6	125,6	145,4	144,4
4a) Servicios sociales y de salud	78,7	80,5	75,0	72,1	73,0	75,5	84,6	97,9	100,5	102,9
4b) Enseñanza					75,5	73,8	74,9	78,2	80,2	79,6
4c) Instituciones gremiales, culturales, deportivas y sim.		46,7	88,5	91,1	87,2	81,5	76,7	103,0	116,3	115,5
5) Ind. metalúrgica	67,5	67,2	63,1	80,6	85,9	100,0	94,2	109,7	123,6	122,7
6) Ind. textil	61,1	78,1	97,7	101,8	106,0	108,2	111,0	86,9	75,1	76,0
7) Ind. de la carne		72,3	65,5	63,0	66,5	76,9	73,3	76,6	78,5	78,2
8) Ind. del cuero y fabricación del calzado	95,4	91,0	82,5	79,3	87,1	96,0	91,9	96,1	98,5	97,8
9) Ind. de la alimentación	100,7	96,0	88,5	85,3	87,4	94,7	93,8	104,3	96,9	106,9
9F) Fondas, hoteles, pensiones y restaurantes							97,0	101,6	104,2	103,4
10) Ind. de confecciones	80,7	64,3	58,4	54,8	54,2	53,2	55,8	65,1	67,8	71,6
11) Ind. del vidrio	52,6	54,4	72,5	69,6	70,5	69,1	80,7	87,6	89,7	89,1
12) Ind. de la construcción	69,9	74,6	73,2	76,6	91,7	95,8	94,2	101,8	108,6	116,9
13) Ind. química	68,0	67,3	77,1	75,5	77,4	76,1	72,1	78,7	82,5	85,0
14) Ind. del caucho	72,4	69,3	61,8	58,4	59,0	57,9	54,5	60,0	88,9	95,7
15) Ind. de la madera	69,0	66,5	60,3	58,0	58,8	60,0	61,5	70,9	81,1	82,2
16) Ind. del tabaco	61,5	59,8	55,3	59,2	73,9	67,8	59,2	58,7	57,8	90,9
17) Gráficos, papel, etc.	52,2	56,7	60,0	58,5	66,7	74,0	71,4	81,2	86,0	94,7
18) Talleres mecánicos		62,0	88,2	84,7	85,8	84,1	79,2	100,0	119,4	118,5
19) Agua, gas y dique seco	90,6	87,6	79,1	76,0	82,3	98,7	98,8	103,2	105,8	105,0
Promedio Ponderado	73,4	80,4	77,5	79,5	81,7	84,9	91,5	98,4	102,4	105,0
Índice Base 1946 = 100	95,5	104,5	100,8	103,4	106,3	110,4	119,0	127,9	133,1	136,6

Fuente: Salarios nominales mínimos por categoría según Consejos de Salarios, deflactados por IPC del INE. Las ponderaciones se presentan en el Anexo Metodológico

De acuerdo a estas estimaciones los salarios de los trabajadores comprendidos en los Consejos tuvieron un aumento del 30 % de su salario real entre 1946 y 1950 y en este último año el salario promedio se ubicó en \$ 99. Esta tendencia comienza en el primer semestre de 1947 y continúa sin fluctuaciones a la baja. En el mismo período la estimación ponderando los TO da también un aumento del 34 % y en 1950 el salario promedio ponderado se ubicó en \$ 103,7. La similitud de ambos resultados utilizando dos procedimientos distintos da cuenta que es un indicador de la buena calidad del procedimiento utilizado, así como de los resultados obtenidos.

La comparación entre grupos permite observar que en 1946 los mayores salarios los percibían los trabajadores del comercio, de la industria de la alimentación y del caucho, en ese orden; los menores niveles correspondían a los trabajadores del vidrio con \$ 53,5, del tabaco con \$ 60,7 y de talleres mecánicos con \$ 62.

Al finalizar el período los mayores salarios correspondieron a los empleados de bancos y cajas populares con un promedio de \$ 145, metalurgia con \$ 123, talleres mecánicos \$ 119, y transportes con \$ 117. El Consejo para bancos y cajas populares comenzó a funcionar a fines de 1947 fijando niveles de salarios intermedios pero desde el segundo semestre de 1949 tuvo un importante aumento que lo ubicó en el mayor nivel de salarios. La industria metalúrgica presentó importantes aumentos en 1950 y los altos niveles de talleres mecánicos se explican en parte por el componente de venta de vehículos.

Los menores salarios en 1950 se observaron en la industria de confecciones, tabaco, textil, y enseñanza \$ 70 a \$ 80; también en la industria de la carne los salarios fueron bajos, \$ 78 en 1950, pero hay que tener en cuenta que en esta industria el componente de remuneración variable o a destajo es muy importante.

La información previa del período 1944-1950

Como control de calidad, los resultados obtenidos se pueden comparar con los del documento del MIT que incluye información sobre el salario nominal en Montevideo para algunas actividades de la industria considerando tres categorías: peón, medio oficial y oficial o sus equivalentes. Calcularon los salarios por categoría con un promedio aritmético explicitando que

Para facilitar y mejor representar el ritmo de la espiral aumentativa del salario, de cada una de las actividades, y por año, se extrajo el jornal promedio mediante la siguiente fórmula: $(\text{jornal A} + \text{jornal B} + \text{jornal C}) / 3$. Con el jornal promedio obtenido, se estableció el aumento en moneda y porcentual de cada actividad entre los años 1943-1950 (1953: 775-806).

Los salarios reales presentaron una tendencia ascendente hasta 1950 con una fluctuación a la baja en 1947 (cuadro 45).

Los niveles de calificación de las categorías relevadas por el MIT y de los tipos de ocupación definidos son similares. La diferencia es que en este trabajo,

los TO incluyen todas las categorías de todas las actividades, ponderadas con dos hipótesis (ver Anexo Metodológico).

Los salarios de los laudos son levemente menores a los estimados por el MIT en los tres niveles. Se puede explicar por dos razones, en primer lugar porque en nuestra estimación se incluyen todas las actividades y no solo la industria manufacturera y en segundo lugar, porque nuestra estimación tiene carácter nacional. En ambos casos se incorporan actividades con menores niveles de salarios, lo que permite concluir que la estimación realizada con los datos de los laudos representa mejor los niveles de salarios de los trabajadores urbanos privados de todas las actividades económicas, con exclusión del servicio doméstico.

**Cuadro 45. Salarios reales mensuales promedio por categoría.
A precios de 1943**

Años	MIT 1953			Datos de Consejos de Salarios		
	Peón	Medio oficial	Oficial	TO 7	TO 6	TO 5
1943	60,33	79,31	94,29	s.i.	s.i.	s.i.
1944	s.i.	s.i.	s.i.	64,5	69,6	90,0
1945	s.i.	s.i.	s.i.	64,1	66,5	93,5
1946	70,24	86,02	97,6	62,4	71,4	91,8
1947	63,66	80,02	96,01	59,1	68,6	86,5
1948	83,03	103,44	117,13	64,6	74,9	90,7
1949	s.i.	s.i.	s.i.	71,1	83,1	98,9
1950	96,5	117,96	136,93	83,1	95,4	112,3
1952	96,38	118,79	141,64	s.i.	s.i.	s.i.

Fuente: MIT, 1953, y cuadro 43

Se observan también varias coincidencias:

- las diferencias de salarios son consistentes con los niveles de calificación;
- en los tres niveles la tendencia es ascendente en el período;
- en 1947 hay una fluctuación a la baja en ambas series.

Para los trabajadores sin calificación la variación 1950-1946 es cuatro puntos porcentuales por encima en la estimación del MIT que con los datos de los Consejos; el aumento se aprecia a partir de 1948 con todos los grupos funcionando; la estimación del MIT es un 3,5 puntos superior para los semicalificados y un 18% para los calificados. Los mayores aumentos para los trabajadores calificados de la industria manufacturera de Montevideo podrían ser el resultado de la mayor fortaleza de estas organizaciones sindicales.

Durante este período se dispone de varios índices construidos con posterioridad al funcionamiento de los Consejos y se evalúan con dos criterios. En primer lugar el grado de cumplimiento de los requisitos para la construcción de Índices de Salarios vistos en «La construcción de un índice de salarios», lo que permite conocer la transparencia metodológica entendida como la posibilidad

de que el lector disponga de los elementos para recorrer el camino del investigador y concluir sobre la calidad de la información. En segundo lugar, los resultados, comparándolos con otra información confiable e interpretándolos en su contexto. No se incluye a Davrieux (1970) ni al Iecon (1969b) que se limitaron a utilizar el índice elaborado por OPP-BCU.

Con relación al primer criterio, el IMS que calcula el INE explicita las actividades comprendidas, la cobertura geográfica, el sector institucional, las empresas encuestadas, el tipo de contrato, los tipos de ocupación, las categorías, los tipos de ingresos, los criterios de ponderación y el deflactor.

Millot, Silva y Silva (1972: 231-235) presentan el salario mensual promedio y el sueldo mensual promedio a precios corrientes para 13 ramas de la industria manufacturera y calculan un promedio total para el período 1930-1947 (cuadro 46).

