

**Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
Maestría en Historia Económica**

Tesis de Maestría

Mujeres en la industria

***Un enfoque de género en el
mercado***

**Autor: Silvana Maubrigades
Tutor: Luis Bértola**

Mayo 2002

Hoy, habiendo alcanzado este primer paso, de lo que siento será un largo camino de aprendizaje, quiero hacer un alto para contemplar "desde una perspectiva histórica" las innumerables manos que se tendieron para brindarme ayuda.

Nombrar a todos no solo sería muy largo sino que además implicaría seguramente omisiones imperdonables. Por eso quiero darles las gracias a todos, a los que saben que hoy llegué hasta aquí, a los que no y a quienes soñaron junto a mí con este día, apostando por su llegada.

Pero existen algunas personas a las que debo nombrar. En primer término a mis compañeros de Maestría con quienes he compartido logros, crisis, dudas, alegrías; especialmente a Mariel, Laura, Gabriela y Lilián, pues siempre tuvieron palabras de aliento en las buenas y en las malas.

También al grupo humano que compone el Programa de Historia Económica de la Facultad de Ciencias Sociales, los que me dieron la posibilidad de aprender de todos y cada uno de ellos, pero además me ayudaron a abrirme camino en el mundo de la Historia, tan rica y desconocida para mí.

A María Camou, que desinteresadamente me aportó su experiencia, sus datos, su tiempo para hablar de mujeres, para hablar de textiles.

A mis compañeros de "pieza" que ya conocían mis caras e intuían mis altibajos a lo largo del camino.

A Luis Bértola por apostar a este proyecto que, nacido de la nada, fue tomando forma gracias al trabajo conjunto, en donde su confianza en mí fue básica para llegar hoy hasta aquí.

A Pancho a quien le debo tanto, como mi más incondicional apoyo, amigo, crítico. Por todas las horas que me dedicó, por todas las palabras de aliento que inventó para mí, por estar siempre que me daba vuelta o flaqueaba. También es de él este trabajo "feminista".

A mi familia que estuvo siempre y seguirá junto a mí.

Índice

Introducción.....	5
I. Marco Teórico.....	7
I.1 Mercado de trabajo	7
I.1.1 Teoría neoclásica.....	7
I.1.2 Teoría marxista	8
I.1.3 Teóricos institucionalistas	9
<i>I.1.3.1 Nueva Economía Institucional.....</i>	<i>9</i>
<i>I.1.3.2 Escuela de la Regulación.....</i>	<i>9</i>
I.1.4 Definiciones finales	10
I.2 Género y Mercado de Trabajo.....	11
I.2.1 Teoría neoclásica.....	12
I.2.2 Teoría marxista	12
I.2.3 Teorías institucionalistas.....	13
I.2.4 Definiciones finales	14
II. Objeto y Método	15
II.1. Antecedentes.....	15
II.1.1 La industria manufacturera como objeto de estudio	15
II. 1.2 La papelería industrial en la rama textil.....	17
II. 2. Definición de objetivos	17
II. 2.1 Principales aspiraciones	17
II. 2.2 Pasos de la investigación.....	18
II. 3. Metodología	18
II. 4. Fuentes y periodización.....	19
II. 4.1 Fuentes de datos.....	19
II. 4.2 Periodización	21
III: Industria e Industrialización.....	23
III.1. Características de la industrialización uruguaya	23
III.1.1 Período 1870 – 1913: crecimiento inducido por las exportaciones	24
III. 1.2 Período 1913 –1930: <i>crisis, guerra y recuperación</i>	26
III.1.3 Período 1930 – 1945: <i>fronteras adentro</i>	28
III.1.4 Período 1945 – 1956: <i>el espiral ascendente</i>	30
III.1.5 Período 1956 – 1968: <i>puerta abierta a la crisis</i>	32
IV: Mercado de trabajo: La industria manufacturera y sus ramas.....	34
IV.1. Mano de obra ocupada en la industria	34
IV. 1.1 1908 - 1919	35
IV.1.2 1919 - 1937	35
IV.1.3 1937 - 1968	36
IV.2. Evolución de las distintas ramas industriales	38
IV.2.1 Origen de las materias primas procesadas.....	38
IV.2.2 Niveles de productividad.....	41
IV.2.2.1 <i>Período 1908 – 1936</i>	42
IV.2.2.1.1. <i>1908–1919</i>	42
IV.2.2.1.2 <i>1919-1930</i>	43
IV.2.2.1.3 <i>1930–1936</i>	44
IV.2.2.2 <i>Período 1939-1943</i>	45

IV.2.2.3	<i>Período 1947–1954</i>	46
IV.2.2.4	<i>Dos puntos en el tiempo: 1936-1947</i>	47
IV.2.2.4.1	<i>Ranking industrial</i>	47
IV.2.2.4.2	<i>Cambios en las productividades por sector</i>	48
IV.2.3	Posibles interpretaciones	49
IV.3.	Hombres y Mujeres en la Industria Manufacturera (1908–1937)	50
IV.3.1	Inserción industrial	50
IV.3.2	Participación de hombres y mujeres por rama industrial.....	53
IV.3.3	Puntualizaciones para un análisis específico	54
V:	Un estudio de caso: La Industria Textil y algunas de sus empresas	56
V.1.	Los Obreros del tejido.....	56
V.1.1	Breve presentación de la Industria Textil	56
V.1.2	Hombres y Mujeres en la Industria Textil	58
V.2.	Empresas textiles.....	60
V.2.1	Sobre las fuentes.....	60
V.2.2	Las Empresas y sus Obreros	60
V.2.3.1	<i>Los obreros en las fábricas</i>	61
V.2.3.2	<i>¿El salario tiene sexo?</i>	65
V.2.3.3	<i>Las obreras y las máquinas</i>	70
V.2.4	Reflexiones.....	72
VI:	Conclusiones	76
Anexo Metodológico	82
1.	Elección de la serie estadística del PBI de la Industria Manufacturera.....	82
1.1	Comparación de series del PBI de la Industria Manufacturera.....	82
1.1.1	<i>Primer estimación B98 – B91 – IE69</i>	82
1.1.2	<i>Segunda estimación B98 – BT99- B91 – IE69</i>	83
1.1.3	<i>Tercera Estimación B98 – BT99 – IE69</i>	83
1.1.4	<i>Cuarta estimación B98 – BT99(sA) – B91 – IE69</i>	83
1.2	Crecimiento industrial. Análisis comparativo.....	84
1.3	Algunas reflexiones	87
2.	Periodización de la serie del PBI de la Industria Manufacturera.....	89
Anexo Estadístico	92
Bibliografía y fuentes estadísticas	108

Introducción

El principal interés que motiva esta investigación es incorporar la temática de género en la discusión económica, en particular en el surgimiento y desarrollo del sector industrial en nuestro país.

No parece necesario argumentar aquí la importancia que tiene en economía analizar el crecimiento del sector industrial dentro de la estructura productiva del país. No menos importante resulta analizar la composición de la mano de obra que lleva adelante dicho crecimiento. Esta investigación enfoca la relación existente entre la formación y consolidación de la industria manufacturera del país y el rol desempeñado por el mercado de trabajo en este proceso. Pretende con ello, dar cuenta de la importancia que merece el trabajo como factor explicativo del desarrollo industrial, así como la atención que debe ponerse en la participación diferencial de hombres y mujeres, no solo en la distribución de tareas en el ámbito laboral, sino también en las dispares formas de captación del ingreso

Por tal motivo este trabajo intenta combinar el estudio de la dinámica en el proceso de industrialización llevado adelante por el país, con la incorporación de obreros al mismo; puntualizando el rol desempeñado por la mano de obra femenina, en las distintas fases de expansión del sector industrial, así como su comportamiento en los momentos de crisis. Esta elección persigue el objetivo principal de construir una historia en la que se entrelacen la expansión industrial, el aumento de los obreros industriales y la integración de las mujeres a “la fábrica”.

Estudios sobre el mercado de trabajo, desde distintos enfoques teóricos, han intentado analizar no solo la participación del trabajador en el proceso productivo, sino también el marco institucional en el que se desarrollan las relaciones laborales de los actores involucrados en la producción, obreros, empleadores, sindicatos, Estado.

Buscando caracterizar el rol de la mano de obra femenina, se intenta aquí sistematizar la información concerniente a la incorporación de obreros en la industria manufacturera, recorriendo las diferencias al interior de las ramas que la componen. Para ello el trabajo está pautado en una serie de pasos de carácter deductivo que tienen, como punto de partida, una revisión teórica sobre diferentes líneas de investigación que han tomado al mercado de trabajo como objeto de estudio. (Capítulo I). En este primer apartado se procura dar cuenta, por un lado, de la evolución histórica que estos trabajos han alcanzado, con el fin de ajustarse mejor a la realidad del trabajador y su entorno; y por otro, procura mostrar cómo las categorías que describen la división del trabajo en la esfera económica permanecen, la mayor parte, sexualmente ciegas¹.

Los trabajos orientados al estudio del sector industrial en nuestro país, se han abocado al análisis y caracterización de las etapas de crecimiento, fluctuaciones y crisis de las diferentes ramas que lo componen y de su evolución en conjunto. En ellos, la mano de obra, aparece como un componente no desagregado de la producción, dando cuenta del aumento de trabajadores y el peso relativo que ello tiene en el producto, sin detenerse en un análisis exhaustivo de su contribución al crecimiento global del sector. En el Capítulo II se presentan los aportes que este trabajo pretende realizar y la metodología a aplicar.

Un tercer paso de esta investigación consiste en la caracterización de la industrialización uruguaya, desde sus orígenes a finales del siglo XIX, hasta su agotamiento en la década del '60 (Capítulo III). Este recorrido, que abarca casi un siglo de historia económica del país, procura dar cuenta de un proceso en donde encuentren explicación histórica las etapas de mayor dinamismo en el sector industrial así como los momentos de crisis padecidos por este. Al mismo tiempo se postula una periodización de este crecimiento con el fin de caracterizar los distintos ritmos al interior de este proceso de largo plazo. Se sustenta la misma en la utilización del análisis univariante de series temporales, para corroborar metodológicamente el manejo de diferentes etapas de crecimiento.

El paso siguiente está dedicado al estudio de la incorporación de mano de obra en la industria manufacturera (Capítulo IV). Inicialmente se procura caracterizar en su conjunto este proceso, relacionándolo, no solo con la evolución del producto industrial, sino también con el incremento de la población nacional y el consiguiente comportamiento de la población económicamente activa. Las restricciones cronológicas de las fuentes de datos que fueron encontradas para esta investigación hicieron difícil mantener la periodización establecida anteriormente, si bien se continúa considerando la misma para contextualizar los resultados

¹ Término tomado de Elizabeth Souza Lobo en su artículo “División sexual del trabajo...”

obtenidos. Posteriormente se utilizan estos datos para analizar, de acuerdo a las ramas integrantes de este sector, la incorporación diferencial de obreros. En este apartado se pone el énfasis en los niveles de productividad obtenidos en la industria con el fin de potenciar la capacidad explicativa que tiene el factor trabajo en la incorporación de valor agregado al producto final. Finalmente, se realiza un estudio en profundidad de la incorporación de mujeres al mercado de trabajo y de la disímil participación por sexo en las distintas ramas industriales. Es a partir de aquí que se identifican aquellas ramas con mayor incorporación de mano de obra femenina, permitiendo un posterior estudio de caso.

El Capítulo V está dedicado al estudio de una rama industrial en particular, la textil. Habiendo identificado la feminización de la mano de obra en esta industria, se busca caracterizar determinados patrones de comportamiento del mercado de trabajo desde un análisis de género. La riqueza de datos que brindan dos empresas textiles aquí estudiadas (Campomar & Soulas y Martínez Reina) permite intuir el comportamiento agregado de hombres y mujeres en su inserción laboral así como entrever las políticas empresariales en la búsqueda de optimizar sus beneficios.

Finalmente, el Capítulo VI está dedicado a esbozar algunas conclusiones. De estas se desprenden aún más interrogantes de las que dieron comienzo a esta investigación, aunque lo obtenido permite al menos poner en la mesa de discusión este tema y mostrar su importancia en el estudio no solo del desarrollo industrial del país, sino en el crecimiento global de su economía y sociedad.

I. Marco Teórico

I.1 Mercado de trabajo

“When economists think about the economic history of the labour market, they are primarily concerned about how efficiently and equitable it allocated labour. To them the critical connections are those linking market outcomes to the evolution of technology, resource endowments, and individual preferences. Historians are inclined to consider labour markets sociologically, as one form of human organization among many.”²

El uso del factor trabajo afecta a la acumulación y al crecimiento económico. Por un lado, debe ser considerado como un costo más de la producción, en tanto que el monto salarial no solo competirá con las ganancias de quien produce, sino que influirá además en el precio de los productos por él obtenidos, generando diferentes niveles de competitividad. Por otro lado, a nivel del mercado, el ingreso salarial es un componente central de la demanda agregada, contribuyendo a dinamizar la economía o deprimirla. Por último, el propio trabajo se convierte en una forma más de control social, en función de la organización empresarial y la disciplina laboral que él mismo adquiera, determinando la forma en que los trabajadores serán inducidos a participar de la producción, influyendo en los niveles de productividad que se alcancen y en los incentivos a invertir y producir que se generen.

“Las formas en que se determinan los salarios, las estructuras de jerarquía y control en las empresas, la movilización y organización de los trabajadores y su influencia política, todo esto resulta en estructuras institucionales particulares, que subyacen a las relaciones económicas y que afectan el campo de desarrollo.”³

Para comprender la forma en que estos mecanismos se activan, resulta importante tomar en consideración los aportes realizados por distintas corrientes teóricas, las que asumiendo en forma diferente la importancia del mercado de trabajo en el desarrollo económico, intentaron incluir su interpretación en el marco conceptual que las determina.

I.1.1 Teoría neoclásica

Para un economista, comprender el funcionamiento del mercado de trabajo no debería ser más complejo que el estudio de cualquier otro mercado, pensando automáticamente en analizar la demanda y oferta de trabajo y la interacción de las mismas para obtener un equilibrio entre el nivel de empleo y el salario.

Por el lado de la demanda de trabajo, se trata de la demanda de un factor más de producción. En condiciones de competencia perfecta y bajo la premisa de maximización de beneficios por parte de las empresas, la cantidad de trabajo demandada se corresponderá con la disponibilidad monetaria de la empresa, resultado de la productividad marginal del trabajo multiplicada por el precio del producto. La productividad marginal del trabajo depende de la tecnología y de la técnica concreta de producción utilizada, que son factores determinados exógenamente con respecto al mercado de trabajo. Por tanto, la demanda de trabajo no muestra características que la diferencien de la demanda de cualquier otro factor de producción.

Por el lado de la oferta de trabajo, la tradición clásica explicaba la misma en función del número de personas en edad de trabajar. La teoría neoclásica modifica este análisis considerando, no ya el stock de población potencialmente trabajadora, sino adjudicándole al trabajo el valor de cualquier otro bien, por lo que las cantidades ofrecidas del mismo serán determinadas por su precio. Basándose en este razonamiento queda en manos del “consumidor” la elección entre la “renta” o el “ocio”. En tal caso, un aumento del salario real en el mercado, tendría como resultado un aumento en el interés por trabajar ya que el “ocio” se ha encarecido. Como contrapartida, al incrementarse la renta, la mejora en el nivel de vida permite aspirar a un mayor ocio, ya que el mismo puede pagarse. El resultado de esta elección individual del consumidor determinará la pendiente de la curva de oferta de este bien, que será positiva si la elección es mejorar la renta o negativa si es inversa.

² Grantham, G.: “Economic history and the history of labour markets”, pág. 1.

³ Rodgers, G.: “Instituciones laborales y ...” pág. 2.

Pero el aporte más significativo que realiza la Teoría Neoclásica al concepto de trabajo es reconocer que el mismo no es homogéneo y está determinado por el capital humano que aporten los trabajadores al mercado.

Este concepto pretende establecer que los hombres acuden al mercado de trabajo con distintos niveles de calificación, determinados no solo por las diferencias que son innatas a los individuos, sino también por las cantidades diferenciales de tiempo que cada uno ha dedicado a calificarse, o a invertir en ese capital humano.

Como consecuencia, el principal resultado de las diferentes capacitaciones de los trabajadores se verán reflejadas en los distintos niveles salariales. En un mundo de perfecta certidumbre y conocimientos, los hombres son libres de optar por sacrificar la renta presente con el fin de obtener una mayor calificación, permitiéndoles aspirar a mejores ingresos en el futuro que premien su actual sacrificio. Esta elección individual es la que determina las diferencias salariales al interior del mercado de trabajo.

A partir de esta idea los trabajadores se convierten, también ellos, en capitalistas dueños de un capital en el sentido neoclásico, el capital humano, el cual podrán o no desarrollar pero en todos los casos serán quienes determinen su estrategia de inserción al mercado. De esta forma, pasa a ser irrelevante estudiar quien compra el trabajo o quien lo vende, ya que para el análisis económico lo importante es la producción obtenida a partir del mismo.

I.1.2 Teoría marxista

Esta teoría parte de una distinción básica, que la aleja desde su origen de la teoría neoclásica. La idea es considerar como dos elementos separados el factor de producción “fuerza de trabajo”, entendida como la mercancía que se compra y vende en el mercado y el “trabajo”, que es el resultado de la interacción de la fuerza de trabajo con los otros factores productivos. El empresario, es propietario del conjunto de los factores productivos y por ende del producto resultante. En el proceso de producción el único factor que genera más valor que el necesario para cubrir su costo es la fuerza de trabajo. El excedente se lo apropia el empresario.

Tal distinción permite establecer la idea de un conflicto social potencial entre los dueños de la fuerza de trabajo, los trabajadores y los dueños de los medios de producción, los empresarios. Con ello, no se reduce la relación laboral a una mera relación de mercado, sino que es una forma más de relación social entre personas que tienen distintos intereses, generalmente contrapuestos, al interior de proceso productivo.

Marcar esta diferencia equivale a poner en el centro de la discusión las relaciones sociales que se establecen en el proceso de trabajo para poder entender la evolución del mismo.

En esta línea explicativa, el salario, su determinación, sus distintos niveles y su estructura dependen de este proceso productivo. El análisis marxista clásico sostenía que, en equilibrio a largo plazo, el precio de la fuerza de trabajo, como el de cualquier mercancía, sería igual a su costo de producción.

El peso de las diferencias salariales estaría determinado por los costos de producción de los diferentes tipos de fuerza de trabajo, las que serían determinadas por los costos de la educación y formación de la mano de obra. Tal planteo parece acercarse a la idea neoclásica de capital humano; sin embargo, el planteo marxista trasciende la mera elección individual en lo referente a la capacitación y asume que el acceso a la misma no depende tan solo de las aspiraciones del individuo sino de la ubicación que éste tenga en la estructura social vigente.

A este análisis agrega que la educación no es solo un mecanismo para acceder a diferentes calificaciones, sino que además debe ayudar a desarrollar la conciencia de los trabajadores del valor real de su fuerza de trabajo dentro del mercado, al tiempo de desarrollar su conciencia de clase.

Los capitalistas, por su parte, realizarán también una valoración de los costos de producción de esta fuerza de trabajo, intentando hacer variar la estructura salarial en su propio beneficio, al tiempo que necesitarán establecer un control sobre la fuerza de trabajo, que no viene determinado desde el mercado sino, por las distintas estrategias utilizadas dentro de esta relación de producción⁴. De aquí se desprende la importancia del salario no solo como reproductor de la fuerza de trabajo, ya que condiciona a los individuos si estos son despedidos por no rendir lo suficiente; sino que también condiciona su propia conciencia, en el sentido de que cuanto más alto sea el

⁴ Edwards, R.: “Conflicto y control en el lugar de trabajo”, págs. 141-155.

salario más compenetrados estarán los trabajadores con los intereses del capitalista.

En síntesis, intenta la teoría marxista establecer que el mercado de trabajo no puede ser entendido como un mercado más dentro del desarrollo económico, sino que las relaciones sociales que de él se desprenden lo convierten en un objeto de estudio particular, en el tiempo y en el espacio, exista o no la competencia perfecta.

I.1.3 Teóricos institucionalistas

Una última corriente explicativa del mercado de trabajo considerada aquí, recoge la discusión existente al interior de la economía laboral entre quienes definen a las fuerzas del mercado como determinantes últimas de las variables de mercado, y aquellos que dan especial importancia a las instituciones como determinantes de dicho proceso. Este tercer enfoque incluye dos escuelas de economistas institucionales.

I.1.3.1 Nueva Economía Institucional

Por un lado encontramos la Nueva Economía Institucional, quien usa en sus enfoques elementos primarios de la economía neoclásica, como son el comportamiento racional y la maximización de utilidades, para explicar el desarrollo de las instituciones particulares.

“Institutions are the rules of the game of a society or more formally are the humanly – devised constraints that structure human interaction. They are composed of formal rules (statute law, common law, regulations), informal constraints (conventions, norms of behavior, and self imposed codes of conduct), and the enforcement characteristics of both.”⁵

Resalta esta escuela dos problemas centrales, uno de ellos es la presencia de costos de información y transacción y el otro el tema de la acción colectiva. Para el primero de ellos se plantea que la presencia de las instituciones tiene como objetivo incrementar la eficiencia en el intercambio y reducir los costos de transacción. Con respecto al tema de la acción colectiva plantea el surgimiento de instituciones que aparecen como factores económicos capaces de incidir en la organización en busca de fines comunes, un ejemplo de ello sería la acción de los sindicatos que persiguen la obtención de mejoras salariales.

En términos generales el planteo de esta teoría adjudica un fin instrumental al surgimiento de estas instituciones que cumplen la función de “corregir” las imperfecciones del mercado de trabajo.

I.1.3.2 Escuela de la Regulación

Con un enfoque también institucionalista, la escuela regulacionista -que recoge la tradición marxista en su análisis del mercado de trabajo- considera una multiplicidad de instituciones del sistema socio-económico, las que, variando en el tiempo, son capaces de regular diferentes niveles de actividad, tipos de crecimiento y patrones de producción.

“La regulación sería la forma que adopta la dinámica económica como resultado de las estrategias individuales y de los comportamientos colectivos...Se trata del proceso de adaptación de la producción y de la demanda social, en el cual se reproducen las relaciones sociales fundamentales, se asegura la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones sin que necesariamente los actores sociales internalicen dichos principios, gracias a los cuales se sostiene y conduce el régimen de acumulación.”⁶

Existen al interior de las relaciones sociales al menos dos tipos de instituciones. Uno de ellos tiene una existencia observable tanto física como socialmente. (sindicatos, gremios empresariales, sistemas de legislación laboral, convenios colectivos, etc.)

El otro tipo de instituciones, aunque no son explícitamente manifiestas, forman parte de acuerdos tácitos respetados por la comunidad en la que se desarrollan. Las mismas aparecen reflejadas en diferentes formas de control social, en normas de comportamiento internalizadas por los integrantes de la sociedad y que difícilmente aparecen cuestionadas. Representan un conjunto de valores y pautas que definen a la sociedad en estudio, en determinado tiempo y lugar.

Analizando el mercado de trabajo en particular, ambos tipos de instituciones resultan de particular interés para definir los elementos que lo caracterizan.

Para este tipo de análisis se han definido una serie de instituciones que pueden aparecer

⁵ North, D.: *The new institutional economics and development.*

⁶ Boyer, R.: *La Teoría de la Regulación: un análisis crítico*, pág. 10.

interactuando en los distintos mercados de trabajo que se observen⁷.

- ◆ El tipo de contrato de trabajo que se establece.
- ◆ Los distintos mecanismos establecidos para controlar y regular los contratos de trabajo por parte del Estado, ya sea a través de instrumentos legales como normas y/o convenios colectivos, como valores implícitos socialmente avalados.
- ◆ Formas organizativas que se den los trabajadores, como los sindicatos, federaciones, etc.
- ◆ Formas organizativas que se den los empresarios, como asociaciones empresariales, cámaras, etc.
- ◆ Reglas socialmente establecidas para la búsqueda y obtención de empleo.
- ◆ Formas establecidas para el pago de los salarios.
- ◆ Determinación de los salarios, así como sus aumentos o ajustes.
- ◆ La existencia de instituciones orientadas a la capacitación y educación de la mano de obra, en los distintos niveles y la incidencia que las mismas logran tener en la conformación del mercado de trabajo y la accesibilidad al mismo.
- ◆ Organización del trabajo dentro de las firmas, divisiones técnicas del mismo, especialización y o discriminación en el puesto de trabajo.
- ◆ Tipo de estructura de la propiedad y el control sobre la producción y los medios de producción.
- ◆ Regulación social y estatal sobre el empleo por cuenta propia.
- ◆ Existencia de sistemas de seguridad social y garantía o no para acceder al mismo.
- ◆ Nivel de vida de la sociedad en cuestión y sus determinaciones sobre las pautas de consumo de la población.
- ◆ Organización de la fuerza de trabajo, dentro y fuera de la institución familiar.

En un análisis concreto del mercado de trabajo, encontraremos que los límites entre estas instituciones están escasamente definidos y que las interdependencias que generan determinan que sus cambios no se realicen en forma aislada.

I.1.4 Definiciones finales

Este breve recorrido realizado por algunas de las principales teorías sobre mercados de trabajo, permite enmarcar el objetivo de este trabajo en la búsqueda de evidencia empírica que permita identificar algunos de estos postulados.

El resultado de estos distintos enfoques parece remarcar la importancia de comprender e interpretar al mercado de trabajo como una organización de carácter social y no solo económica, que es capaz de incorporar los más dispares intereses de los individuos que lo integran.

Un estudio que pretenda dar cuenta de sus cambios a lo largo del tiempo, de las estrategias elegidas por los trabajadores para acceder al mismo, así como las estrategias de los empresarios para captar mano de obra que cubra sus intereses económicos, deberá considerar las interrelaciones de las instituciones que lo caractericen.

Desde un punto de vista teórico, el presente análisis priorizará el aporte realizado por los autores que conceden especial atención a las instituciones que regulan el mercado de trabajo.

En tal sentido, este trabajo se plantea abordar dicho mercado en la Industria Manufacturera desde una perspectiva histórica, destacando los dispares comportamientos en función de la situación económica vivida en cada período identificado.

Si bien las restricciones de este trabajo no permiten concentrar el estudio en la evolución de dichas instituciones, el objetivo principal será aportar más información que permita comprender en forma inicial la conformación de nuestro mercado de trabajo industrial, sus principales cambios y la evolución del mismo en función de los distintos niveles de desarrollo alcanzados por este sector de la economía.

⁷ **Rodgers, G.:** “Instituciones laborales ...”, pág. 3.