Cuadro 46. Índice de salarios reales en Millot, Silva y Silva. A precios de 1943. Base 1938=100									
Ramas de Actividad	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Prod elab con piedra, arcilla, arena y cemento	90,7	89,2	93,6	92,2	86,9	92,9	103,5	106,3	113,6
Prod alimenticios	97,0	95,3	97,8	100,6	108,9	111,1	98,1	110,2	109,9
Bebidas	101,2	102,9	107,4	104,4	98,9	95,7	102,2	115,9	122,4
Tabaco	100,1	99,5	103,9	114,0	102,5	101,9	111,2	135,0	158,1
Metales y sus productos	88,2	89,5	86,3	91,3	92,3	90,4	96,6	108,3	112,2
Vehículos y equipos de transporte	94,8	92,8	95,0	108,9	98,0	97,3	86,7	93,9	101,0
Textiles y sus manufacturas	98,4	98,4	101,4	107,3	110,0	112,7	122,8	140,7	135,6
Vestimenta	90,1	92,7	95,4	94,5	87,7	96,5	90,9	112,7	116,8
Madera y muebles	96,8	86,4	92,6	107,7	110,1	130,2	160,2	178,6	158,4
Papel, cartón y sus productos	95,2	81,1	95,0	104,7	97,6	106,6	109,8	121,6	138,2
Imprenta	97,3	95,8	98,7	97,9	91,7	97,4	92,4	100,2	100,5
Cuero y sus manufacturas	89,7	83,1	81,4	90,2	89,7	92,6	90,7	113,6	106,1
Caucho y sus manufacturas	115,2	120,7	133,5	131,1	134,9	134,5	136,2	110,7	166,0
Ind. química	93,6	93,4	92,0	90,7	88,2	95,3	98,0	104,3	109,6
Derivados del petróleo	94,9	93,8	96,0	99,5	102,6	103,9	101,1	114,0	115,8
Otras industrias	94,7	93,4	95,6	98,1	94,8	102,4	98,1	110,7	114,9
Total	95,3	94,0	96,5	100,8	101,6	104,6	103,2	115,3	117,0

Fuente: Elaboración propia con datos de Millot, Silva y Silva, 1972: 223, 225, 231 y 233

Calculan un «Salario nominal promedio de los obreros» que deflactan por el costo de vida de una familia obrera y lo presentan en el cuadro 14, aclarando en una nota al pie que «Estas cifras no coinciden con las del cuadro 12, porque en este no se consideró la totalidad de las ramas de la industria manufacturera» (Millot, Silva y Silva 1972). El índice no explicita la cobertura geográfica, el sector institucional, los tipos de contratos, los tipos de ocupación, las categorías, el tipo de ingresos ni el criterio de ponderación. Los resultados generan algunas interrogantes: a) en 1930 y 1936 los salarios son similares, lo que podría resultar de que en este último año se habrían recuperado del impacto de la crisis; b) los salarios reales descienden hasta 1940 y aumentan un 14 % entre este año y 1943, lo que no se corresponde con las preocupaciones que dieron origen a la creación de los Consejos; desde 1939 a 1943 se destacan las industrias alimenticia con un 13 %, textil con un 12 %, madera y muebles 14 % y caucho 9 %; c) en 1947 presenta un aumento del salario real de 2,3 %, que difiere con la información del MIT (1953) y de la obtenida de los laudos que muestran una caída del salario real en un año con un aumento del 15 % del costos de vida según el IPC de la DGEC.

En el indicador construido con la información de los Consejos para la industria manufacturera y presentado de acuerdo a la CIU en el cuadro 47 se aprecia un aumento del 22 % en el segundo semestre de 1946 con relación al semestre anterior, un nivel estable del salario real desde el segundo semestre de 1946 hasta fines de 1947 (con una leve tendencia a la baja) y a partir de allí, un aumento del 20,3 % hasta fines de 1950. El incremento estimado del salario real fue del 45,5 % entre el primer semestre de 1946 y el segundo de 1950 y de 30 % entre el promedio de 1946 y el de 1950.

Comparando la evolución de las principales ramas de actividad ambas estimaciones coinciden en las variaciones de 1947 con relación a 1946, con aumentos en papel e imprentas, química y metalurgia, así como en caídas en cueros y madera.

El índice de OPP-BCU para la industria manufacturera del departamento de Montevideo tiene casi todas las precisiones requeridas con dos limitaciones: a) tiene en cuenta exclusivamente una categoría de oficial para cada una de las 19 agrupaciones industriales. En cada agrupación hay numerosas categorías de oficiales y por otra parte, la evolución de los salarios de los obreros sin calificación así como de los empleados puede ser distinta; b) en las versiones disponibles no se explicita los criterios de ponderación de las ramas para calcular el índice. El Iecon difunde el índice para el período 1961-1969 explicando que el mismo tiene en cuenta

los salarios nominales laudados para la actividad privada en el departamento de Montevideo. Se eligieron las categorías de salarios más representativas en cada grupo de actividad y se ponderaron los distintos grupos de acuerdo con las cifras proporcionadas por el Registro Industrial de 1957 (1969b: 92/111).

Cuadro 47. Salarios reales de obreros y empleados 1946-1950.
Por grupo de Consejo de Salarios de la industria manufacturera. En pesos de 1943.

Ramas CIU Rev. 4	I 46	II 46	I 47	II 47	I 48	II 48	I 49	II 49	I 50	II 50
10 y 11) Alimentos (excepto carne) y bebidas	100,7	96,0	88,5	85,3	87,4	94,7	93,8	104,3	96,9	106,9
101) Industria de la carne		72,3	65,5	63,0	66,5	76,9	73,3	76,6	78,5	78,2
13) Textiles	61,1	78,1	97,7	101,8	106,0	108,2	111,0	86,9	75,1	76,0
14) Confecciones	80,7	64,3	58,4	54,8	54,2	53,2	55,8	65,1	67,8	71,6
15) Cueros y productos conexos	95,4	91,0	82,5	79,3	87,1	96,0	91,9	96,1	98,5	97,8
16) Madera	69,0	66,5	60,3	58,0	58,8	60,0	61,5	70,9	81,1	82,2
17 y 18) Papel e imprenta	52,2	56,7	60,0	58,5	66,7	74,0	71,4	81,2	86,0	94,7
20 y 21) Productos químicos	68,0	67,3	77,1	75,5	77,4	76,1	72,1	78,7	82,5	85,0
22) Caucho y plástico	72,4	69,3	61,8	58,4	59,0	57,9	54,5	60,0	88,9	95,7
24, 25 y 28) Metalúrgicas	67,5	67,2	63,1	80,6	85,9	100,0	94,2	109,7	123,6	122,7
Salario promedio	60,2	73,2	72,6	72,8	75,9	81,1	80,1	82,8	84,9	87,6
Evolución 1946 = 100	90,3	109,7	108,8	109,1	113,8	121,5	120,1	124,1	127,3	131,3

La explicación afirma la existencia de una ponderación, pero no explicita el criterio ya que la fuente mencionada permite ponderar por ocupación o por masa salarial. Con relación a los resultados, se parte del promedio de 1945-1948 y en 1950 el aumento de salario real fue de 30 %, lo que es compatible con el obtenido por el índice construido con los laudos (Davrieux, 1970: 77).

Trajtenberg (1973) presentó un índice de salarios reales anuales del sector privado de Montevideo desde 1950 hasta 1972. Cita como fuentes a OPP 1945-1961 y BCU 1961-1967, de lo que se podría considerar que incorpora las mismas precisiones de los índices elaborados por esas instituciones. Señaló que «Las cifras anteriores a 1949 no son excesivamente confiables, pero no cabe duda de que 1950 señala ya un nivel considerable para lo que serán los salarios a partir de ese momento». Los resultados muestran una tendencia ascendente con fluctuaciones desde el promedio 1945-1948 hasta 1962 y la tendencia

contraria con fluctuaciones a partir de este año. No se explicita cómo se ponderan las diversas actividades.

Bértola *et al.* (1999) toman el jornal de un trabajador no calificado de la construcción desde 1907 hasta 1926 no calificado de la construcción del sector público, desde 1926 hasta 1936 citan como fuente los anuarios estadísticos y desde este último año hasta 1968 a la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Industrias y a la publicación *Estudios y Coyuntura* 3 del Iecon.³

Los principales errores metodológicos son incluir en un mismo índice los resultados para distintos períodos de diferentes actividades económicas (construcción privada para el sector público e industria manufacturera) y presentarlos como índice de salarios general. La serie no explicita la cobertura geográfica ni los criterios de ponderación, en el período comprendido cambian las actividades, los tipos de ocupación, las categorías, los tipos de contratos y los tipos de ingresos. Deja interrogantes sobre el tratamiento de las Clases de actividad A, B, C, P y Q así como de las empresas públicas como ANCAP creada en 1931 con actividad en A (Industrias extractivas) y B (Agropecuaria) así como en las agrupaciones 21 (Bebidas) y 32 (Combustibles) de la Industria manufacturera. Tampoco se aclara si se incluye el Frigorífico Nacional con actividad en la Agrupación 20 (Alimentación) de la Industria manufacturera.

La calidad de los resultados es mala, teniendo en cuenta que: a) los salarios nominales aumentan desde 1928 hasta 1932 un 17 % y descienden desde este último año hasta 1935 un 7%; es poco probable el aumento de salarios nominales durante la crisis, que como se ha visto implicó caída del nivel de actividad y un importante aumento del desempleo; b) los salarios reales aumentan durante la crisis desde 1928 a 1934 un 12,6%; c) en 1944 aumentan un 9,4%, más de un 50% que los aumentos legales; d) en 1945 la caída de los salarios reales es de 10% y desde 1947 a 1949 de 8,3%, con pleno funcionamiento de los Consejos que muestran importantes aumentos; e) el aumento de los salarios reales de 20% en 1947 contradice la información de otras fuentes y es poco creíble si se tiene en cuenta que ese año la variación del IPC fue de 15%; f) el aumento del salario real entre 1945 y 1950 es de 52,8% pero del 37,4% con relación al año anterior.

En síntesis, desde 1945 a 1950 las fluctuaciones son demasiado grandes en un contexto económico, social y político sin cambios significativos y contradicen las tres fuentes alternativas disponibles para el período.

Los errores se derivan del insuficiente conocimiento en tres planos: a) la elaboración de índices; b) el contexto histórico de los resultados y c) las fuentes disponibles. La serie tuvo un efecto «dominó» ya que se utilizó en varios trabajos como por ejemplo Bértola (2000: 91-119), Bértola (2004: 23-30), Camou (2000: 5-6; 2001; 2010; 2011), Camou y Maubrigades (2006), Ardente, Díaz y Rossi (2004: 10); Arnábal, Bertino y Fleitas (2010) y Lara (2010). En el Banco de

3 La referencia correcta es Trajtenberg (1973) para el sector privado desde 1948 a 1972 y para el sector público desde 1961 hasta 1972

Datos de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS)⁴ este cuadro aparece con el número 2 y se repite como número 5 como salario de la industria manufacturera, con un valor distinto en 1920 y las mismas variaciones anuales; en particular, el aumento durante la crisis 1929-1933 y las fluctuaciones entre 1945-1950.