I.2 Género y Mercado de Trabajo

“Si se me preguntara cuál es la mayor revolución a la que hemos asistido desde la guerra, respondería que es la invasión de la Universidad por las mujeres, quienes, rarísimas en éste ámbito en mi juventud, hace treinta años, fueron primero un tercio, luego la mitad y finalmente dos tercios, de tal suerte que uno se pregunta con inquietud si después de haber sido nuestras amantes (maîtresses) no irán a convertirse en nuestros amos (maîtres)”.

Gustavo Cohen,
Profesor de la Facultad de Letras en París
4 de enero de 1930⁸

Si bien la cita, con la cual comienza esta introducción teórica sobre el trabajo de las mujeres, se aleja de la realidad que hoy motiva esta investigación, resulta igualmente válida para enmarcar el impacto social, y no solo económico, que la creciente participación femenina en el mercado de trabajo ha generado.

Analizando el marco teórico antes planteado, para dar cuenta del funcionamiento del mercado de trabajo en una perspectiva histórica, puede corroborarse que dichos estudios están realizados según definiciones del concepto de trabajo útiles para estudiar la participación laboral de los hombres pero no de las mujeres.

El estudio económico sobre mercados de trabajo está construido para ser general con lo cual conlleva un problema intrínseco, si se pretende utilizarlo para analizar el trabajo femenino, dando cuenta de las relaciones invisibles entre géneros. Sin embargo, no fue sino hasta el surgimiento de la Industria que los roles de hombres y mujeres comienzan a tener espacios separados de desarrollo.

Antes de la industrialización, la familia formaba una unidad productiva donde todos sus miembros, hombres, mujeres y niños producían, es decir, trabajaban, existiendo formas complementarias de división sexual del trabajo, así como división por edades.

“Ocupación y trabajo doméstico, trabajar para subsistir y para intercambiar en especies o dinero estaban material y económicamente integrados, no había separación entre ambos, puesto que no había diferencia entre ‘producción’ y ‘consumo’... no existía una división del trabajo distintiva: la del trabajo remunerado del hombre fuera de la casa y el doméstico no remunerado de su mujer.”⁹

Cuando se implanta en forma generalizada la producción capitalista, comienza a distinguirse entre las actividades relacionadas con la esfera mercantil y aquellas actividades consideradas de subsistencia, es decir entre trabajo remunerado (considerado productivo) y trabajo doméstico (considerado improductivo).

En este contexto, se le adjudicó a la mujer un nuevo lugar, una nueva valorización de sus deberes más relacionado con el hogar, el matrimonio y los hijos. A través de estos cambios económicos pero también culturales, la noción de trabajo con respecto a la mujer desaparece, prevaleciendo la idea de que el trabajo del hogar está encerrado en el concepto de amor¹⁰, mientras que el trabajo vino a significar no solo un término masculino sino también ajeno al seno del hogar.

Hoy en día, sin embargo, las mujeres son una fuerza de trabajo importante y visible: en este aspecto constituyen uno de los espejos del actual cambio socioeconómico, ya que las transformaciones producidas en el empleo femenino están indisolublemente ligadas a cambios simultáneos en las tasas de fertilidad, en los patrones de natalidad, en el tamaño de la familia y en las relaciones familiares o domésticas¹¹.

Por tanto, desde distintas orientaciones teóricas han comenzado a sumarse estudios tendientes a replantear la importancia de un análisis que de cuenta de la posición diferente de hombres y mujeres en el mercado laboral.

Como se planteó, la temática laboral, por su importancia dentro de la sociedad, preocupa a las distintas líneas teóricas, las que han intentado desarrollar un análisis acabado de su dinámica. Sin embargo, estos planteos, fundamentalmente el neoclásico y el marxista, han merecido críticas a

⁸ Citado por **Lagrange, Ro-M.**: “Una emancipación bajo tutela. Educación y trabajo de las mujeres en el siglo XX”, pág. 90.

⁹ **Bock, G. & Duden, B.**: *Trabajo por amor; amor como trabajo*, pág. 5.

¹⁰ **Bock, G. & Duden, B.**: *Trabajo por amor; amor como trabajo*, pág. 3.

¹¹ **Dex, Sh.**: *La división sexual del trabajo*, pág. 12

sus postulados en la medida que, en ambas teorías se considera al interés individual como el agente motivador de las decisiones de los hombres en el mercado capitalista, no siendo por el contrario el que motiva a hombres y mujeres en el ámbito del hogar.

La teoría neoclásica postula la existencia de una función de utilidad conjunta en el ámbito del hogar lo que anula la posibilidad de conflicto entre los miembros de la familia. La teoría marxista, por su parte, plantea que el elemento central son los intereses de clase, lo cual impide desarrollar la idea de conflicto entre personas al interior de una misma clase social. En ambos casos se tiende a idealizar la familia como institución ajena a los conflictos sociales, con lo cual la actitud individualista de los agentes se reserva solo para la esfera mercantil¹².

Circunscriptos al espacio “público”, estas teorías intentan explicar la existencia de una división sexual del trabajo que ubica a las mujeres en una situación de inferioridad con respecto a los hombres. Tales planteos merecen aquí una especial atención al igual que las críticas que reciben.

I.2.1 Teoría neoclásica

Esta línea de pensamiento describe al individuo, homo economicus, como un ser racional, autónomo y egoísta que busca maximizar sus beneficios sin que personalmente parezca afectarle su entorno, o lo inflencie la sociedad en la cual participa, interactuando en un mercado ideal donde los vínculos se generan solamente a través de los precios.

A la hora de explicar las posiciones diferentes de hombres y mujeres en el mercado de trabajo recurre a la antes mencionada teoría del capital humano, según la cual el incremento de la productividad, que se deriva de la acumulación de este tipo de capital, se traduce en una mejora del salario.

A partir de ello, analiza las diferencias salariales de hombres y mujeres, en términos de distintos niveles de capacitación alcanzados por unos y otros, así como por las dispares preferencias de los mismos en la elección de empleos.

Se argumenta la existencia de distintas expectativas de hombres y mujeres en cuanto a la participación en el mercado de trabajo, lo que explicaría la menor inversión en capital humano hecha por las mujeres y las diferencias salariales que de esto se derivan.

Un elemento más, considerado por esta teoría, es la depreciación de la que es objeto el capital humano cuando no se continúa cultivando. Tal es el caso de las habituales salidas del mercado laboral que realizan las mujeres, por matrimonio, maternidad, etc., lo que les impediría capitalizar los conocimientos adquiridos en el ámbito laboral.

Estas apreciaciones abren dos interrogantes básicas. La primera de ellas es saber por qué las mujeres invierten menos en capital humano que los hombres. La segunda, más relacionada a los conocimientos que el propio trabajo aporta a los individuos, cuestiona la importancia adjudicada a la “descalificación” por ausencia del mercado laboral, más que, por ejemplo, a la “rutinización” de las tareas realizadas en el puesto de trabajo.

Precisamente, en función a estas carencias explicativas, se postula un nuevo enfoque proveniente de la Nueva Economía de la Familia. La misma ubica en un mismo status conceptual el trabajo asalariado y el doméstico, justificando las opciones de las mujeres en una serie de variables válidas para la toma de decisiones más beneficiosas para el conjunto de la familia. Entre estas se encuentran elementos como: salario personal, salario de cónyuge, número de hijos si los hay, la educación de la mujer, etc.. Los postulados de la teoría coinciden con los supuestos de la división sexual del trabajo, lo que determina que en tanto los hombres deben elegir entre renta u ocio, las mujeres deben optar entre renta, ocio o trabajo doméstico.

También a esta propuesta le caben algunas interrogantes. La primera de ellas se orienta a la necesaria opción de las mujeres entre la casa o el trabajo, cuando la realidad determina que cada vez es menos factible dedicarse a uno solo de estos ámbitos. Además, se queda esta teoría sin capacidad explicativa cuando, ante una misma dotación de capital humano de hombres y mujeres, sean estas últimas quienes perciben un menor salario.

I.2.2 Teoría marxista

Esta teoría, por su parte, no tiene como objeto de estudio al agente racional egoísta, sino que analiza la sociedad desde la óptica de la solidaridad de clases. Esta opción, sin embargo,

¹² Carrasco, C.: “Mujeres y economía ...”, pág.261.

tampoco contempla las diferencias al interior de una misma clase. Los “intereses de clase” manejados por los marxistas han estado tradicionalmente definidos como los intereses de los hombres de clase trabajadora suponiendo que el resto de los miembros familiares comparten los mismos intereses. Esto tiende a minimizar cualquier conflicto potencial entre hombres y mujeres, ya sea en la casa como en el trabajo asalariado¹³.

Para la tradición marxista la familia tiene un rol fundamental en la sociedad, el cual es reforzado por el propio Estado, el de generar la fuerza de trabajo necesaria a través del trabajo doméstico y la socialización de los niños cumpliendo el papel de estabilizador socioeconómico. En este contexto, la subordinación femenina es funcional al sistema tanto en el ámbito productivo, como en la esfera doméstica, ya que parte de que los costos de reproducción de la mano de obra son asumidos por las propias mujeres.

Según este análisis, los cambios en la participación de las mujeres dentro del mercado de trabajo pasarían a depender de las fluctuaciones de la demanda de fuerza de trabajo, entendidas como parte fundamental del “ejército de reserva” del sistema capitalista. Este mismo rol económico del trabajo femenino sería el factor explicativo de los bajos salarios percibidos por las mujeres en relación con los hombres, dado que actúa como una válvula de escape cuando es necesario aumentar la oferta de mano de obra y al mismo tiempo se puede prescindir de él fácilmente.

A este planteo se le puede argumentar que, si el objetivo de todo capitalista es maximizar el beneficio, la participación de las mujeres como fuerza de trabajo con menor remuneración debería ser un elemento motivador para aumentar el número de las mismas dentro del sistema productivo.

Por otro lado, a medida que las mujeres se han ido incorporando al mercado de trabajo ya no resulta tan simple que retornen al ámbito doméstico en las mismas condiciones en las que antes se encontraban. Aunque el trabajo femenino sea más vulnerable la tendencia es a que la integración sea irreversible¹⁴.

I.2.3 Teorías institucionalistas

La participación de las mujeres en el mercado de trabajo comienza a tener un mayor interés luego de la segunda posguerra, razón por la cual los estudios sobre el mercado de trabajo se vieron en la necesidad de incluir dentro de sus análisis una especial mirada a esta nueva realidad. A lo largo de los años '60 y '70 surgen, en Estados Unidos principalmente, nuevas líneas teóricas que intentan dar cuenta de las desigualdades al interior de la sociedad.

El enfoque del mercado dual de trabajo, así como la segmentación de los mercados fueron las principales corrientes de investigación. Se desarrollan ambas dentro del enfoque institucionalista, planteando que las diferencias sociales, si bien no fueron instauradas por los empresarios, sí han sido reforzadas y utilizadas para estabilizar y legitimar la estructura económica.

De acuerdo con estos autores, el dualismo del mercado de trabajo surge cuando parte de la producción laboral evita la “incertidumbre” y pasa a constituir un sector privilegiado (hombres principalmente), a diferencia del sector laboral residual (constituido por mujeres)¹⁵.

Los teóricos de la segmentación opinan, por su parte, que las divisiones de género en el mercado de trabajo son categorías que, aunque no fueron creadas por los empresarios, son utilizadas por los mismos en su beneficio. Los capitalistas heredaron la segregación de los empleos por sexo, con lo cual, si pueden sustituir a los hombres de experiencia por mujeres menos pagadas, mucho mejor; si pueden debilitar a los trabajadores amenazando con hacerlo, también les conviene¹⁶.

Los propios trabajadores hombres también tendrían una participación activa en esta segmentación del mercado al influir a través de sus organizaciones para mantener las diferencias de autoridad y control socialmente aceptadas.

Habría según estas teorías una serie de atributos que caracterizan a este sector secundario del mercado de trabajo, los que contribuirían a su permanencia: bajo interés por adquirir capacitación, pocas expectativas de retribuciones monetarias elevadas, bajo nivel de organización y pocas posibilidades de desarrollar relaciones de solidaridad.

En este contexto, no resulta sorprendente pensar que los hombres encuentran al trabajo de

¹³ Carrasco, C.: “Mujeres y economía ...”, pág. 259.

¹⁴ Borderías, C.; Carrasco, C. & Alemany, C.: *Las mujeres y el trabajo*, pág. 50.

¹⁵ Borderías, C.; Carrasco, C. & Alemany, C.: *Las mujeres y el trabajo*, pág. 69.

¹⁶ Hartmann, H.: “Capitalismo, Patriarcado y segregación ...”, pág. 289.

las mujeres como una amenaza a sus propios intereses, si bien existe dentro del propio mercado laboral una tendencia a identificar roles esencialmente masculinos o femeninos, dando lugar a una fuerte segregación sexual del mercado de trabajo. A eso se agrega una división vertical del trabajo, donde los puestos de mayor responsabilidad están principalmente reservados a los hombres y los de menor jerarquía ocupados por mujeres¹⁷.

También estos planteos teóricos han recibido críticas de parte de los enfoques feministas. Se plantea por un lado que no necesariamente las mujeres ocupan un rol secundario en el mercado de trabajo y que esto depende de la esfera económica que se estudie. En general este tipo de análisis está orientado a la composición del mercado industrial de trabajo, pero no refleja la realidad del sector terciario de la economía. Existen suficientes evidencias que dan cuenta de mercados que son característicamente femeninos, como el terciario, donde las mujeres no son la mano de obra residual.

Una segunda crítica a esta estratificación del mercado de trabajo apunta a la poca importancia asignada a las cualificaciones de la mano de obra femenina adquiridas en el ámbito doméstico. Tareas internalizadas en la esfera privada, en función de pautas culturales que determinan la educación diferencial de los sexos, han otorgado capacidades particulares a las mujeres. Sin embargo, estas no son consideradas cualificaciones dentro del mercado laboral por lo que la paga es menor, aunque los trabajos exijan responsabilidades, competencias y no pueda catalogárselos como trabajos secundarios.

En un contexto general, la cuestión de la calificación de las tareas está en el hecho de que el sexo de quienes llevan adelante las distintas tareas, más que el contenido de las mismas, contribuye a la determinación de lo que son tareas calificadas y no calificadas, generándose así verdaderas divisiones en el ámbito laboral.

Por último, también estas teorías, al igual que los enfoques neoclásicos y marxistas, son cuestionados por tratar el tema del trabajo femenino en función de la familia o con referencia a los procesos de socialización; es decir, incorporando una temática exógena al mercado de trabajo, desestimando en tal sentido las ventajas funcionales que la división sexual del trabajo genera a la estructura económica que las concibe y reproduce.

I.2.4 Definiciones finales

No puede decirse, finalmente, que exista aquella línea teórica capaz de sintetizar el análisis de las múltiples experiencias de trabajo femenino. Sin embargo, el principal aporte que pretenden hacer las corrientes feministas es resaltar la especificidad de las prácticas y de la cultura femenina privilegiando la atención sobre la subjetividad femenina en su dimensión práctica y de cultura del trabajo.

Son numerosos los trabajos que ponen de manifiesto la diversidad de valores que las mujeres privilegian cuando entran al mercado de trabajo, los que se ven invisibilizados en el análisis que continúa la cultura del trabajo industrial, fuertemente marcada por valores típicamente masculinos.

Como resultado, se plantea desde distintas disciplinas nuevas tendencias de investigación, que procuran tener presente las distintas modalidades de trabajo y las distintas esferas sociales en que estos se realizan, interrogándose por sus interrelaciones y por las formas de construir una nueva conceptualización del trabajo.

La cuestión esencial, como señala Elizabeth Souza Lobo, radica en que ni las prácticas productivas determinan las trayectorias de la fuerza de trabajo masculina, ni las prácticas reproductivas determinan, con exclusividad las trayectorias de la fuerza de trabajo femenina, sino que las mismas son el resultado de múltiples prácticas constituidas social e históricamente, a través de modos de vida, representaciones y estrategias de sobrevivencia¹⁸.

Esta discusión de los distintos planteos teóricos no intenta ser un justificativo del comportamiento del mercado de trabajo, sino que pretende ser útil para entender la división sexual del trabajo a nivel de las tareas llevadas adelante por hombres y mujeres.

¹⁷ Plantea **Cristina Carrasco** en *Las mujeres y el trabajo* pág 7, que según Hakim, C. ...la segregación horizontal de los puestos de trabajo habría disminuido en el siglo XIX y aumentado la segregación vertical a lo largo del siglo XX.

¹⁸ **Souza Lobo, E.:** "División sexual del trabajo: el trabajo también tiene sexo", pág. 18.

II. Objeto y Método

II.1. Antecedentes

El desarrollo económico, asociado a la mayor participación de la industria dentro de la economía nacional, ha despertado el interés de diversos autores, quienes desde múltiples enfoques intentaron arrojar luz sobre este tema.

La industrialización nacional, el proceso de sustitución de importaciones que impulsó el crecimiento de la industria, así como múltiples intentos estatales y particulares tendientes a dinamizar el sector secundario desde fines del siglo pasado han constituido el objeto de estudio de muchos autores. Estos aportes han sido de considerable interés para este trabajo y han servido como hilo conductor para encarar la búsqueda de información acerca del mercado laboral de la industria manufacturera.

Sin embargo, resultó infructuosa la búsqueda de trabajos que aborden en profundidad el estudio de la incorporación de obreros al proceso productivo. Aun más difícil resultó encontrar información acerca de la participación diferencial de hombres y mujeres en el sector, así como de su peso relativo en la riqueza industrial generada.

El estudio de archivos de empresa resultó ser una rica fuente de información sobre la temática en estudio. Si bien no se encontraron trabajos focalizados en el análisis de la incorporación de obreros a la industria textil, aparecen sí distintas variables que, de diferente manera, consideran a la mano de obra ocupada en el sector para interpretar la evolución de la rama textil.

Se esbozan a continuación breves comentarios de aquellos trabajos que enriquecieron este estudio y de alguna manera aportaron interrogantes que permitieron orientar el tema central que motiva esta investigación.

II.1.1 La industria manufacturera como objeto de estudio

La Comisión de Inversión y Desarrollo Económico, CIDE, surge en la década del '60, inspirada en las políticas Cepalinas para el desarrollo de América Latina. En este contexto su principal objetivo, con miras a generar una planificación a futuro de la economía uruguaya, fue estudiar y diagnosticar la estructura productiva que el desarrollo económico del país había generado. La Industria Manufacturera, fue identificada como un sector central en los planes de desarrollo futuro, razón por la cual se priorizó su caracterización, la identificación de sus principales limitantes y sus potencialidades.

Su estudio subdividió a las distintas ramas que la componían en dos grandes sectores: el de ramas tradicionales y el de las dinámicas. El primer sector está constituido por las ramas productoras de bienes de consumo final, las que se asocian con un bajo desarrollo tecnológico y una utilización intensiva de mano de obra más que de bienes de capital. Las industrias dinámicas hacen referencia a aquellas que producen bienes intermedios y de capital, desarrollan un proceso productivo con un uso más intensivo de bienes de capital, de tecnologías y de las materias primas generalmente importadas. Al mismo tiempo se caracteriza a estas últimas por tener una mayor elasticidad ingreso de la demanda, razón por la cual se las considera como principales referentes de los estadios superiores de desarrollo industrial.

Esta caracterización de la Industria Manufacturera ha recibido varias críticas, principalmente asociadas a esta clasificación de las ramas. Fundamentalmente se argumenta que las ramas dinámicas en economías como las nuestras no se convirtieron en fabricantes de bienes intermedios y finales, sino que más bien ocuparon puestos de ensamblaje o refacción de productos importados. Por otro lado, la alta elasticidad ingreso de la demanda de bienes no necesariamente describe a aquellos procesados por industrias dinámicas, sino que refleja períodos de desarrollo económicos diferentes. Como ejemplo, la industria de la carne, principal rama exportadora nacional, gozó de una alta elasticidad ingreso de la demanda, razón que llega a diferenciarla del grupo dentro del cual se la ubica.

Una obra posterior, producida desde el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias

Económicas,¹⁹ retoma el estudio de la industria manufacturera, concentrando su atención en el período inmediatamente posterior a la crisis de 1929 y hasta la segunda posguerra, intentando caracterizar los comienzos del desarrollo industrial del país.

Su clasificación de las industrias en tradicionales y dinámicas continúa la línea trazada por la CIDE. Si bien estos autores plantean que tal división se adapta a la realidad de los países desarrollados, en los cuales las industrias dinámicas son las más importantes y su producción influencia sustancialmente la vida económica de los países, plantean la imposibilidad de utilizar una clasificación más acorde a la realidad debido a la carencia de información disponible.

Profundizan el concepto de Industrialización Sustitutiva de Importaciones e incluyen como hipótesis sustancial de su estudio la existencia de un desarrollo industrial previo a 1930 que permite comprender cómo los cambios en la situación económica del país hicieron posible la profundización del desarrollo industrial. Se brinda especial atención a los actores que formaron parte de este proceso, el Estado, los empresarios y las clases sociales en general, intentando impulsar la idea de las influencias “institucionales”, formales o no, que aportaron a este nuevo estado del desarrollo.

El estudio de la industrialización uruguaya desarrollado por Finch²⁰ se enmarca en un trabajo más amplio que pretende dar cuenta de distintos aspectos en la evolución económica del país. En lo que a la industria se refiere pueden destacarse dos importantes elementos de su investigación. El primero de ellos es la importancia adjudicada al desarrollo del sector desde finales del siglo XIX, sin el cual no parece concebir el crecimiento posterior a 1930. En este marco destaca la influencia de las políticas proteccionistas llevadas adelante por el Estado a lo largo de este proceso y las principales consecuencias de las mismas. Por otro lado aporta un importante conjunto de evidencia estadística que le permitió cuantificar el crecimiento industrial alcanzado por nuestro país.

Como lo enuncia su propio título, la obra de Jacob sobre la industria²¹ tiene por objetivo abordar la industrialización uruguaya en el largo plazo. Se intentó a partir de la misma plantear las evidencias obtenidas hasta el momento sobre el tema, trascendiendo al análisis económico sobre el desarrollo del sector. Si bien este trabajo se distancia de los restantes consultados, el principal aporte que del mismo se rescata para el presente trabajo es la importancia adjudicada a los distintos actores involucrados en el desarrollo alcanzado por la economía uruguaya en su conjunto. De esta manera se precisa el papel del Estado como agente económico en la implantación de políticas que lograron cambiar el curso de los acontecimientos y en tal sentido aparece como hilo conductor de la obra la legislación proteccionista llevada adelante por el mismo. Se remarca también el rol de los agentes particulares involucrados en el proceso, empresarios y obreros, así como los capitales externos que participaron del crecimiento económico nacional. No se deja de mencionar, además, la participación de los restantes sectores de la economía, el ganadero, el agrícola, el financiero, estableciendo interrelaciones sugerentes para posteriores investigaciones.

Finalmente, la propuesta de Bértola²², tiene como principal objetivo por un lado, aportar nueva evidencia estadística capaz de explicar y cuantificar el período de crecimiento de la economía uruguaya que va desde 1913 a 1955. Por otro lado, realizó un aporte innovador en la clasificación de las distintas ramas industriales.

Rompiendo con la tradición cepalina, se propone el autor clasificar las mismas en función del origen de la materia prima procesada, sea esta nacional o importada; el tipo de bienes producidos, de consumo, intermedios o de capital; y el destino final de los productos, exportación o mercado interno. Compartiendo el interés de los demás autores aportó nuevos elementos en la interpretación del relacionamiento de los distintos agentes económicos con las distintas etapas de la industrialización uruguaya. Su especial atención en el período de “industrialización temprana” aporta nueva evidencia sobre su importancia en el posterior desarrollo económico nacional, así como permite redimensionar la ubicación del país en el contexto internacional, es decir el paso del modelo agro-exportador al modelo de sustitución de importaciones.

Estos trabajos de caracterización, interpretación y comparación del desarrollo industrial en general y sus ramas en particular, sirvieron para poner en evidencia las diferentes formas de abordar el estudio de este tema, así como dejaron entrever aquellos componentes que, por carecerse de estudios en profundidad, no alcanzaban a desplegar su potencial explicativo.

¹⁹ Millot, J; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial del Uruguay*.

²⁰ Finch, H.: *Historia económica del Uruguay contemporáneo*.

²¹ Jacob, R.: *Breve historia de la industria en Uruguay*.

²² Bértola, L.: *La industria manufacturera uruguaya*.

Como señalamos anteriormente, estos trabajos se han abocado al análisis y caracterización de las etapas de crecimiento, fluctuaciones y crisis de las diferentes ramas que lo componen y de su evolución en conjunto. Sin embargo, la mano de obra aparece como un componente no desagregado de la producción, dando cuenta del aumento de trabajadores y el peso relativo que ello tiene en el producto, sin detenerse en un análisis más detallado de las formas bajo las cuales este factor contribuye al crecimiento global del sector.

II. 1.2 La papelería industrial en la rama textil

Estudiar la mano de obra ocupada en la industria desde la óptica de un archivo de empresa, se constituyó en elemento central para este trabajo.

Este enfoque estuvo precedido por otras investigaciones que, con distintos abordajes, intentaron rescatar la historia que tienen para transmitir las papelerías empresariales.

Para el caso particular de la industria textil se destacan por un lado los trabajos de Magdalena Bertino²³ que analizan los orígenes y trayectoria de esta rama en general y de la firma Campomar & Soulas en particular. Logran mostrar estos trabajos la concentración empresarial que caracteriza a las textiles como consecuencia de un mercado interno restringido y de altos costos en la producción.

Desde otra óptica Graciela Sapriza se interesa también por la rama textil, por un lado realizando interesantes aportes sobre el archivo de la firma Martínez Reina²⁴ acerca del crecimiento de esta firma y la familia que la preside, así como de la conformación de la mano de obra ocupada y la relación laboral existente al interior de la fábrica, haciendo énfasis en el género como variable explicativa.

También realiza un análisis de género en la firma Campomar & Soulas, focalizado en el protagonismo de la mano de obra femenina en una huelga obrera en 1913, enriqueciendo este aporte con un estudio sobre los orígenes de la fábrica localizada en el interior del país, Juan Lacaze²⁵.

Un enfoque distinto utiliza Dieter Schonebohm para estudiar esta misma firma²⁶. Su trabajo se ocupa de ver la evolución empresarial, la conformación de su directorio y los capitales incorporados. Presta atención también a la relación empresarial con las políticas proteccionistas llevadas adelante por el Estado.

Enfoca la temática laboral haciendo algunas aproximaciones a la evolución de los salarios del personal obrero de mayor calificación, los tejedores, relacionándola con la variable edad. No se considera en este caso la variable sexo.