El banco en el cuadro 3 presenta un índice de salarios de la industria manufacturera citando como fuentes a Millot, Silva y Silva, y Davrieux, que como es sabido, tienen diferentes metodologías. Entre los resultados las principales limitaciones se registran en las variaciones entre 1940-1950: a) el aumento de 11,5 % desde 1940 a 1943; b) la estabilidad en 1944, año de aumentos obligatorios por ley y que el índice de Millot, Silva y Silva registraba; c) el aumento en 1947 así como las caídas en 1945 y 1949; d) el aumento del período 1945-1950 es de 50,8 %.

Camou (2000: 1) señala que «[...] durante la década de los treinta, las condiciones del mercado de trabajo empeoran para los asalariados» por la crisis, el aumento de la desocupación y la regulación de los salarios básicamente por la competencia. Sin embargo, en el cuadro 2 (2000: 15) los salarios reales de la industria manufacturera aumentaron en 1929 permaneciendo estables hasta 1931, en 1933 y 1934 bajaron un 5 % y desde este año iniciaron una tendencia ascendente. En la planta La Industrial de la empresa Campomar aumentaron un 22,6 % hasta 1932. El aumento del salario real en esta planta en el período 1942-1949 se estimó en 93 % en la página 7 y sería del 97,3 % según el cuadro presentado en la página 12. No se explicitan varios de los requisitos de los índices y los resultados presentan algunos valores poco creíbles como el aumento del 97,7 % en Campomar en el período 1942-1949 y el aumento de 21,6 % en la industria manufacturera (citando a Bértola *et al.*, o. cit.) en el período 1934-1943, durante el cual como se ha visto había consenso sobre el deterioro de las condiciones de vida de la clase obrera. Los resultados no se contrastan con los salarios fijados en los laudos en el subgrupo de Campomar. Camou (2011: 13) presenta una gráfica de los salarios reales de la industria citando la misma fuente pero con una evolución diferente, aumento desde 1929 a 1935, descenso hasta 1940, aumento al año siguiente y descenso hasta 1946.

Bértola (2000: 113-114) señala que «El caso uruguayo muestra un deterioro similar al argentino y brasileño en los años treinta, aunque una mejora relativa en la posguerra», afirmación que contradice la serie de salarios citada (Bértola *et al.*, 1999). La conclusión «[...] la protección permitía cubrir a las industrias por los costos adicionales del salario» es un fenómeno que forma parte de las transferencias de ingresos que investigó Faroppa (1965: 161-162) y el Iecon (1969a). En el análisis del papel de los Consejos de Salarios Bértola (2004: 23-30) reconoce que «Sin lugar a dudas, los Consejos de Salarios contribuyeron al proceso mediante el cual los salarios crecieron rápidamente hasta 1950 y a niveles históricos nunca

4 Disponible en <<http://www.fcs.edu.uy/pagina.php?PagId=801&CatId=111&SubCatId=243>>.

retomados, pero sería un grueso error atribuir a los propios Consejos esos logros» Explica la evolución de los salarios con una teoría ad hoc que incluye tres aspectos, los términos de intercambio, el control del comercio exterior y el aumento de la productividad. Se confunden los laudos de los Consejos como indicador de los salarios con la explicación de los mismos y se contradice, ya que la información analizada muestra un máximo de los salarios en 1962-1964.

Lara explica la metodología del Índice de Salarios de la industria manufacturera del Banco de Datos de la Unidad Multidisciplinaria de la FCS para el período 1930-1969 que utiliza las estimaciones de Millot, Silva y Silva, Davrieux, y Bértola et al. El principal error conceptual es interpretar erróneamente el efecto del empalme de los dos primeros índices, afirmando que al tomar el valor del segundo para el año común de 1948 y ajustar hacia atrás, la serie «representa la evolución de los salarios de la categoría “oficial”»; no es así ya que la serie de Millot, Silva y Silva incluye a todos los obreros y su cobertura no se modifica por un cambio de base (Lara, 2010: 4). Los índices de salarios nominales presentados en el Anexo Estadístico son el resultado de empalmar series con distintos sectores institucionales, actividades, tipos de ocupación, categorías, tipos de contratos y tipos de ingresos. La cobertura geográfica y los criterios de ponderación no se explicitan.

De Ferrari se opuso a la creación de los Consejos pronosticando un conjunto de impactos económicos negativos (1955: 90-94, 97-104, 117/242). Se presentan las objeciones mencionadas y luego su relativización:

- a. Aumentarán la inflación y los aumentos nominales no resultarán en aumentos del salario real. En una economía con el mercado interno protegido, los aumentos de salarios de la industria sustitutiva de importaciones y del comercio se trasladaban a los precios y generaban inflación. Sin embargo, los salarios reales aumentaron entre 1946 y 1950 dado que los porcentajes de aumento de los nominales fueron superiores a los de los precios
- b. Se perderá competitividad. Sin embargo, el nivel de actividad continuó creciendo y el impacto de la inflación se corrigió con medidas cambiarias, tributarias y crediticias.
- c. Fomentarán la contratación clandestina, lo que actualmente se denomina «trabajadores no registrados». Se puede verificar comparando la evolución de estos en los períodos en que no funcionaron los Consejos, pero esta investigación no formó parte del presente documento ni se conocen otras que den respuesta afirmativa o negativa a la objeción formulada.
- d. Serán una forma de fijación de los salarios por el Estado. Esta preocupación no se confirma por la forma de resolución con un alto porcentaje de consensos y en segundo lugar, mayorías formadas por las representaciones del PE y los trabajadores.

Plá Rodríguez sobrestimó los impactos económicos de los Consejos considerando que «Ha elevado el nivel de los salarios reales de los trabajadores» (1956, t. I: 381) y al mismo tiempo que «Ha operado como un fuerte factor inflacionario» (1956, t. I: 382). Ambos fenómenos, la evolución del salario real y la inflación, resultan de un complejo conjunto de condicionantes entre las cuales la convocatoria y las resoluciones de los Consejos son solo una.

Destacó también dos impactos contradictorios sobre la distribución del ingreso, por una parte, «Ha evitado la comisión de grandes injusticias, eliminando los salarios de miseria» y en particular, «los casos graves de remuneración miserable [...]» (1956, t. I: 382) fenómeno al que actualmente nos referiríamos diciendo que los laudos contribuyeron a aumentar los salarios más bajos y por esta vía, a reducir la indigencia y la pobreza. Al mismo tiempo «Ha concentrado la atención en el salario de contratación» (1956, t. I: 383) dado que los aumentos de salarios fijados impidieron la extensión y desarrollo del salario social, como por ejemplo, un aumento sustancial de las asignaciones familiares.

Conclusiones finales

La conclusión central es que los Consejos como escenario del SRLL cumplieron con el objetivo para el que fueron creados y se convirtieron en condición necesaria pero no suficiente para los aumentos de salarios, es decir, los aumentos de salarios no se explican por los Consejos pero tampoco se hubieran producido sin estos.

Este capítulo presenta las conclusiones generales, analizando los principales aspectos cualitativos y cuantitativos con una visión transversal que atraviesa todos los grupos.

Entre los aspectos cualitativos plausibles de análisis se destaca la forma de resolución de los laudos. Se identificaron cuatro formas de resolución: 1) unanimidad, 2) unanimidad con observaciones, 3) mayoría PE-empresarios, 4) mayoría PE-trabajadores. En ninguno de los grupos se detectó la aprobación de laudos mediante la modalidad de mayoría entre trabajadores y empresarios; probablemente luego de ese acuerdo entre los actores el Estado también concedió su voto favorable alcanzando así la unanimidad.

Se puede afirmar que los laudos se resolvieron con un alto grado de cooperación o entendimiento entre los actores. En la primera ronda de los Consejos el 88 % de los laudos fue aprobado por unanimidad, conteniendo un 73 % donde no se realizó ningún tipo de observación. En la segunda ronda el porcentaje baja levemente, la unanimidad alcanzó el 82,3 %, con un 53,5 % sin observaciones. Las mismas se refirieron fundamentalmente a las reservas hechas por los representantes patronales en relación con la fecha de retroactividad de los laudos; en algunos casos eso significó posteriores presentaciones de recursos de apelación.

La segunda forma de resolución con mayor importancia es la obtenida por mayoría entre el PE y los representantes de los trabajadores. En la primera ronda significó el 11 % de las resoluciones, aumentando al 12,6 % en la segunda ronda. La mayoría formada por el PE y los empresarios fue menor en ambas rondas, en la primera un 1,1 % y 5,1 % en la segunda (se explica por los laudos aprobados en la industria de la construcción).

Los indicadores que se obtienen de los laudos contribuyen a un mejor conocimiento del grado de cooperación y confrontación, pero no agotan su investigación. Los laudos registran cómo se tomó la resolución pero no informan sobre el proceso por el que se llegó a esa resolución; una conclusión sobre el tema requeriría investigar si los trabajadores o los empresarios tomaron medidas como paros, huelgas, ocupaciones de los lugares de trabajo, despidos, cierre de

la empresas, contrato de rompehuelgas o desalojo de los lugares de trabajo por la policía o por otros medios.

Con relación a la jurisdicción de los laudos no se encontró un modelo mayoritario en los grupos. Existieron laudos con jurisdicciones de todo tipo, incluso dentro de cada grupo, el criterio cambió entre los subgrupos componentes. Así es como los hubo con jurisdicción nacional, para Montevideo, para departamentos del interior del país, para regiones y también numerosos laudos específicos por empresa. Del total de laudos, el 68 % tuvo jurisdicción para Montevideo, un 28 % nacional, 9 % por empresas y 3 % departamentales o en algunos casos, regionales.

Estos porcentajes se relativizan teniendo en cuenta el elevado número de laudos en los grupos Comercio e Industria de la madera con jurisdicción para Montevideo. Dejando de lado a esos grupos, el 43 % tuvo jurisdicción nacional, 29 % para Montevideo, 20 % por empresas y 7 % departamentales o regionales.

Otro aspecto transversal a todos los grupos es el elevado número de categorías definidas en los laudos. En los grupos analizados se alcanzó un total de aproximadamente 12.720 categorías. La mitad de las mismas fueron definidas para el grupo transportes, la industria metalúrgica, la textil, de la alimentación y de la construcción. Existió una gran disparidad en el número de categorías por grupo. A modo de ejemplo, en la Industria textil se definieron 1190 categorías, en la industria química 240 y en los bancos y cajas populares 145.

En este total se incluyen todas las categorías a las que se les fijó un salario mínimo en un subgrupo. Caben dos observaciones, por una parte no se duplican las categorías de un mismo subgrupo que aparecen en los laudos de la primera y la segunda ronda. Por otra parte, si se registra más de una vez la misma categoría cuando aparece en diversos subgrupos como por ejemplo peón, capataz o jefe de sección; esta información permite investigar las diferencias de remuneraciones para una misma categoría en las diversas actividades económicas comprendidas en los Consejos.

Entre los aspectos cuantitativos un tema central es la calidad de la información sobre salarios disponible en el momento de iniciar esta línea de investigación, lo que permite evaluar la importancia de los resultados. Se pueden diferenciar tres períodos:

- a. desde 1968, el IMS así como sus diversas desagregaciones, construido por el INE, presenta resultados que logran consenso. Explicita con detalle la metodología utilizada y produce información de calidad. Cabe recordar que no tiene en cuenta los salarios del servicio doméstico, los trabajadores rurales y las empresas de menos de diez trabajadores; como también que por utilizar una encuesta de establecimientos, solo releva salarios de trabajadores registrados en empresas registradas.
- b. desde 1946 y hasta 1967, la información generada por los laudos de los Consejos permite construir índices de salarios de los obreros y empleados del sector privado, con exclusión del servicio doméstico y los

trabajadores rurales. Al igual que el índice del INE, no puede registrar el incumplimiento de los salarios fijados que tienen carácter obligatorio en las empresas no registradas y en los trabajadores no registrados, pero en cambio cubre las empresas con menos de diez trabajadores.

Las resoluciones de los Consejos fijando salarios mínimos por categoría y por grupo de actividad permiten construir índices de los niveles de salarios de los obreros de distintas calificaciones, así como de los empleados administrativos y de ventas; los patronos los transforman en máximos y los sindicatos con el apoyo de la Inspección Nacional del Trabajo y Servicios Anexados aseguran su cumplimiento en la mayor parte de los casos.

Los salarios efectivamente percibidos por estos trabajadores de la actividad privada urbana, excluyendo al servicio doméstico, deben haber estado muy próximos a los valores fijados. El indicador construido describe, mide, caracteriza una situación y se convierte en un punto de partida confiable para la búsqueda de explicaciones. Por otra parte, no se conoce otro indicador mejor.

En su elaboración se explicitaron las actividades comprendidas, la cobertura geográfica, el sector institucional, el tipo de contrato, los tipos de ocupación, las categorías, los ingresos incluidos, los criterios de ponderación y el deflactor. El lector dispone de los elementos para recorrer el camino del investigador y concluir sobre la calidad de la información y los fundamentos de las conclusiones.

- c. si bien los Consejos comenzaron a fijar salarios mínimos por categoría desde 1944, el inicio de actividades de los diversos grupos y subgrupos fue progresivo y recién en 1946 se puede considerar que la cobertura es representativa del total. En 1944 y 1945 la cobertura de los Consejos cambia permanentemente por la incorporación de nuevos grupos y subgrupos con distintos niveles de salarios por categoría, lo que impide construir un índice dado que los resultados se modificarían al alza o a la baja según se consideren nuevos subgrupos en cada momento con niveles de salarios mayores o menores. En 1946 estaban funcionando casi todos los Consejos de modo que la incorporación de algún nuevo grupo o subgrupo no le quita representatividad al índice ni deteriora la calidad de sus resultados. Para un análisis de algunos grupos como por ejemplo las industrias metalúrgica o textil, es posible comenzar en 1944 o 1945.

Los salarios de los obreros y empleados comprendidos en los Consejos tuvieron un aumento del 30% de su salario real entre 1946 y 1950 y en este último año el salario promedio se ubicó en \$ 99 si se estima ponderando los grupos por el número de personas ocupadas. Ponderando los TO el aumento es del 34% en el mismo período y en 1950 el salario promedio se ubicó en \$ 103,7. La

similitud de ambos resultados utilizando procedimientos distintos da cuenta que es un indicador de la buena calidad.

Como ya habían observado Trajtenberg y Davrieux la información de los años anteriores es poco confiable. Los resultados obtenidos luego de un relevamiento exhaustivo, permiten relativizar esta conclusión.

Las estimaciones disponibles eran contradictorias y no tenían en cuenta todas las fuentes. Como consecuencia no contribuían a apreciar adecuadamente los impactos de los Consejos de Salarios en los salarios reales. Las diferencias e imprecisiones metodológicas de la información hasta 1943 impiden construir un índice de salarios pero permiten identificar las principales tendencias. Es posible concluir que los salarios de la mayor parte de los trabajadores urbanos se ubicaban por debajo del costo de vida de la familia obrera a mediados de la década de los años veinte, cayeron durante la crisis de 1929-1933, la recuperación posterior no alcanzó los niveles previos a la crisis hasta el comienzo del funcionamiento de los Consejos y que con estos se aprecia un importante aumento de los salarios reales de los trabajadores comprendidos entre 1940 y 1950, que a partir de 1946 se puede medir con un alto grado de precisión.

La encuesta de la Comisión parlamentaria de 1939 mostró que los salarios eran muy bajos y las condiciones de vida de las familias obreras muy malas. Entre 1939 y 1943 el aumento del IPC del INE fue de 19%; lo que fortaleció la necesidad de encontrar procedimientos para aumentar los salarios.

Los indicadores económicos que intentan medir determinadas categorías con las que se trata de comprender el proceso económico deben cumplir un requisito de transparencia metodológica entendida como la posibilidad del lector de recorrer el camino que permitió llegar a las conclusiones del investigador. Es un derecho que como contrapartida puede contribuir, con el aporte crítico de los lectores, a mejorar la calidad de los resultados.

Más allá de lo anecdótico es posible extraer dos conclusiones sobre la metodología de investigación de la historia económica. Primero, cuando la información disponible impide cuantificar un fenómeno o un proceso, hay que evitar caer en la «cuantofrenia» criticada por Sorokin (1956) como uno de los males, que junto al desconocimiento de los antecedentes y las citas de «clubes de amigos», deterioran la calidad de los resultados. Segundo, la necesidad de tener en cuenta la historicidad que impregna las agendas de investigación y las metodologías, lo que implica que en los jóvenes y empobrecidos países latinoamericanos, capitalistas dependientes, no es prioritario abordar los problemas de la agenda de los países desarrollados y no es posible utilizar metodologías que se apoyan en sistemas estadísticos consolidados durante más de dos siglos. Es imprescindible identificar los problemas prioritarios que respondan a sus especificidades, diseñar las metodologías adecuadas para su abordaje y la búsqueda rigurosa y sistemática de las fuentes disponibles. Sin aceptar los temas de moda ni transitar por un *fast track*, lo que genera resultados de investigación irrelevantes o equivocados.

Bibliografía

- Abdala, S. J. (1946), *Consejos de Salarios. Jurisprudencia*, Montevideo, Monteverde y Cía.
- Amoroso, Ruben (1984), *Seguridad Social. Sistema jurídico en el Uruguay*, Montevideo, IPRU.
- Arnábal, Rodrigo; Bertino, Magdalena y Fleitas, Sebastián (2010), *Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones*, ponencia presentada a las VII Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo.
- Ardente, Analía; Díaz, Fernanda y Rossi, Tatiana (2004), *Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso en Uruguay*, Montevideo, Decon, FCS, Udelar, Documento 10/04
- Barbagelata, Héctor Hugo (1954), *Régimen de los convenios colectivos*, Montevideo, FUECI.
- Bertino, Magdalena y García Repetto, Ulises (2008), «La expansión del funcionariado público en el Uruguay del siglo XX», en *Quantum*, Montevideo, FCEA, Udelar, Vol. III, n.º 2.
- Bertino, Magdalena, y Tajam, Héctor (1999), *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Montevideo, FCEA, Udelar.
- Bertino, Magdalena; Bertoni, Reto; Tajam, Héctor, y Yaffé, Jaime (2003), «La larga marcha hacia un frágil resultado», en Bertino et al., *El Uruguay del siglo XX: La Economía*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Bértola, Luis (1991) *La industria manufacturera uruguaya. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Montevideo, FCS, Udelar-Ciedur.
- (2000), *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*. Montevideo, Trilce.
- (2004), «Salarios reales y distribución del ingreso 1930-1968. Contextualizando los Consejos de Salarios», en Plá Rodríguez et al., *Los Consejos de Salarios. Una mirada actual*. Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- Calicchio, Luis; Camou, María y Porcile, Gabriel (1999), *Southern Cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergent and divergent trends, 1870-1996*, Montevideo, Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, FCS, Udelar, Documento de Trabajo, n.º 44.
- BROU-BCU (1968), *Cuentas nacionales*, Montevideo, BROU-BCU.
- Cacciamali, María Cristina; Ribeiro, Rosana y Macambira, Junior (2011), *Século XXI. Transformações e continuidades nas relações de trabalho*. San Pablo, IDT-BN-USP.
- Cámara de Representantes (1939), *Informe de la Comisión Investigadora sobre condiciones de vida, salario y trabajo de la Clase Obrera*, 17/04/39, en *Diario Oficial*, n.º 9801, Montevideo.
- (1941), *Diario de sesiones*, t. 442, Montevideo.
- Camou, María (2000), *La regulación salarial. Estudio de una empresa textil: Campomar y Soulas (1920-1949)*, ponencia presentada en las Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, Porto Alegre.
- (2001), *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949*, tesis de maestría, Montevideo, Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, FCS, Udelar.
- (2010), *Salarios, desigualdad y capital humano en Uruguay, 1900-1960*, trabajo presentado en las IX Jornadas de Investigación de la FCS, Montevideo, Udelar.