Finalmente, recientes trabajos de María Camou²⁷ sobre la firma Campomar & Soulas, han contribuido al estudio de la relación salarial al interior de esta empresa. Se analiza allí la división social del trabajo, implicando los diferentes grados de calificación y división de tareas entre los asalariados; las determinantes directas e indirectas en la formación del salario, etc.

La interacción entre mano de obra ocupada y producto bruto, entre salarios y niveles de productividad, las determinantes en la formación del salario, intentan dar cuenta de las distintas configuraciones que adopta la relación salarial en la historia de la empresa.

II. 2. Definición de objetivos

II. 2.1 Principales aspiraciones

Pretende esta investigación hacer nuevos aportes en el estudio de una realidad tan compleja como la existente en el mercado de trabajo industrial a lo largo de estos años seleccionados, haciendo hincapié no solo en su composición sino también en su influencia en la dinámica de

²³ **Bertino, M.:** *La centralización de capitales en la industria textil a través de la trayectoria de Salvo y Campomar & Soulas*
Los orígenes de la industria textil en el Uruguay.

²⁴ **Sapriza, G.:** *El mundo del trabajo a través de los archivos de empresa.*

²⁵ **Sapriza, G.:** *Los caminos de una ilusión. 1913: Huelga de mujeres en Juan Lacaze.*

²⁶ **Schonebohm, D.:** *De 'Salvo, Campomar y Compañía' a 'Campomar & Soulas S.A.': elementos para una historia de la empresa.*

²⁷ **Camou, M.:** *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949. y La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar y Soulas, 1920-1994.*

crecimiento de este sector de la economía.

Si bien un análisis exhaustivo del mercado de trabajo no debería obligarnos a segmentarlo según diferencias de género, la realidad se encarga de hacernos ver que esto es necesario para comprender los diferentes desempeños que han tenido en el sector industrial la mano de obra masculina y femenina. Por tal motivo, será objetivo a desarrollar en esta investigación, alcanzar una más acabada comprensión sobre el rol de la fuerza de trabajo femenina en la industria y su aporte específico a la evolución sectorial en distintos momentos del tiempo.

II. 2.2 Pasos de la investigación

El presente trabajo se enmarcará dentro del proceso de crecimiento del sector industrial, generador de un cambio dentro de la estructura productiva del país. Este cambio involucra sin duda al mercado de trabajo y su comportamiento a lo largo del proceso. Con tal fin será pertinente:

- ♦ En primer instancia, identificar y analizar las distintas etapas en el crecimiento económico del país, con especial énfasis en la evolución de la Industria Manufacturera como principal integrante del sector secundario. La variable utilizada será el valor agregado industrial.
- ♦ Un segundo paso, estará dedicado al estudio de la mano de obra ocupada en la industria en los distintos períodos identificados, para indagar la posible correlación entre el desarrollo industrial y el crecimiento del factor trabajo.
- ♦ Posteriormente se analizarán las distintas ramas que componen el sector, buscando identificar particularidades en la incorporación de obreros.
- ♦ Al interior del mismo se hará especial énfasis en la participación de la mano de obra femenina, con el fin de identificar su importancia relativa en el crecimiento del mercado de trabajo.
- ♦ Se buscará alcanzar una mejor comprensión sobre el desempeño de la fuerza de trabajo femenina, intentando comprobar si las diferencias de género son un elemento discriminatorio a la hora de ingresar al mercado de trabajo y si las mismas responden no solo a factores económicos sino también sociales y culturales.
- ♦ Se estudiarán más en detalle estos temas tomando el caso de la industria textil. Responde esta elección a la importante presencia de mano de obra femenina a lo largo del período que comprende esta investigación y a la tradicional identificación de la producción textil con el trabajo de la mujer.

II. 3. Metodología

- El paso inicial en este proceso será trabajar con la serie de Producto Bruto Interno de la Industria Manufacturera, a fin de periodizar el desarrollo del sector.
- Un paso posterior será la identificación de fuentes que permitan tener referencias del *trabajo* al interior del sector industrial discriminado por el sexo de los trabajadores.
 - Se persigue, en primer lugar, identificar la dinámica de crecimiento del mercado de trabajo industrial.
 - Un segundo paso consiste en clasificar las ramas industriales para determinar distintos comportamientos del mercado de trabajo.
 - En tercer lugar se buscará comparar la evolución en el tiempo de la mano de obra ocupada para ambos sexos viendo el desempeño de la misma en cada uno de los períodos identificados y según la clasificación de las ramas antes descrita.
- Habiéndose constatado la mayor participación de la mano de obra femenina en una industria en particular, la textil, se analizarán los archivos de dos empresas relevantes dentro de esta rama (Campomar & Soulas y La Aurora de Martínez Reina). Se estudiará, a partir de estas, la problemática de género que motiva esta investigación, allí donde éste se aprecia más claramente.
 - Se manejarán las siguientes variables:
 1. Número de obreros incorporados
 2. Salario

3. Calificación de la mano de obra
4. Incorporación de maquinaria

II. 4. Fuentes y periodización

II. 4.1 Fuentes de datos

Los primeros datos manejados son del año 1908, extraídos del Censo Nacional realizado en esa fecha. A partir del mismo se puede estudiar en forma comparativa la incorporación discriminada por sexo de los obreros a las distintas ramas industriales. Dado que este censo ordena al personal de trabajo en doce ramas diferentes, en las que se unen actividades industriales y comerciales, fue necesario depurar esta información para lo que se tomó como criterio de clasificación el utilizado por el Censo de 1936²⁸.

El siguiente año para el cual se cuenta con información es 1913²⁹. Estos datos fueron extraídos del Censo Industrial de la ciudad de Montevideo, donde aparecen los obreros ocupados en la industria discriminados por rama y por sexo. El hecho de proporcionar información sólo para la capital del país hace que estos datos no sean totalmente adecuados para un análisis comparativo con las restantes fuentes, que sí son de carácter nacional, razón por la cual la utilización de los mismos es de carácter parcial.

Un siguiente grupo de datos hace referencia al año 1919³⁰. Los mismos dan cuenta de la mano de obra ocupada en la Industria Nacional, discriminados por sexo, edad y nacionalidad. A diferencia de otras fuentes, los datos aquí manejados aparecen originariamente ordenados por tipo de establecimiento industrial y no agrupados por ramas, como figuran en los Censos industriales consultados para otros períodos. Esta diferencia hizo necesario homogeneizar los datos, agrupando los mismos según el criterio, antes adoptado, del Censo de 1936.

Un punto más que es necesario considerar responde a la descripción que la fuente da sobre los datos. La misma hace referencia al número de operarios sin especificar en ellos obreros y empleados y, como es sabido, en este trabajo se toma en consideración solamente el primer grupo. Sin embargo, cotejando los datos de 1919 con los disponibles para 1923, encontramos que el número de obreros considerados para ese año no es sustancialmente superior. Además, el ordenamiento por establecimientos industriales es el mismo y solo se hace mención a obreros incorporados a la industria. En tal sentido se toman las cifras de 1919 como el número de obreros industriales para ese año.

Para el año 1923³¹ los datos que se tienen dan cuenta del número de industrias que se desarrollan en el Uruguay y los obreros ocupados en las mismas, discriminados por sexo. En este caso tampoco se cuenta con un ordenamiento de las ramas industriales, pudiéndose ver un posible sobredimensionamiento de algunos sectores. Este hecho parece estar determinado por la inclusión dentro de las industrias de algunos establecimientos que tienen un contacto muy directo con el sector comercial, por lo que la línea que las divide suele ser muy delgada. Particularmente se hace referencia a las empresas de ferrocarriles y a los tranvías eléctricos; al restarlos del total de datos las cifras parecen tener un criterio de crecimiento más lógico comparadas con las de 1919³².

Para el año 1930 los datos con los que se cuenta pertenecen a distintas fuentes. Por un lado se tiene el Censo de 1937³³ que hace un estudio comparativo entre la Industria Manufacturera para

²⁸ Más allá del respaldo que el Censo de 1936 y su clasificación de la industria manufacturera da a esta decisión, autores como **Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.** en su libro *El desarrollo industrial del Uruguay* o **Bértola, L.** en su libro *La industria manufacturera...*, utilizan como criterio de clasificación también esta misma fuente lo que avala la elección del mismo como criterio unificador para este estudio.

²⁹ Oficina Nacional del Trabajo. Censo de 1913.

³⁰ Datos extraídos del Anuario Estadístico de 1919, pág. 451 y 452.

³¹ Libro del Centenario.

³² Considero importante mencionar que fueron consultados datos sobre el número de obreros ocupados en la Industria para el año 1926 en el libro de **Eduardo Acevedo** *Anales históricos...*, Tomo VI, pág. 347. Los mismos no fueron considerados en este caso por una incompatibilidad con las restantes cifras utilizadas en este trabajo. Según los datos que brinda este autor, extraídos de un informe de la Oficina Nacional del Trabajo para este año, el número de obreros industriales asciende a 51.925. Esta cifra resulta superior a la manejada para el año 1930.

La imposibilidad de desglosar los obreros ocupados en 1926 por ramas industriales, y de esta forma hacerlo compatible con el tipo de datos utilizados en este trabajo, impide que se pueda manejar esta cifra a efectos de medir la evolución en el tiempo de la mano de obra ocupada en la industria.

³³ La fuente considerada es el Censo Industrial de 1936, pero los datos pertenecientes a ocupación son del año

ese año y para el año 1930, donde se tienen las cifras del total de obreros ocupados en la Industria en el país. Por otro lado están los datos manejados por la sección estadística del Banco República³⁴, que presenta la discriminación de los obreros industriales entre hombres y mujeres calificados o no, nacionales o extranjeros, en todos los casos para Montevideo y el interior del país.

Para marcar la relevante diferencia entre estas cifras encontramos que el Censo de 1937 establece que el número total de obreros ocupados en la industria manufacturera para 1930 era de 46.204. Por su parte, la Sinopsis Económica del Banco República establece que los obreros ocupados en los 7403 establecimientos industriales que funcionaban para ese año eran de 81502, distribuidos en 67904 en Montevideo y 13598 en el interior. Agrega además que las cifras de ocupados por sexo, incluyendo trabajadores con y sin oficio, eran de 72362 hombres y 9104 mujeres.

La diferencia entre uno y otro dato parece tener como principal explicación el universo diferente analizado por una y otra fuente. El Banco República incluye en esta cifra el total de las industrias del país, en tanto que el Censo del 37' considera solamente aquellos establecimientos considerados como industrias manufactureras.

Sin embargo, mirando los totales considerados para toda la industria por esta última fuente la diferencia en las cifras aun se mantiene, aunque no en los mismos niveles; para el total de la República el Censo del 37' establece que hay un total de 7160 establecimientos y 64822 obreros ocupados en los mismos.

Podemos, finalmente, concluir que las diferencias entre una y otra fuente responden a distintos criterios en el manejo u ordenamiento de los datos. Por ello, se establecerá como criterio el de analizar los datos de 1930 tratados en el Censo de 1937, estableciendo relaciones porcentuales de la siguiente manera: la Sinopsis Económica del BROU establece una relación porcentual en el trabajo masculino y femenino de 89% y 11% respectivamente, por lo tanto se analizarán los datos absolutos considerados en el Censo de 1937 aplicándoles esta composición porcentual³⁵.

Para el año 1937 se utilizan los datos recabados por el Censo Industrial de 1936. Los mismos son de carácter nacional, correspondiendo las cifras del personal ocupado al 1° de Abril de 1937, discriminado en quince ramas industriales, según el sexo de los trabajadores.

A partir de aquí las fuentes manejadas no aportan información sobre la diferencial incorporación de hombres y mujeres a la Industria Manufacturera. Por tal motivo, su uso se limita al estudio de la evolución de la mano de obra industrial en su conjunto y según las ramas que la integran.

Los datos extraídos del libro de Millot, J. Silva, C. & Silva, L. *El desarrollo industrial del*

1937, por ello se hace referencia a este último año.

³⁴ Uruguay. BROU. *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay*.

³⁵ Los datos considerados fueron analizados de distintas formas. Se calculó la diferencia porcentual de hombres y mujeres en la Sinopsis Económica y la existente en el Censo de 1937 para ese año. Se intentó ver el comportamiento de los números en función de los valores absolutos que daban como resultado, llegándose a la conclusión de que se podía considerar la distribución porcentual manejada por la Sinopsis pero aplicándose la misma a los valores para el año 1930 manejados por el Censo de 1937. Es importante agregar que se estableció como supuesto que, el total de mujeres trabajadoras en la industria pertenecen a la industria manufacturera ya que los datos de otros años permiten mantener este criterio de ordenamiento.

	1930		1937	
Sexo	%	%	%	%
H	89	83		
M	11	17		

Datos del Censo 1937 Estimaciones a partir de los porcentajes de Sinopsis para 1930

	Toda la Ind.	V(%)	Hombres	V(%)	Mujeres	V(%)	Ind Manuf.	V(%)	Hombres	V(%)	Mujeres	V(%)
1930	64822		57692		7130		46204		39074		7130	
1937	79725	23	65965	14,3	13760	93	57746	25	43987	13	13759	93

Datos del Censo 1937 Estimaciones a partir de los porcentajes del Censo de 1937

	Toda la Ind.	V(%)	Hombres	V(%)	Mujeres	V(%)	Ind Manuf.	V(%)	Hombres	V(%)	Mujeres	V(%)
1930	64822		53634		11188		46204		35016		11188	
1937	79725	23	65965	23	13760	23	57746	25	43975	26	13758	23

Como argumento adicional para la elección de los porcentajes utilizados, puede señalarse que Bértola, L. en su libro *La industria manufacturera Uruguaya* menciona para el año 1926 una relación porcentual de hombres y mujeres del 88.3% y 11.7% respectivamente (pág. 142).