- Camou, María (2011), *Cambios en la estructura salarial en dos ramas de la industria uruguaya, 1900-1960*, trabajo presentado en las V Jornadas de Historia Económica de AUDHE, Montevideo, Udelar.
- y Maubrigades, Silvana (2006), «El desafío de la productividad en la industria “tradicional” uruguaya», en Camou, María y Porrini, Rodolfo, *Trabajo e historia en el Uruguay. Investigaciones recientes*, Montevideo, FHCE-FCS-CSIC, Udelar.
- Cardoso, Adalberto y Gindin (2009), *Industrial relations and collective bargaining: Argentina, Brazil and Mexico compared*, Ginebra, ILO.
- Consejo de Salarios de la Industria de la Construcción*, Grupo 13 Subgrupo N. Laudo.
- De Ferrari, Francisco (1955), *El salario mínimo y el régimen de Consejos de Salarios en el Uruguay*, Montecideo, SELA.
- Davrieux, Hugo (1970), *Salarios y acción sindical en el Uruguay. Industria Manufacturera, Construcción y Gobierno Central*, monografía, Montevideo, FCEA, Udelar.
- Decreto 19-11-43 «Reglamentario Ley 10.449», Montevideo, 19/11/1943.
- Faroppa, Luis (1965), *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*. Montevideo, Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y de Administración, Udelar.
- Frega, Ana; Maronna, Mónica y Trochón, Ivette (1985a), «Los consejos de salarios como experiencia de concertación», en *Cuadernos del CLAEH*, n.º 33, 1985-I.
- (1985b), *Baldomir y la restauración democrática (1938-1946)*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Hyman, Richard (1989) *The Political Economy of Industrial Relations*, Londres, Mc Millan.
- Instituto de Economía (1969a), *Estadísticas Básicas*. Montevideo, Iecon, Udelar.
- (1969b), *El proceso económico del Uruguay*, Montevideo, FCU.
- (1973), *Estudios y coyuntura n.º 3. Un reajuste conservador*, Montevideo, FCU.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2003), «Índice medio de salarios e índice medio de salarios nominales. Cambio de base - julio 2008. Nota metodológica», disponible en <<http://www.ine.gub.uy/comunicados/ims/IMS%20-%20NOTA%20METODOLOGICA.pdf> 2008>, consultado el 10 de junio, 2011.
- (2008), «Índice Medio de Salarios. Ley 13.728 del 17/12/1968 y Ley 17.649 del 3/06/03. Metodología. Base diciembre 2002 = 100», disponible en <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/Metodologia%20IMS%20Diciembre%202002=100.pdf>>, consultado el 10 de junio, 2011.
- Jacob, Raúl (1983), *El Uruguay de Terra 1931-1938. Un crónica del terrismo*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- Lara, María Cecilia (2010), *Evolución de los salarios nominales y reales para la industria manufacturera y ciertas clases de actividad (1930-1969)*, Base de Datos de Economía e Historia Económica, FCS, Udelar, consultada el 10 de junio, 2011.
- Méndez, Estela (1983), *Ocupación en Uruguay 1963-1981*, monografía de licenciatura, Montevideo, FCEA, Udelar.
- Millot, Julio; Silva, Carlos, y Silva, Lindor (1972), *El desarrollo industrial del Uruguay de la crisis de 1929 a la segunda posguerra*, Montevideo, Dirección de Publicaciones, Udelar.
- Ministerio de Industrias (1927) *El salario real (1914-1926)*. Montevideo, Imprenta Nacional.
- Ministerio de Industria y Trabajo (1940), *Síntesis de la evolución industrial en los años 1938-1939*. Montevideo.
- (1946), *Revista de la Dirección de Asuntos Económicos del MIT*, n.º 1.

- Ministerio de Industria y Trabajo (1953), *Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay. Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios (1943-1952). Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios entre los años 1943-1952. Coste de Vida, estudio de precios y salarios a través de los años 1943-1952*. Montevideo, Imprenta Nacional.
- Nahum, Benjamín; Cocchi, A; Frega, Ana y Trochón, Yvette (1998), *Crisis política y recuperación económica 1930-1958*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental-La República.
- Nahum, Benjamín (coord.) (2009), *Estadísticas históricas del Uruguay 1900-1950. Tomo III Economía*, Montevideo, Departamento de Publicaciones, Udelar.
- Notaro, Jorge (2011), «Los Sistemas de Relaciones Laborales. Análisis desde el Cono Sur de América Latina», *Brazilian Journal of Latin American Studies*. Cuadernos PROLAM/USP. n.º 18, enero-junio, pp. 128-145.
- y Fernández Caetano, Claudio (2012), «El origen de los Consejos de Salarios en el Uruguay», *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (en arbitraje).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1981), *Las relaciones colectivas de trabajo en América Latina*, Ginebra, OIT.
- (1987), *Relaciones de Trabajo en el Uruguay*, Serie de Relaciones de Trabajo, Ginebra, OIT.
- Plá Rodríguez, A. (1956), *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.º LXXXIII, 2 tomos.
- Porrini, Rodolfo (2005), *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950)*, Montevideo, Universidad de la República.
- Relasur (1995), *Las Relaciones laborales en Uruguay*. Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- Sanguinetti, Julio (1949), «Los convenios colectivos a través de una década», *Revista de Derecho Laboral*, tomo III: 211-233.
- Senén, Cecilia; Trajtenberg, David y Medwid, Bárbara (2010), *La determinación del nivel de negociación colectiva en la Argentina. ¿Una vuelta hacia la centralización?*, ponencia presentada en el *Congreso de ALAST*, México, abril.
- Sorokin, Pitirim (1956), *Fads and Foibles in Modern Sociology and Related Sciences*, Chicago, Henry Regnery Co.
- Trajtenberg, Raúl (1973), «I. La evolución de los salarios hasta 1968», *Estudios y Coyuntura*, n.º 3: 195-217
- Vieitez, Humberto y Minetti, Luis (1985), *Análisis económico de la seguridad social en Uruguay. Período 1964 a 1983 y proyecciones al año 2005*, Montevideo, Udelar.

Anexo estadístico

Cuadro A.1. Salarios reales mensuales promedio por categoría para el grupo 5) Industria metalúrgica. A precios de 1943

Metalúrgica			
	Peón común	Medio oficial chapista	Oficial matricero
1943	45	65	95
1947	76	92	153
1950	91	113	183
1952	95	115	180

Fuente: elaboración propia con datos de MIT 1953.

Cuadro A.2. Salarios reales mensuales promedio por categoría para el grupo 7) Industria frigorífica. A precios de 1943

Frigoríficos			
	Peón común hombre	Refinador de grasa	Trabajador en el frío, práctico
1943	66	93	112
1946	68	87	102
1947	81	97	110
1948	106	122	135
1950	137	158	175
1952	105	121	134

Fuente: elaboración propia con datos de MIT 1953.

Cuadro A.3. Salarios reales mensuales promedio por categoría para el grupo 12) Industria de la construcción. A precios de 1943

Construcción			
	Peón	Medio oficial	Oficial
1943	70	80	90
1946	72	81	93
1947	62	71	81
1948	81	92	102
1950	102	115	128
1952	105	119	139

Fuente: elaboración propia con datos de MIT 1953.

Cuadro A.4. Ocupación y remuneraciones en la industria manufacturera. Por actividad. 1943					
Grupo C. de S.	Actividades	Ocupación		Remuneraciones (1)	
		Obreros	Empleados	Obreros	Empleados
12	Prod. con piedra, arcilla, arena y cemento	4.830	441	43.39	102.23
7; 9	Prod. alimenticios	24.390	3.893	52.37	91.36
	Bebidas	4.035	860	43.96	89.54
16	Tabaco	877	122	38.43	163.93
5	Metalurgia	6.046	673	39.81	94.23
5; 18	Vehículos y eq. transp.	5.209	441	57.12	72.18
6	Textiles y sus manif.	8.114	1.185	42.64	116.60
10	Vestimenta	4.331	1.408	40.12	42.55
15	Madera y muebles	3.915	243	si.	si.
17	Papel, cartón y sus productos	1.352	111	49.38	96.10
17	Imprenta	2.793	781	55.34	79.92
8	Cuero y sus manif.	4.248	500	32.64	66.67
14	Caucho y sus manif.	773	207	41.43	49.92
13	Ind. química	2.185	900	41.62	98.15
si.(2)	Derivados de petróleo	1.362	si.	si.	si.
11; 20	Otras	1.936	374	si.	si.
	Total	76.396	12.139	47.44	86.62

(1) Promedios mensuales en pesos corrientes. (2) La actividad se estatizó.
Fuente: Millot, Silva y Silva, 1973: 223, 225, 231 y 233.

Cuadro A.5. Ponderación de los grupos y los TO por grupo, Hipótesis 1											
Grupos	Asalariados	Pond. Grupos	Pond. TO								total
			2	3	4	5	6	7	8		
1) Comercio	40.000	0,36	0,10	0,15	0,25	0,10	0,10	0,20	0,10	1	
2) Transportes	13.700	0,12	0,05	0,16	0,05	0,16	0,21	0,26	0,11	1	
3) Banca	2.800	0,02		0,76				0,12	0,12	1	
4.a) Salud	1.900	0,02	0,53	0,08		0,06	0,04	0,18	0,12	1	
4.b) Enseñanza	s.i.		0,30	0,20		0,10		0,20	0,20	1	
4.c) Instituciones	s.i.		0,11	0,39		0,12		0,21	0,18	1	
5) Ind. metalúrgica	4.000	0,04	0,02	0,07	0,02	0,15	0,27	0,38	0,09	1	
6) Ind. textil	7.900	0,07									
7) Ind. de la carne	8.383	0,07				0,28	0,26	0,36	0,10	1	
8) Ind. cuero y calzado	2.350	0,02	0,02	0,08	0,02	0,19	0,26	0,33	0,10	1	
9) Ind. alimentación y afines	5.060	0,04	0,04	0,09	0,06	0,15	0,22	0,34	0,10	1	
9F) Hoteles, pensiones, restaurantes y fondas				0,24	0,20	0,08		0,48		1	
10) Ind. de la confección y afines	5.840	0,05				0,20	0,30	0,40	0,10	1	
11) Ind. del vidrio	1.830	0,02				0,20	0,30	0,40	0,10	1	
12) Ind. de la construcción	2.100	0,02	0,11	0,67				0,11	0,11	1	
13) Ind. química	2.210	0,02	0,07	0,09	0,10	0,15	0,18	0,30	0,10	1	
14) Ind. del caucho	1.870	0,02	0,03	0,10	0,03	0,20	0,24	0,30	0,10	1	
15) Ind. de la madera	5.600	0,05	0,05	0,08		0,20	0,25	0,32	0,10	1	
16) Ind. del tabaco	950	0,01	0,03	0,10		0,32		0,44	0,10	1	
17) Gráficos	3.305	0,03	0,04	0,12	0,04	0,18	0,23	0,29	0,10	1	
18) Talleres mecánicos	2.700	0,02	0,05	0,11	0,16	0,21	0,11	0,26	0,11	1	
19) Agua, gas y electricidad	s.i.		0,05	0,11		0,21	0,11	0,42	0,11	1	
20) Varias no especificadas	s.i.										
Total	112.498	1									

Fuente: ver Anexo Metodológico

Cuadro A.6. Ponderación de los grupos y los TO por grupo, Hipótesis 2

Grupos	Asalariados	Pond. Grupos	Pond. TO								Total
			2	3	4	5	6	7	8		
1) Comercio	40.000	0,36	0,05	0,15	0,40	0,05	0,10	0,15	0,10	1	
2) Transportes	13.700	0,12	0,08	0,11	0,06	0,17	0,22	0,28	0,09	1	
3) Banca	2.800	0,02		0,88				0,06	0,06	1	
4.a) Salud	1.900	0,02	0,44	0,14		0,08	0,03	0,22	0,08	1	
4.b) Enseñanza	s.i.		0,38	0,12		0,12		0,12	0,26	1	
4.c) Instituciones	s.i.		0,15	0,28		0,15		0,28	0,15	1	
5) Ind. metalúrgica	4.000	0,04	0,01	0,09	0,01	0,22	0,25	0,35	0,07	1	
6) Ind. textil	7.900	0,07									
7) Ind. de la carne	8.383	0,07				0,31	0,29	0,33	0,07	1	
8) Ind. cuero y calzado	2.350	0,02	0,19	0,20	0,16	0,16	0,12	0,10	0,07	1	
9) Ind. alimentación y afines	5.060	0,04	0,18	0,22	0,14	0,13	0,12	0,11	0,10	1	
9F) Hoteles, pensiones, restaurantes y fondas				0,35	0,25	0,23		0,17		1	
10) Ind. de la confección y afines	5.840	0,05				0,25	0,30	0,38	0,07	1	
11) Ind. del vidrio	1.830	0,02				0,27	0,31	0,35	0,07	1	
12) Ind. de la construcción	2.100	0,02	0,18	0,59				0,12	0,12	1	
13) Ind. química	2.210	0,02	0,09	0,07	0,08	0,20	0,21	0,26	0,08	1	
14) Ind. del caucho	1.870	0,02	0,05	0,09	0,03	0,22	0,25	0,29	0,07	1	
15) Ind. de la madera	5.600	0,05	0,06	0,07		0,23	0,27	0,30	0,07	1	
16) Ind. del tabaco	950	0,01	0,05	0,13		0,36		0,39	0,08		
17) Gráficos	3.305	0,03	0,06	0,11	0,04	0,20	0,25	0,27	0,07	1	
18) Talleres mecánicos	2.700	0,02	0,05	0,11	0,11	0,16	0,11	0,37	0,11	1	
19) Agua, gas y electricidad	s.i.		0,05	0,11		0,26	0,11	0,42	0,05	1	
20) Varias no especificadas	s.i.										
Total	112.498	1									

Fuente: ver Anexo Metodológico

Cuadro A.7. Varianza de los TO 1946 y 1950		
TO	1946	1950
2	1089,6	1248,6
3	443,4	668,9
4	1676,7	2481,6
5	253,6	484,5
6	186,4	232,8
7	127,5	189,9
8	41,3	129,6
Fuente: ver Anexo Metodológico		

Anexo metodológico

Cabe recordar que este libro tiene como antecedente los resultados del trabajo de trece estudiantes y un docente, agregando que los mismos insumieron seis meses de media dedicación, lo que implica siete años de trabajo. Fueron originales en cuatro aspectos: el marco teórico, ubicando a los Consejos de Salarios como un escenario del Sistema de Relaciones Laborales; la fuente utilizada, construyendo una base de datos con los laudos de los Consejos publicados en los diarios oficiales desde 1944 hasta 1950; la metodología de relevamiento y procesamiento, incluyendo el formulario diseñado para registrar selectivamente la información de los laudos, la clasificación de más de dos mil categorías en ocho tipos de ocupación (TO) adaptando la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88) y la transformación de los valores nominales en reales; finalmente, los resultados que dan respuesta a interrogantes que no las tenían, la variación de los salarios reales en los primeros laudos de los Consejos, en cada TO, subgrupo y grupo.

Se agregó un octavo año de trabajo para la elaboración del libro con el aporte de nueve de los estudiantes que participaron de la etapa anterior, en su mayoría ya graduados, y un docente. Se homogeneizaron los resultados de las investigaciones precedentes, se seleccionaron los aspectos cualitativos de mayor interés y se construyeron dos índices de salarios.

Se puede estimar que la magnitud de trabajo acumulado en las ciencias sociales del país solo ha sido superado por la producción de Lucía Sala, Julio Rodríguez y Nelson de la Torre, como también de José Pedro Barrán y Benjamín Nahum; con dos diferencias, la primera porque en esos casos hay una notoria mayor dedicación individual pero un menor número de personas y la segunda porque todos eran investigadores con trayectoria.

Pero todo el esfuerzo sería en vano si los resultados logrados no fueran originales o no se apoyaran en fundamentos convincentes.

El objetivo central de los trabajos monográficos fue identificar si los salarios fijados en la segunda ronda de los Consejos fueron mayores en términos reales a los fijados en la primera y si la respuesta fue la misma para los diversos grupos, subgrupos, categorías y tipos de ocupación. La metodología de relevamiento permitió captar también información sobre el Sistema de relaciones laborales que surgió con la creación de los Consejos.

Para responder estas preguntas es necesario identificar los salarios por categoría en los laudos que se publican en el diario oficial, clasificarlos por TO, deflactarlos por el IPC y comparar los salarios reales para identificar si aumentan o disminuyen, y cuáles tienen las variaciones más importantes.

Procedimiento de búsqueda de la información

Cada equipo de monografistas eligió algunos grupos de los veinte creados en 1943. La tarea comenzó por una revisión bibliográfica con el objetivo de identificar elementos del contexto y antecedentes, en las bibliotecas de la FCEA (incluyendo monografías de la época), de FCS y de FHCE así como en los sitios web y en las bibliotecas de las Cámaras empresariales, del Parlamento y de la OPP. Se entrevistó a tres personas en cada grupo y se consultó sobre bibliografía recomendada.

Los aspectos económicos pueden estar en documentos globales que analicen las distintas actividades y los aspectos sociales en documentos sobre el movimiento sindical o las cámaras empresariales, que pueden tener referencias a los grupos que investigó cada equipo. La lectura empezó por el marco teórico, que orienta la selección del material y luego los trabajos aportan para darle contenido al marco teórico en el período 1940-1950. El marco teórico funciona como un esquema en el que cada punto se va rellenando con datos de la bibliografía: marco general de la situación económica, social y política; marco específico de los grupos elegidos, incluyendo literatura sobre sindicatos y organizaciones empresariales.

Se buscó en los diarios oficiales del período las resoluciones sobre esos grupos, se toman fotografías de las resoluciones de interés y se hizo una base de datos con las fotos. Actualmente los diarios oficiales se pueden consultar en el sitio web del IMPO.

Identificación y contenido de los formularios

Los datos de los laudos se sistematizaron en un formulario que se identificó con el número y el nombre del grupo del decreto de creación, letras del subgrupo, rondas y nombre. Por ejemplo 17C R1 Empresas periodísticas.

A) Identificación		
A.1	Grupo de C. S.	
A.2	Actividad	
A.3	Sub grupo	
A.4	¿Existe un Convenio Colectivo previo?	
B) Datos de laudo		
B.1	Vigencia del convenio (desde...)	
B.2	Ámbito: ¿nacional, Montevideo, regional, empresa o grupo de empresas?	
C) Salarios		
C.1	¿Fija salarios mínimos por categoría?	
C.2	¿Fija aumentos de salarios?	
C.3	Criterio de aumento	
C.4	Ante igual tarea: ¿existe discriminación de género?	
C.5	Remuneraciones variables	
D) Condiciones de trabajo		
D.1	Cláusulas sobre condiciones de trabajo	
E) De la forma en que se resuelve		
E.1	Resultado obtenido por:	
E.2	Reservas sobre el Laudo	
E.3	Cláusulas sobre Prevención y solución de conflictos	
F) Datos de los delegados. Nombres y apellidos		
	Trabajadores	

Salarios por categorías							
		Ronda					
		Na			Na + 1		
Categoría	Tipo Oc	Rem. por hora	Jornal 8 horas	Salario mensual	Rem. por hora	Jornal 8 horas	Salario mensual

El formulario registra solo los datos básicos Sí, No o s.i. (sin información). Si la respuesta fue Sí, la descripción iba en Anexos, cada uno en una página distinta del formulario en Excel, que se encabezan con la identificación de la pregunta (B.2, C.4, C.5, etcétera.).

En la pregunta B.1 Ámbito las respuestas se codifican: Nacional, Regional, Montevideo, Empresa o grupo de empresas.

En la pregunta E.1 las respuestas se codificaron: 1. Unanimidad; 2. Mayoría PE-Trabajadores; 3. Mayoría PE-Empresarios; 4. Mayoría Empresarios-Trabajadores. 5. Unanimidad con observaciones.