Uruguay³⁶, dan cuenta del número de obreros ocupados por rama industrial entre los años 1938 y 1947.

El mismo criterio es manejado para los años 1954 y 1955 por L.. Bértola en *La industria manufacturera uruguaya*³⁷, utilizando la clasificación por ramas industriales del Censo de 1937.

Finalmente para los años 1963 y 1968, se extrajeron los datos del Censo Económico de 1968.

El estudio de la Industria Textil en particular está focalizado en el análisis de los datos obtenidos a partir de archivos empresariales. Son dos las firmas consideradas, por un lado, la firma Campomar & Soulas; por otro, el archivo de la fábrica La Aurora, de Martínez Reina.

La primera de estas firmas tiene su origen en Montevideo con la fundación de dos plantas textiles, en 1898 y 1900 respectivamente. A lo largo del siglo XX, esta primera fusión de Campomar & Soulas no solo cambió su razón social sino que fue incorporando nuevas fábricas, llegando en 1936, con siete empresas, a constituirse como CYSSA³⁸ en una firma oligopólica en la producción de tejidos de lana.

La papelería de esta empresa se encuentra en custodia de la Facultad de Ciencias Sociales, desde el año 1997. Se ha realizado allí un intenso trabajo de clasificación y sistematización de casi cien años de actividad productiva.

Esta investigación ha tenido acceso a este material, principalmente gracias al trabajo de la investigadora María Camou, quien desarrolló una importante labor en el relevamiento de las planillas de trabajo, elaborando una base de datos que da cuenta del salario percibido por los trabajadores durante un trimestre cada año entre 1922 y 1949³⁹. La importancia de esta empresa dentro de la mano de obra ocupada en la rama textil puede ser corroborada al considerar que Campomar & Soulas para el año 1936 ocupaba el 38% de la fuerza de trabajo de la industria textil, en aquellos establecimiento con más de 50 empleados, y el 34% de la ocupada en el total de los establecimientos⁴⁰.

Para el relevamiento de los obreros textiles, de la totalidad de plantas propiedad de Campomar & Soulas, se ha escogido la información suministrada por la papelería de La Industrial, entre 1930 –1949 y La Nacional, entre 1922 – 1930. La primera de estas es la de mayor relevancia en este estudio, no solo por ser la de mayor concentración de obreros, sino además por abarcar el mayor número de años en funcionamiento, desde 1907 hasta entrada la década del '90 (aunque en estos últimos años la actividad fuera muy reducida).

La Aurora, propiedad de la familia Martínez Reina, es la otra empresa aquí analizada. Si bien la dimensión del archivo de esta firma es muy inferior al antes mencionado, sus aportes enriquecen también el estudio de la evolución de la rama textil. Su origen es muy modesto: comenzando en 1910, con ahorros personales de uno de sus propietarios, se convirtió en una firma familiar. Su ascenso dentro del rubro textil le adjudicó un importante rol en la ocupación de mano de obra femenina y masculina, pasando de 31 operarios en 1920 a 664 en 1940.

Los datos manejados de esta empresa hacen referencia a la incorporación de obreros durante las décadas '20 y '30. Este aporte complementa el estudio de la participación diferencial de hombres y mujeres en el mercado de trabajo textil, si bien impide desarrollar con mayor profundidad un estudio comparativo de la dinámica laboral de las empresas aquí contempladas.

II. 4.2 Periodización

La elección de un punto de partida ha resultado compleja. Debido a la ausencia de trabajos que aborden el estudio de la incorporación de mano de obra en el sector manufacturero en el largo plazo, resulta atrayente retroceder en el tiempo tanto como las fuentes lo permitan.

A fin de contextualizar el estudio sobre el desempeño de la industria manufacturera, se decide comenzar su descripción en el año 1870, basándose para ello en la serie de producto industrial utilizada como hilo conductor del trabajo.

Para su fin se toma el año 1968. También esta decisión está pautada por el interés que

³⁶ Cuadro N° 8, pág. 223.

³⁷ Cuadro A.2 del Apéndice estadístico, pág. 289.

³⁸ Campomar & Soulas S. A. Industrias Unidas de hilados y tejidos de lana

³⁹ **Camou, M.:** *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949.*

⁴⁰ **Bertino, M.:** *La centralización de capitales en la industria textil...*, pág. 4.

motiva este trabajo, de abarcar el proceso de industrialización alcanzado por el país hasta su estancamiento en la década de los '60. Se asume aquí que las características adquiridas por el sector industrial a partir de estos años responden a un nuevo modelo económico que no es considerado en este trabajo.

Asumiendo que este proceso de industrialización recorrió distintas etapas se sugiere, en el Capítulo III, una periodización que intenta representar variantes en el crecimiento de largo plazo del PBI industrial. Para validar esta elección se recurre a la metodología de modelos univariantes para el análisis de series temporales desarrollada en el punto 2 del Anexo Metodológico.

Para el análisis particular de la mano de obra en la industria manufacturera, la periodización se ata a las fuentes encontradas. Esto implica que no pueda seguirse fielmente la periodización realizada para el estudio de largo plazo del PBI industrial. No obstante, la interpretación de los datos obtenidos está estrechamente ligada al desarrollo de las diferentes etapas antes marcadas.

El análisis de los datos empresariales abarca treinta años, entre 1920 y 1950. Si bien no pudo obtenerse información completa de las firmas estudiadas para la totalidad de los años, sus aportes permiten esbozar una interpretación tentativa de la diferencial incorporación de hombres y mujeres en distintas etapas del desarrollo de cada una de las empresa. Posibilita además aventurar algunas hipótesis sobre el comportamiento de la rama textil en su conjunto, con respecto a la mano de obra ocupada.

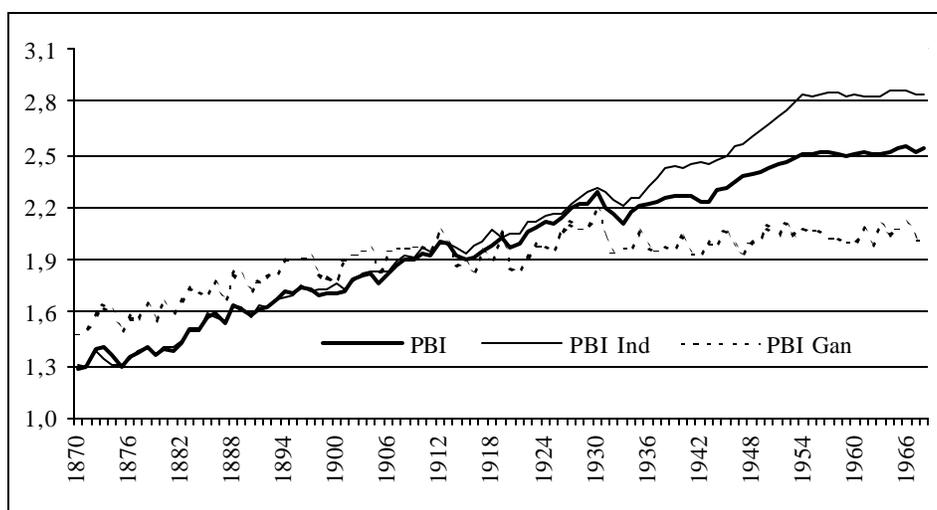
III: Industria e Industrialización

III.1. Características de la industrialización uruguaya

El surgimiento y desarrollo del sector industrial en las economías nacionales, ha generado un largo debate en cuanto al mejoramiento en las condiciones de vida de la población y la evolución del ingreso de los trabajadores. Este cambio en la estructura productiva, determinado por la primacía del sector secundario sobre el primario en la composición del Producto Bruto Interno, está también acompañado de cambios en la estructura institucional de la sociedad a nivel político, económico y social

En los países subdesarrollados o periféricos este cambio estructural constituye un fenómeno algo tardío con respecto al vivido en los países del Primer Mundo. Situados como países netamente productores de materias primas el desarrollo industrial no llegó, en la mayoría de las experiencias, a cambiar el patrón de inserción internacional de los mismos⁴¹.

Gráfico III.1 : PBI 1870 – 1968. Índice de Volumen Físico (1913 = log 100)



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico

Manteniendo la condición de países agroexportadores el surgimiento del sector industrial significó, mucho más una fuente de abastecimiento al mercado interno, que un posible nuevo sector de competencia internacional. Quizás esto pueda ser explicado, en gran medida, por el rezago tecnológico que parece ser una constante en la industrialización de los países subdesarrollados; la excepción a este retraso puede darse en aquellas industrias vinculadas directamente al acondicionamiento de los productos primarios exportables. El abastecimiento al mercado interno fue favorecido también por el propio Estado, quien a través de la legislación en materia de tarifas aduaneras, logró, en algunas circunstancias, defender a la industria temprana de los bienes importados⁴².

⁴¹ Países como Brasil en América Latina, o el sudeste asiático, o países de la periferia europea mostraron una experiencia diferente a la que se hace referencia aquí.

⁴² Existe un debate en la historiografía nacional acerca de la efectiva protección que ofrecía la política arancelaria, más aun, se plantea un debate en torno a los fines explícitos del Estado de defender a la industria nacional que recién surgía.

“La primera legislación en materia de tarifas aduaneras que tuvo efectos proteccionistas de cierta significación data del año 1875. En ella se duplicaba el impuesto aduanero básico del 20% para los artículos competitivos con la producción nacional – especialmente comestibles y vestimenta – tasa que fue elevada nuevamente en 1886” **Finch, H.:** *Historia Económica ...*, pág. 85.

“No está en duda que las leyes de efecto proteccionista hayan impactado positivamente sobre el desempeño industrial, que hayan promovido el desarrollo de diversas industrias y contribuido a alterar la estructura de las importaciones disminuyendo el componente de bienes de consumo.... También debe ser objeto de discusión el determinar hasta qué punto las leyes de efecto proteccionista han sido, ante todo, leyes fiscales, las más de las veces aprobadas en situaciones críticas desde el punto de vista de las finanzas públicas”

Observando el Gráfico III.1, puede afirmarse que la industrialización de nuestro país tiene dos etapas claramente diferentes. La primera de ellas responde más a un proceso de crecimiento industrial, en el que se desarrolló desde fines del siglo XIX un sector industrial muy modesto, orientado al consumo nacional.

La segunda, en cambio, refleja un cambio de tendencia en la industrialización, a partir de la cuarta década del siglo XX, cuando el sector más dinámico de la economía es la industria, en el marco de un grave estancamiento de su contraparte agroexportadora.

Sin embargo, tomando el desarrollo del PBI en nuestro país como hilo conductor de este análisis resulta importante destacar distintos procesos al interior de estas dos etapas anteriormente identificadas.

III.1.1 Período 1870 – 1913: crecimiento inducido por las exportaciones

El proceso de industrialización acelerado que los grandes centros fabriles de Europa estaban viviendo significó la reorganización de los mercados mundiales en la permanente búsqueda de nuevos abastecedores de materias primas y consecuentes compradores de productos manufacturados.

Encabezando este proceso, Gran Bretaña, primer potencia mundial y líder del comercio internacional, supo reorganizar a los países latinoamericanos en torno a sus necesidades fomentando una especialización productiva que hacía depender económica y productivamente a nuestra economía de los avatares del comercio mundial.

La vida económica, a nivel nacional, estaba ampliamente basada en la preeminencia del sector agropecuario y comercial, estrictamente ligado al desarrollo de la economía internacional.

En este contexto se forjó la industria temprana del país. Su nacimiento y desarrollo se explica por el desempeño económico del sector agroexportador y de la economía en general inducida por este:

“... los flujos y reflujo de la demanda externa y su incidencia sobre el ingreso doméstico; los cambios en la estructura de esta demanda vinculada a los cambios en el ingreso y al desarrollo tecnológico en la producción, transportes y comunicaciones; el aumento de la producción doméstica y su creciente carácter urbano; la expansión de la industria de la construcción, la importación de recursos humanos con habilidades técnicas y empresariales y con cierta acumulación de capital y conocimiento del funcionamiento de los mercados; las ventajas de localización para diferentes industrias generando competitividad legítima en el mercado interno, ya sea por los costos de transporte de los artículos importados, como por el acceso a materias primas nacionales a buenos precios, como por la proximidad con el consumidor.”⁴³

Sin embargo pudo verse afectada positivamente por una política intervencionista del Estado, que si bien perseguía el propósito de recaudar fondos públicos por medio de los impuestos aduaneros, logró fomentar el sector industrial a través de la promulgación de leyes de efecto proteccionista que favorecían la importación de materias primas y equipos para la industria, así como desestimulaban la importación de bienes capaces de ser producidos a nivel nacional.

Un elemento más que contribuye a entender el desarrollo temprano de la industria fue el fuerte flujo inmigratorio, proveniente de Europa fundamentalmente, que trajo no solo nuevas pautas de consumo sino probablemente muchos de los primeros empresarios que invirtieron en la industria⁴⁴.