Los salarios nominales fijados en un laudo tienen vigencia hasta el nuevo laudo. Los laudos complementarios forman parte de la ronda correspondiente. Se registraron en una hoja separada de datos porque la vigencia de los salarios puede ser distinta a la del laudo inicial y por lo tanto cambia el valor del deflactor.

Luego se hicieron cuadros de síntesis de promedios semestrales de Salarios por TO, a precios de 1943, primero por subgrupo y luego por grupo. Estos cuadros tienen en las filas cada uno de los TO; en las columnas, los semestres; en las celdas los promedios semestrales de salarios reales. Solo los cuadros de síntesis se incorporaron al texto, el resto del material va en los anexos digitales. Se dejó constancia del número de categorías que se tuvieron en cuenta en cada TO.

Se puede hipotetizar sobre la importancia relativa de los TO con dos o tres ponderaciones, calcular un salario promedio y un índice para cada grupo; la revisión bibliográfica puede aportar información para esta ponderación. Los salarios del TO 1 no se tienen en cuenta en el promedio, distorsionan las medidas porque son pocos y con salarios altos, en las primeras rondas se encuentran pocos casos y con el tiempo dejaron de formar parte de los laudos por ser personal de confianza. Sin el nivel 1 los indicadores representan mejor los salarios de obreros y empleados.

Índice de los precios al consumo. 1944-1955. Base promedio de 1943 = 100												
	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Ene.	98,8	108,0	122,9	138,4	151,7	160,5	149,9	159,7	187,0	207,8	224,8	249,5
Feb.	98,0	111,9	124,0	142,2	149,9	162,5	151,0	159,7	191,3	205,0	225,3	249,2
Mar.	99,5	113,2	125,5	143,0	149,9	163,3	151,7	159,2	194,2	205,7	226,1	250,8
Abr.	100,3	112,9	124,7	148,9	148,9	161,5	153,3	172,6	195,2	206,5	230,4	251,0
Mayo	103,6	113,7	127,8	149,9	148,9	160,7	149,9	172,8	194,9	209,3	233,3	252,3
Jun.	103,9	115,7	129,6	151,0	147,9	163,1	151,5	174,1	196,7	207,3	241,7	252,6
Jul.	103,9	118,6	131,2	151,7	151,0	163,3	151,7	174,1	199,6	208,6	237,9	259,2
Ago.	105,2	125,2	131,2	154,1	151,0	161,3	150,7	176,4	198,8	209,1	235,1	264,4
Set.	106,5	120,4	130,6	150,5	152,3	151,0	149,7	181,3	202,9	216,5	243,8	258,2
Oct.	107,2	120,6	130,9	150,5	152,0	152,3	151,7	183,1	202,9	217,1	246,1	262,6
Nov.	106,7	121,6	131,4	150,5	154,1	151,2	155,1	186,7	205,5	217,8	247,1	264,6
Dic.	106,2	120,4	136,3	150,7	154,6	151,7	155,1	187,5	208,1	227,3	245,6	271,3
Prom.	103,3	116,8	128,8	148,4	151,0	158,5	151,8	173,9	198,1	211,5	236,4	257,1
Fuente: INE												

El Índice de Precios (IPC) como deflactor

Para calcular los salarios reales se toma como base el IPC promedio de 1943 = 100 elaborado por el INE. Como la ley es de noviembre de dicho año, esta base permite apreciar los cambios posteriores de los salarios reales y al mismo tiempo, facilita la comparación entre grupos y subgrupos que laudaron en distintas fechas. Los valores mensuales del IPC están disponibles en la Web del INE desde 1938.

Fijación de salarios atípica

Se registraron los salarios mínimos por categoría, es decir, salarios fijos. No se incluyeron las remuneraciones variables como las comisiones, la prima por presentismo o el destajo, que dependen del desempeño de cada trabajador.

El caso típico y predominante es la fijación de salarios mínimos por categoría, por una duración del trabajo, que se repiten en la segunda ronda. El objetivo es llenar un cuadro con salarios mínimos por categoría expresados en pesos. Los llevamos a remuneración mensual: si se fijaban por hora, se multiplicó por 8 y por 25. Pero hay situaciones atípicas:

- a. Aumentos porcentuales. A veces el laudo no fijó salarios mínimos para todas o algunas categorías y solo se establecieron aumentos porcentuales. Tampoco se encontraron los salarios fijados en resoluciones anteriores. En estos casos se estableció el salario como un índice al que podemos calcularle los aumentos y luego de deflactado se calcularon las variaciones.
- b. Salarios variables o a destajo. No se fijaban por una duración del trabajo, como una hora o un mes. Pero a su vez estaban expresados en pesos (ejemplo: periodistas que cobran por «nota» realizada). Se ingresó el valor correspondiente (en este caso de la «nota») y luego de deflactado sí se pudo ver la variación en términos reales.
- c. Categorías que aparecen en la segunda ronda. No se puede calcular las variaciones, también se dejó planteado en el formulario ya que de todos modos sirve para agrupar categorías por TO en la segunda ronda (y calcular un promedio del salario real, por ejemplo). Se buscó un posible convenio bipartito previo; si no se encontró, se incorporaron estos datos en la segunda ronda, se deflactaron para tenerlos en valores de 1943 y en la columna de variación se puso «s.i.».
- d. Categorías que se desagregan en la segunda ronda. Por ejemplo, en la primera aparece «dibujante» y en la segunda «dibujante caricaturista» y «dibujante de gráficos». Entre las dos rondas no podemos comparar «categoría a categoría» pero podemos comparar el conjunto de las categorías y ver la evolución del salario real promedio.
- e. Aumentos fijos por franjas de salarios. En algunos casos se resuelve dar un aumento de \$ X a salarios entre Si y Sj ; \$ Z para otra franja

de salarios, etcétera. Los montos de los aumentos se deflactaron y se llevaron a pesos de 1943; los montos que fijan las franjas se deflactaron y se llevan a pesos de 1943; los salarios de la primera ronda se deflactaron, se llevan a pesos de 1943, se clasificaron las categorías en las franjas y se les aumentó el monto resuelto. Como resultado quedaron listos para estimar los cambios de los salarios reales entre la primera y la segunda ronda.

Clasificación de las categorías por TO

Codificar las categorías fue el último paso del relevamiento de información. Los niveles de calificación se estimaron con los tipos de ocupación según la CIUO-88 adaptada a los objetivos de la investigación. Se obtuvieron respuestas para cada uno de los grupos, en cada uno de los subgrupos de un mismo grupo y para trabajadores de distintas calificaciones, agrupando las categorías de los laudos en Tipos de Ocupación de acuerdo a la CIUO-88 que utiliza el INE adaptada a los objetivos de la monografía. Algunos grupos están vacíos o casi: 1. Personal directivo y 2. Profesionales; 6. Agricultores (no hay, los Consejos eran urbanos); 10. Fuerzas Armadas (no hay, son empleados públicos). Se agregan: 7. Obreros semicalificados y 8. Aprendices que en al CIUO-88 no están desagregados y en los laudos son muy importantes.

Los TO que se utilizaron en los trabajos fueron:

1. Personal directivo y profesionales (Incluye 1 y 2 de la CIUO). Son pocos casos ya que estos trabajadores predominantemente no integran el sindicato y negocian sus salarios directamente con los dueños de la empresa.
2. Técnicos y profesionales de nivel medio (es el 3 de la CIUO). Viajantes, compradores, dibujantes, informáticos, fotógrafos, agentes de bolsa, agentes de aduana, inmobiliarios, tenedores de libros, ayudante de químico.
3. Empleados de oficina. Incluye a los jefes de sección, auxiliares de todo nivel, cajeros
4. Empleados de servicios y vendedores; guardas, mozos, cocineros, vendedores, promotores, corredores, comisionistas.
5. Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios y Operadores y montadores de instalaciones y máquinas (incluye 7 y 8 de la CIUO). Son obreros calificados, en los laudos se identifican como oficiales; también se incluyen aquí a los capataces, los supervisores de planta y los choferes.
6. Obreros semicalificados (no está en la CIUO). El caso típico son los medio oficiales; un criterio similar para las categorías intermedias entre peón o ayudante, cuando se hace referencia a un trabajo con alguna calificación. También las categorías que se definen por el nombre de

un oficio como tornero o electricista, sin especificar la condición de oficial.

7. Trabajadores no calificados. Por ejemplo peones, serenos, limpiadores, porteros y los ayudantes de oficios
8. Aprendices (no está en la CIUO). Se denominan así en los laudos y se consideran también a las categorías que tienen un límite de edad (21 años o menos) y en general, de antigüedad en la categoría.

Después de ese dígito se agrega el número del grupo y la letra del subgrupo. Así por ejemplo en empresas periodísticas (17 C) el jefe de sección se codifica como 317C. Esta codificación permite agrupar por calificación dentro del subgrupo, dentro del grupo sin perder el dato del subgrupo y de todos los grupos para analizar en las conclusiones finales si existen diferencias o no, en los niveles de remuneración y su evolución, en cada nivel de calificación según el grupo y el subgrupo.

Para las categorías que generan dudas sobre en qué tipo de ocupación codificarlas, los criterios generales son:

1. Leer el *Manual Guía para la codificación de Ocupaciones de Actividad. CIUO-88*, que se encuentra en el sitio Web del INE en Metodologías.
2. Los tipos tratan de reflejar las distintas calificaciones, que incluyen las tareas que se cumplen y las responsabilidades.
3. Hay matices que no se pueden tener en cuenta. Por ejemplo Auxiliar 1.º, 2.º y 3.º van todos a 3.
4. En algunos pocos casos la decisión va a tener cierto grado de arbitrariedad. Por ejemplo, peón calificado podría ser 7 o 6 y lo clasificamos en 7; subgerente puede ser 1 o 2 y lo clasificamos en 1. Se define un criterio que se utiliza en todos los trabajos.

Análisis cualitativo

Cuando estuvo toda la información relevada, se juntaron los anexos que se refieren a una misma pregunta y se analizaron. Por ejemplo, en las reservas al laudo, cuántas corresponden a representantes sindicales o patronales; cuándo aparecen; en qué consisten, son siempre las mismas, parecidas o diferentes, etcétera.