Los establecimientos que surgieron, en general de dimensiones muy reducidas y con un componente tecnológico muy bajo, empleando abundante mano de obra, se desarrollaron al amparo de reglamentos aduaneros que favorecían la importación de *“... toda materia prima o sustancia únicamente propia para fabricación e industria nacional...”*⁴⁵

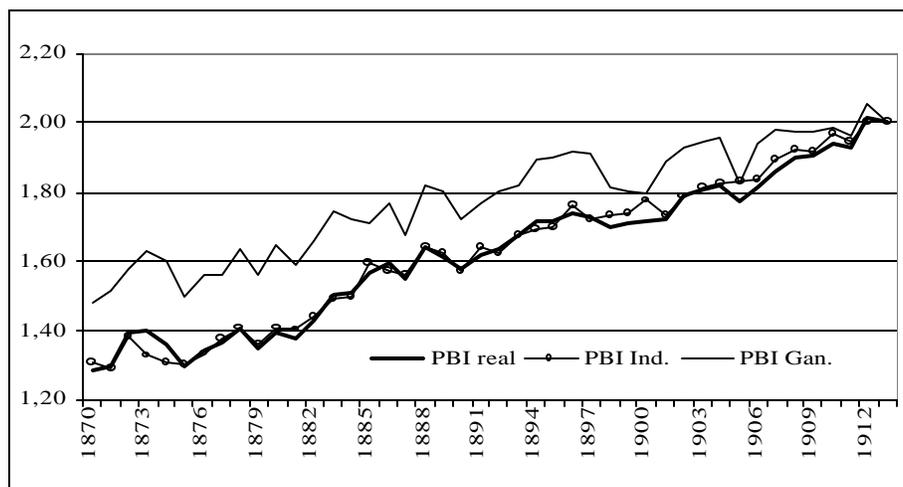
Bértola, L.: *Ensayos de Historia ...*, pág. 158.

⁴³ Bértola, L.: *Ensayos de Historia Económica ...*, pág. 157.

⁴⁴ Millot, J. & Bertino, M.: *Historia económica ...*, págs. 32 – 38.

⁴⁵ Decreto – ley, artículo 1, del 22 de Octubre de 1875 citado por Jacob, R: *Breve historia de la Industria ...*, pág. 37.

Gráfico III.2: PBI 1870 – 1913. Índice de Volumen Físico (1913 = log 100)



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico.

Como lo refleja el Gráfico III.2, el crecimiento del PBI industrial acompaña a lo largo del período al PBI total, mostrando una tasa de crecimiento anual del 3,8% y 3,9%⁴⁶ respectivamente. Sin embargo debe remarcarse que el sustento principal de la economía nacional estaba puesto en los precios favorables que recibían los productos del sector primario de la economía. Las exportaciones de carne, lana y cueros significaron en el largo plazo un componente importante en la balanza comercial, a pesar de que el crecimiento del sector ganadero, 2,8% anual, fuera inferior al registrado por el sector industrial.⁴⁷

Este ingreso de divisas, si bien dinamizó el mercado local de capitales, no logró una distribución tal que permitiera que estas fueran volcadas a la inversión industrial. Por ello, la Liga Industrial, órgano que nucleaba a los industriales, realizaba una activa campaña para concientizar de la importancia nacional del desarrollo fabril.

“La industria nacional tan mal tratada en este país, tan despreciada por aquellos mismos a quienes trata de dar vida, es hoy el único apoyo salvador de los capitales a quienes ofrece ancho campo para que produzca a sus dueños pingüe interés. La industria nacional manejada hoy por manos hábiles pero sin bastantes elementos para llevarlos al grado de desarrollo que este país puede tomar, necesita de esos capitales para llegar al desideratum que todos anhelamos”⁴⁸

Este incipiente sector industrial surgido a fines de siglo logró cierta diversificación productiva. Según plantea Raúl Jacob:

“La industria había sido eficaz en la diversificación de la producción nacional, en la creación de fuentes de trabajo. Pero su propio ensanchamiento requirió materias primas, combustibles y maquinaria que debieron importarse del extranjero. En 1908 el 11% de los establecimientos censados utilizaba materia prima extranjera, el 29% nacional y el restante 60%, mixta”⁴⁹.

Por otro lado, esta diversificación se vio fuertemente limitada por el mercado interno al que apuntaba. Plantea en tal sentido Alcides Beretta:

“En el primer editorial – ‘Empezando’ – del periódico ‘El industrial Uruguayo’ se indicaba, como uno de los fracasos del ‘movimiento fabril’ en el país, ‘la corta población de la República, circunstancia que mantiene nuestro mercado en una situación raquítica, la cual a

⁴⁶ Datos extraídos de la serie de PBI Total e Industrial. Ver anexo.

⁴⁷ Importa destacar que el crecimiento del PBI no estaría totalmente explicado si no se considera el aporte realizado por el sector servicios. Según Bértola la tasa de crecimiento de este sector entre 1874 y 1930 se ubica en torno al 9,7% anual. Bértola, L.: *El PBI de Uruguay...*, Cuadro 9, pág. 30.

⁴⁸ LIGA INDUSTRIAL, Montevideo, 4 de abril de 1880, Recuerdos Históricos. Citado por **Silvia Rodríguez Villamil** en “Proteccionismo y Librecomercio: El Programa de la Liga Industrial de 1880.”. Artículo del libro *La industrialización del Uruguay 1870-1925. 5 Perspectivas Históricas*. Pág. 32.

⁴⁹ **Jacob, R.:** *Breve historia de la Industria ...*, pág. 76.

su vez, coarta el vuelo de cualquier industria dentro del pequeño círculo de fierro marcado por la limitadísima colocación de los productos manufactureros y similares”⁵⁰

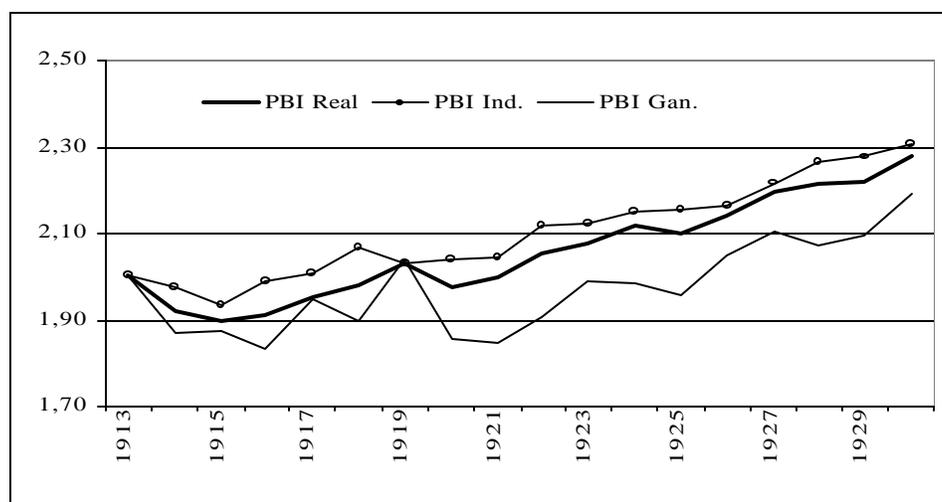
III. 1.2 Período 1913 –1930: crisis, guerra y recuperación

Este período en su conjunto puede caracterizarse, a nivel nacional como “una transición desde la ‘Edad de Oro’ hacia el agotamiento del crecimiento ‘hacia fuera’ y el vuelco hacia el mercado interno de los años ‘30’⁵¹; en tanto que en el ámbito internacional, encontramos un cambio no solo en la hegemonía de los países dominantes sino también en las prioridades de esas grandes potencias mundiales.

De la anterior potencia hegemónica, Gran Bretaña, quien como ya mencionamos, dirigió sus políticas económicas a la organización de los países latinoamericanos como abastecedores de materias primas, pasamos ahora a Estados Unidos, quien manifiesta un interés distinto por los países del continente, en función de la complementariedad productiva o no con aquellos.

Esta diferencia de criterios para “regular” la vida económica de Latinoamérica tendría para nuestro país hondas repercusiones de allí en más. Dada la especialización productiva de Uruguay y la escasa diversificación exportadora, debió sufrir más agudamente las fluctuaciones de su comercio internacional. Siendo su principal comprador Gran Bretaña y habiendo perdido ésta poder, no solo político sino fundamentalmente económico, la posibilidad de acceder a nuevos mercados se tornó cada vez más difícil.

Gráfico III.3: PBI 1913 – 1930. Índice de Volumen Físico (1913 = log 100)



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico

Sería la economía nacional competitiva ahora con la nueva potencia mundial, Estados Unidos, la que no está interesada en los bienes primarios que producía el país sino que buscaba, fundamentalmente convertirse en proveedora de tecnología y bienes de capital. Esto no solo aumentaría nuestra dependencia económica sino que además haría aun más deficitaria nuestra balanza comercial, de por sí frágil debido a nuestra especialización solo en productos derivados de la actividad pecuaria. Con la Primera Guerra Mundial la economía nacional vivió un momento de saldos favorables en su balanza comercial, explicado fundamentalmente por la exportación de la producción frigorífica que abastecía a una Europa en crisis.

Sin embargo puede decirse que esta balanza favorable poco benefició al crecimiento de las demás ramas industriales debido a que era imposible la importación de materias primas provenientes del exterior para abastecer nuestra modesta industria nacional sustitutiva. En tal sentido el crecimiento industrial pudo verse en aquellas industrias que procesaban materia prima nacional.

⁵⁰ Beretta, A.: *El imperio de la voluntad*, pág. 150. Cita del diario *El Industrial Uruguayo* N°1, 1° de diciembre de 1902.

⁵¹ Bértola, L.: *La industria manufacturera uruguaya ...*, pág.134.

A este período bélico lo siguió una crisis de la que se logró salir relativamente rápido gracias a las reservas obtenidas de las exportaciones. Sin embargo, la misma puso de manifiesto los límites de nuestro sistema productivo y la debilidad estructural que tenía nuestra economía con respecto al mercado mundial. Una caída de los precios así como de los volúmenes de exportación hizo colapsar nuestra industria de exportación, arrastrando consigo al resto de la economía.

La década del '20, luego de la recuperación económica postbélica, evidenció, en su conjunto, un relativo mejoramiento en el sector industrial. El restablecimiento de la “normalidad” en el comercio internacional trajo beneficios, no solo para aquellas industrias procesadoras de materias primas importadas, sino para la Industria en su conjunto, en la medida que resultó más fácil la compra de maquinarias aplicadas a la misma.

Al mismo tiempo la industria mejoró conjuntamente gracias a un mayor dinamismo del mercado interno así como por las leyes proteccionistas que intentaron favorecerla.

Un primera aproximación al aumento del consumo es ver el desempeño de la población. Tomando la evolución de la misma entre los años 1919 – 1930 encontramos que ésta crece un 26% en estos once años, mostrando una tasa de crecimiento anual del 2%⁵², reflejando la última gran oleada inmigratoria que hubo en el país. En igual período, el PBI per cápita crece un 48%, con una tasa de crecimiento anual del 4%, por lo que, si la distribución del producto se realiza entre inversión, exportación y consumo, podemos establecer el supuesto de que este último pudo haber crecido significativamente con respecto al crecimiento registrado por la población.

Este mercado de consumo puede además explicar su crecimiento en función de otra serie de factores: extensión de crédito público y privado, extensión del beneficio de las jubilaciones creadas en 1919, aumento del número de funcionarios estatales, etc.⁵³.

Conjuntamente, la década del '20 experimentó un marcado incremento del salario real. Luego de alcanzar en el año 1922 los niveles de preguerra, el crecimiento del mismo fue sostenido, mostrando una tasa de crecimiento anual entre los años 1922 – '30 del 2 %⁵⁴.

Con respecto a las leyes proteccionistas que rigieron este período, puede decirse brevemente que las de mayor importancia fueron, por un lado, la ley de Octubre de 1912 que establecía un régimen de tarifas diferenciales para la importación de materias primas y equipo industrial. Se fijaron así tarifas que variaban entre un 5 y un 35% del valor de las materias primas importadas siempre que no compitieran con la producción nacional. A través de esta ley se exoneraba también de impuestos en las importaciones de maquinarias a aquellas industrias que se instalaran en el país o que quisieran renovar sus equipos.

Por otro lado la ley de Enero de 1919, establecía que el Consejo Nacional de Administración podía otorgar privilegios monopólicos en la producción a empresas que procesaran materias primas nacionales o importadas, bajo estricta explotación industrial. Quedaban exceptuadas las industrias de alimentos y aquellas industrias que no involucraran una verdadera transformación o pudieran utilizar procedimientos sencillos.

Esta política proteccionista, que parecía reflejar una actitud expresa por parte del gobierno de favorecer la industrialización del país, siempre tuvo un carácter “personalizado” y poco planificado. Esta opción de gobierno recargó, el costo del sector secundario, principalmente en el mercado consumidor:

“Pero, por sobre todo, el nivel promedial de las tarifas aduaneras era muy alto y – al no existir limitaciones cuantitativas para la importación – el grado de protección necesario para que un número mayor de industrias nacionales resultasen competitivas con la producción importada habría significado una carga adicional para el consumo que hubiese sido inaceptable en las condiciones anteriores a 1930”⁵⁵.

En síntesis, para el censo de 1930 las empresas que lideraban la producción eran los comestibles, bebidas, vestimenta, productos de cuero, madera y materiales de construcción⁵⁶. De estas empresas, las que se dedicaban a la exportaciones de sus productos, procesaban en su mayoría materias primas de origen nacional, fundamentalmente en el rubro de comestibles y artículos de cuero.

⁵² Ver Cuadro V del Anexo Estadístico.