- a. Jurisdicción (Pregunta C.1.2). Números nacionales, Montevideo, regionales, empresa o grupo de empresas.
- b. Convenios previos (Pregunta B.1). Número, grupo, contenido, relación con el Consejo de salarios.
- c. Categorías y criterios (B.2, B.3, D.4). Número de categorías, altas y bajas de una ronda a otra, análisis de los criterios cuando existen.
- d. Criterios de aumentos de salarios.
- e. Remuneraciones variables. Importancia relativa, criterios (C.3).

- f. Remuneraciones atípicas. Grupo, subgrupo, ronda, fecha. Se describe el caso y la solución que se adoptó. Se indica cuantas categorías tienen esa situación y qué porcentaje del total de categorías de la ronda son.
- g. Discriminación de género (C.2.4).
- h. Condiciones de trabajo (C.4).
- i. Formas de resolución (D.1) ¿Unanimidad, gobierno-trabajadores, gobierno-empresarios, empresarios-trabajadores? Codificación y análisis de las reservas (D.2), qué parte las hace y en qué consisten.
- j. Procedimientos de prevención y solución de conflictos (D.3).

En el grado de cooperación o confrontación, los laudos nos dicen como se tomó la resolución pero no investigamos el proceso por el que se llegó a esa resolución; una conclusión sobre el tema requeriría investigar si los trabajadores o los empresarios tomaron medidas como paros, huelgas, ocupaciones de los lugares de trabajo, despidos, cierre de la empresas, contrato de rompehuelgas o desalojo de los lugares de trabajo por la policía o por otros medios.

Análisis cuantitativo

Se calcularon las variaciones de salarios reales por TO, desde la vigencia de los salarios fijados en la Primera Ronda hasta el fin de la vigencia de los salarios fijados en la ronda que llega hasta 1950. Fue necesario identificar los salarios nominales por categoría, deflactarlos con el IPC base 1943 = 100 (base de datos elaborada con la información de los diarios oficiales cargada en los formularios) de cada mes.

1. Se agruparon las categorías por TO por grupo.
2. Se elaboraron cuadros por grupo tomando los salarios nominales mensuales por categoría de los formularios agrupados por TO; se calcularon los salarios nominales promedio por TO.
3. Se deflactaron los salarios nominales y se calcularon los salarios reales a precios promedio de 1943.
4. Se calculó la media, el desvío estándar y la varianza.
5. Se comparan los salarios reales promedio por TO subgrupo y por grupo. Se concluyó: ¿hubo aumentos o caídas en los salarios reales fijados en los Consejos en el período?, ¿fueron distintos, en el sentido de la variación en la magnitud de los cambios, según los grupos o los niveles de calificación estimados con los TO?, ¿en la mayoría y algunas excepciones?
6. Finalmente, el cuadro de síntesis del grupo se lleva a precios de 2010 para dar al lector una idea aproximada de lo que representarían actualmente. Hay que tener en cuenta dos cambios en la cantidad de ceros: a) Ley 14.316 (19/6/1975) cuando mil pesos pasan a ser un nuevo peso; b) Ley 16.226 (29/10/1991) cuando mil nuevos pesos pasan a ser un peso uruguayo. Por tanto se divide entre un millón. Por ejemplo,

un salario \$ 68,8 (a precios de 1943) se multiplica por el índice 2010 con base 1943 y luego se divide por un millón.

Cuadros de síntesis

Como se ha visto, en cada grupo se presentaron dos cuadros, el primero con Salarios por TO, promedios semestrales a precios de 1943 que se elaboró por etapas. En cada grupo un cuadro con los ocho TO en las filas y años en las columnas. En las retículas, los promedios semestrales o anuales de salarios reales. Cuando una variación de salario real es el resultado de la incorporación de un subgrupo o de la finalización de otro en determinado año, se dejó constancia en el análisis.

Los salarios del TO 1 no se tuvieron en cuenta, distorsionan las medidas porque son pocos y con salarios altos, en las primeras rondas se encuentran pocos casos y con el tiempo dejaron de formar parte de los laudos por ser personal de confianza. Sin el nivel 1 los indicadores representan mejor a la mayor parte de obreros y empleados.

En el segundo cuadro de síntesis se elaboran dos índices de salarios para cada grupo, con dos ponderaciones distintas de los TO.

Ponderaciones de los grupos y de los TO

Se elaboraron dos índices de salarios reales para el total de obreros y empleados con distintos procedimientos y en cada grupo, dos índices de salarios reales de los obreros y empleados del grupo con el mismo procedimiento y distintas ponderaciones. Para construir estos índices fue necesario ponderar los TO en cada grupo y los grupos en el índice global.

El procedimiento de ponderación implicó identificar estructuras de ocupación por actividades o TO en distintos años, interpolar en el período intermedio, contrastar las estimaciones de diversas fuentes y analizar la consistencia de las estimaciones desagregadas con el total de ocupados. Los resultados se presentan en el Anexo Estadístico en los cuadros A.5 y A.6

Los TO en cada grupo se ponderaron con dos hipótesis que mantienen la estructura entre el número de obreros y empleados y tienen en cuenta la organización del trabajo con base piramidal; la primera hipótesis se aproxima a una ponderación por número de ocupados y la segunda hipótesis pondera más a los tipos con mayores salarios, acercándose a una ponderación por masa salarial.

Para el total de ocupados se dispone de las siguientes fuentes:

1. En 1926 los asalariados en la industria manufacturera se estimaron en 64.434 y en el comercio en 27.002 personas (Ministerio de Industrias, 1927: 61).
2. Los habilitados para votar en cada Consejo (Abdala, 1946). Según el artículo 5 del Decreto de 19/11/1943 y el Decreto del 21/04/1944, que reglamentaron la ley de creación de los Consejos, serán electores

los empleados y obreros incluidos en la nómina que las empresas debían enviar a la Inspección Nacional de Trabajo y Servicio Anexos. La inspección elaboró los padrones por grupos y una comisión presidida por su director e integrada por cuatro miembros de la Corte Electoral organizó las elecciones. Estas nóminas son un buen indicador de la ocupación en cada grupo.

3. Los datos del censo de 1963 se procesaron por actividad, categoría y TO de modo que se dispone del número de asalariados privados por TO en cada actividad. Desde 1966 se dispone de la misma información para Montevideo de la Encuesta de Hogares (Méndez, 1983).
4. El progresivo pasaje de actividades del sector privado al público como los tranvías (1947), el ferrocarril y el agua corriente (1948) así como el número de ocupados (3.198 en AMDET en 1969; 898 en 1938 y 10.143 en AFE y 4.660 en 1969 en OSE) se obtuvieron del artículo de Bertino y García Repetto (2008). En 1947 junto a la empresa estatal de ferrocarriles todavía operaban tres privadas, lo ferrocarriles Midland Norte y Noroeste, y Central. La ocupación en la enseñanza pública en 1944 era, según la misma fuente, de 10.818 personas, lo que permite establecer una relación alumnos-funcionarios y utilizarla en el sector privado.
5. Para la industria manufacturera, teniendo en cuenta la organización del trabajo de los años cuarenta, la hipótesis sería una pirámide de base en 7 y con un recorte en 4 (los empleados de 3 son más que los vendedores de 4); el 8, aprendices, no supera el 10% del total de trabajadores. La información de Millot, Silva y Silva por rama de actividad (que predominantemente coinciden con los grupos de Consejos) permite ponderar de acuerdo al total de obreros y el salario mensual, el total de empleados y el sueldo mensual, desde 1938 a 1947 (1972: 219-233). El Instituto de Economía estimó en 111.255 los asalariados de la Industria Manufacturera en 1948, en 161.879 en 1955, 191.408 en 1958 y 207.204 en 1960 (Iecon, 1969b). Esta información permitió hacer dos ponderaciones. En primer lugar, en cada grupo sobre el que existe información, se pudo desagregar entre obreros y empleados; en obreros van los TO 5, 6, 7 y 8; se divide el porcentaje de obreros entre 5, 6 y 7 como pirámide de base en 7 y el número de empleados entre 2, 3 y 4, siendo 3 el más numeroso. En segundo lugar, se desagregó el total de ocupados en la Industria Manufacturera por grupo.
6. Cabe mencionar también el artículo de Jacob (1983) con estimaciones de empleo, los referidos a la seguridad social con número de cotizantes (Amoroso, 1984; Vieitez y Minetti, 1985) y literatura de contexto de cada grupo con información sobre el número de ocupados.

Anexos digitales

Para cumplir con los requisitos de transparencia de la metodología de los trabajos científicos, es decir, aportar todos los elementos necesarios para que el lector pueda recorrer el mismo camino que el investigador, confirmar sus afirmaciones o detectar los eventuales errores, se elaboraron anexos digitales que se registran en el CD que acompaña a cada monografía utilizada en este libro. Son los siguientes:

- A.1 Los laudos en pdf del IMPO o fotografías de los laudos (codificados por grupo y subgrupo, en orden cronológico dentro de cada subgrupo).
- A.2 Formularios de análisis de resoluciones de los Consejos (codificados por grupo y subgrupo).

A.3 Salarios y categorías por TO. A precios de 1943, valores mensuales y promedios anuales, nominales y reales (cada TO por grupo y cada categoría codificada por subgrupo).

Jorge Notaro es contador público e investigador del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

Claudio Fernández Caetano es economista, y actual vicepresidente de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV).

Lucía Castro Navia es economista e investigadora del Instituto Nacional de Evaluación Educativa.

Mariángeles Chevalier es economista y asistente en Colgate Palmolive.

Florencia Gariazzo es economista y trabaja en el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM).

Luisa Gastambide Lusiardo es economista y asistente en inversiones en banca *offshore*.

Virginia Motta es economista y trabaja en el Control de Gestión y Compensaciones para Montevideo Refrescos Coca-Cola.

Santiago Nuñez es economista, investigador del Ministerio de Desarrollo Social (Mides).

Martín Ortiz es economista, asistente en Maiorano & Cía. Sociedad de Bolsa.

ISBN: 978-9974-0-0876-2



9 789974 008762