⁵³ **Jacob, R.:** *Breve historia de la Industria...*, pág. 94.

⁵⁴ Cifras obtenidas a partir del Cuadro VIII del Anexo Estadístico.

⁵⁵ **Finch, H.:** *Historia económica del Uruguay...*, pág. 93.

⁵⁶ Cuadro III del Anexo Estadístico. Censo de 1930. Clasificación industrial y valor añadido por la manufactura.

III.1.3 Período 1930 – 1945: *fronteras adentro*

Intentando establecer un cambio de tendencia en la industrialización nacional, identificable en el Gráfico III.1, puede decirse que será recién a partir de los años '30 que comience a gestarse un proceso de industrialización. Este proceso es conocido en toda América Latina como el que da inicio al verdadero proceso de sustitución de importaciones, en el sentido de que se producen significativos cambios agregados en el coeficiente de las importaciones. Serán aquí políticas pro industriales las que fundamentalmente expliquen el proceso de industrialización que evidencian estas economías.

Importa destacar que:

“ya en 1930 el Uruguay tenía una de las economías más altamente industrializadas de la región, superada solo por Argentina y México, y este temprano desarrollo constituyó una condición básica de la respuesta positiva de la industria uruguaya ante la crisis de la economía internacional”⁵⁷.

Como economías dependientes las consecuencias de las crisis mundiales repercuten rápidamente en nuestros mercados. Para nuestra economía en particular se evidenció una caída en el volumen y los precios de las exportaciones, lo que derivó en un déficit de la balanza de pagos. Esta crisis desencadenó una contracción en la propia actividad interna debido no solo a una caída en los capitales invertidos en la industria sino también en las importaciones.

Ante tal situación la respuesta pareció provenir de la antigua política intervencionista llevada adelante por el primer batllismo. Si bien el Estado interventor había perdido adeptos a lo largo de la década del '20, pareció resurgir como la solución más eficaz a la aguda crisis que se vivía.

La dinamización que quiso darse tuvo como eje central el potenciar el desarrollo “hacia adentro” en el entendido de que debía evitarse la salida de divisas al exterior.

El bilateralismo se había adueñado de los mercados y Uruguay debió negociar en forma desventajosa con su viejo cliente británico para obtener escasos beneficios comerciales en la compra de sus productos. El sector industrial parecía ser la única salida favorable en medio de esta crisis, por lo que la legislación proteccionista intentó moderar el impacto de la misma en este sector.

Se implantaron medidas de muy diversa índole: control de divisas, aumento en las tarifas de importación, nacionalización de empresas, obras públicas. Si bien las mismas, políticamente identificadas como “batllistas”, pudieron, en su origen, reflejar soluciones de emergencia ante el impacto de la crisis mundial, su duración en el tiempo indica la importancia que el proteccionismo había adquirido para el desarrollo económico nacional.

Esta nueva situación da a la industria cada vez más peso en la economía nacional. Para el período anterior, 1913 – 1930, el sector industrial creció en su participación dentro del producto bruto interno 1.1 unidades porcentuales, en tanto que para el período 1930 – 1945 lo hizo en 5.4 unidades porcentuales, representando un incremento cuatro veces superior en semejantes período de tiempo.

En palabras de Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.:

“...la fuente fundamental de la acumulación industrial estuvo constituida por las ganancias generadas en el propio sector... Como los demás sectores de la economía se estancaron o disminuyeron sus niveles de actividad a lo largo de casi todo el período considerado (1930 – 1936), y su tasa de ganancia se redujo, la burguesía industrial no pudo encontrar otra actividad más rentable donde colocar sus capitales y seguramente los reinvertió en la propia actividad manufacturera”⁵⁸.

Este crecimiento industrial refleja, además, la importancia que tuvo la capacidad instalada con que se contaba desde la década anterior, ya que para este período la compra de maquinaria industrial se mantiene por debajo de los niveles anteriormente registrados⁵⁹.

Analizando el desempeño de la población activa encontramos que la crisis que se vivía desde fines de la década de los '20 había generado desocupación en una gran franja de la población que vio mermar rápidamente sus condiciones de vida. La misma encontró en el desarrollo industrial un escape a la situación, generándose una masa obrera que se convertiría, junto a la creciente clase

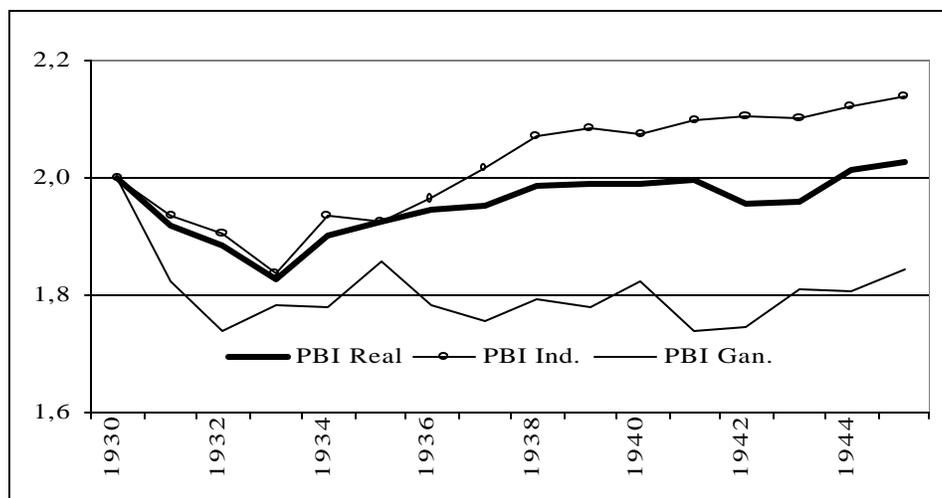
⁵⁷ Finch, H: *Historia económica del Uruguay ...*, pág. 93.

⁵⁸ Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 49.

⁵⁹ Ver para este período cuadro N° 4 sobre importación de equipo industrial, Anexo Estadístico.

media, en el sustento real del modelo industrialista, en contra del sector ganadero que no incorporaba, por su producción extensiva, mano de obra.

Gráfico III.4: PBI 1930– 1945. Índice de Volumen Físico (1930 = log 100)



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico

El desarrollo industrial alcanzado durante la década del 30' puede encontrar sus bases, por un lado, en políticas estatales que, frente a la crisis de carácter externo que golpea la economía nacional se instrumentaron, asegurando altas tasas de rentabilidad a los sectores productivos. Se reduce así la oferta de productos importados que compitan con los nacionales y por otro se mantienen los niveles de actividad interna que aseguran un mercado para la producción nacional.

Al mismo tiempo se aseguró la rentabilidad, también a través de una intensa explotación de la mano de obra. El salario real, que había crecido en la década anterior un 2% anual, siguió en aumento hasta 1933, a partir de allí evidencia un permanente caída de 2.2% anual hasta el año 1940⁶⁰.

La Segunda Guerra Mundial habría de detener este proceso de crecimiento industrial, de la segunda mitad de los '30, fundamentalmente debido a las características de nuestras industrias, abastecidas de insumos energéticos, tecnología y ciertas materias primas extranjeras, pero también como consecuencia de la crisis experimentada por el agro debido a causas climáticas⁶¹.

Pese a las dificultades en el desarrollo industrial generadas por la guerra, como lo muestra el Gráfico III.4, el proceso de construcción de un modelo industrialista de país -con bases no solo económicas sino políticas, institucionales y sociales- permitiría que retomara aun con más ímpetu su crecimiento finalizada la misma.

⁶⁰ Cifras obtenidas a partir del Cuadro VIII del Anexo Estadístico.

⁶¹ Como puede verse en este cuadro, el momento de mayor crisis durante la Segunda Guerra Mundial son los años 1941 y 42, cuando cae el producto un 11% con respecto al último año de crecimiento, 1940, y el producto ganadero cae un 16% con respecto al mismo año. La caída drástica de este último sector en el año 1941 responde fundamentalmente a la sequía que vivió el país en ese año, manteniendo sus repercusión ese año siguiente. El sector industrial, si bien sufre una caída en el año 1943, mantiene su ritmo de crecimiento, quizás explicado por su orientación al mercado interno y su ya iniciado proceso de sustitución de importaciones que lo ubica en una situación de "privilegio" con respecto al sector exportador.

	PBI real 1913 = 100	PBI Industrial 1913 = 100	PBI Ganadero 1913 = 100
1939	184,2	249,2	93,6
1940	184,6	243,6	103,7
1941	187,8	257,4	86,0
1942	172,2	261,7	86,7
1943	173,7	258,6	100,5
1944	195,4	271,7	99,5

Es importante mencionar que en este período bélico la influencia de Estados Unidos en las economías latinoamericanas se hizo sentir, desarrollando una campaña a favor de fomentar aquellas industrias que utilizaran en su producción materias primas con las que contara el país. Al mismo tiempo manifiestan especial interés en la reducción de barreras al comercio exterior y al ingreso de capitales “interamericanos”, así como el fortalecimiento del sistema monetario.

Esta actitud norteamericana deja ver sus objetivos de reconstruir la economía internacional en función de la especialización productiva, promoviendo desde ya un andamiaje institucional controlador de los desempeños económicos de América, para ello un ejemplo notorio es la creación en 1939 del Comité Consultivo Económico Financiero Interamericano y el proyecto de creación del Banco Interamericano, en el marco de la Primera Reunión de Consulta entre Ministros de Relaciones Exteriores de las Repúblicas Americanas (Panamá)

Esta política norteamericana tiene una muy alta aceptación entre los sectores agrarios e industriales que veían, no solo en el procesamiento de materias primas extranjeras un gasto innecesario de capitales y un encarecimiento de los productos, sino la posibilidad ya de convertir al Uruguay en plaza financiera en el marco de la reorganización capitalista mundial⁶².

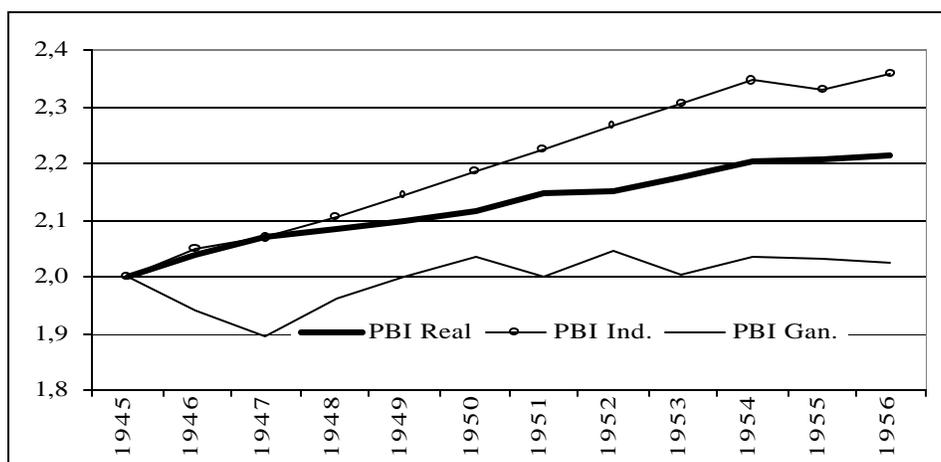
III.1.4 Período 1945 – 1956: *el espiral ascendente*

Este se constituye en el período de oro de la industrialización nacional. Nuevamente está en una activa política proteccionista estatal la base sobre la que se desarrolla este proceso de industrialización.

Si bien por un breve período se liberaliza el comercio para satisfacer las demandas acumuladas durante la guerra, especialmente el mercado de insumos y bienes de consumo, esto generó rápidamente una nueva crisis de la balanza de pagos, promoviendo así la intensificación de las medidas proteccionistas implantadas anteriormente y la reducción de las importaciones.

Se conjuga esta situación con una mejora en los términos de intercambio con Europa que necesitaba de la producción de materias primas, especialmente alimentos. Con este aumento en el ingreso de capitales, junto con las reservas que durante la guerra se lograron efectivizar, se obtiene un nivel de inversión favorable en bienes de capital para la industria, lo que estará acompañado de una política proteccionista pro industrial.

Gráfico III.5: PBI 1945– 1956. Índice de Volumen Físico (1945 = log 100)



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico

Será recién a partir de 1947 que comience a regir sistemáticamente la legislación existente para el control de las exportaciones e importaciones. Esto no afectó significativamente al sector agroexportador, que disfrutaba, por el momento, de buenos precios en el mercado internacional pese a mantener el ya endémico estancamiento productivo.

En este momento pudo sentarse las bases para una reorganización económica nacional abandonando este proceso de sustitución de importaciones por la adopción del antiguo modelo

⁶² Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 128.

agroexportador. Pero el desempeño económico de este sector pecuario mostraba un lento crecimiento de su productividad y un débil comportamiento de la demanda internacional⁶³.

Sin embargo no solo lo económico estuvo aquí en juego sino que también las nuevas fuerzas sociales que habían adquirido peso con el correr de los años. Tanto la clase industrial como el sector obrero eran actores centrales en este proceso, donde el Estado como árbitro no podía dominar, como otrora lo hizo, la lucha por mantener sus posiciones.

Si bien la posguerra encuentra al país con un nuevo batllismo, este ya no será aquel sector paternalista que intentaba dinamizar bs distintos sectores sociales. Tanto los industriales como los obreros eran fuerzas altamente integradas y con una experiencia suficiente como para convertirse en defensores de sus propios intereses.

Este proceso de crecimiento está basado en elementos de carácter cortoplacistas, los que determinaran conjuntamente su agotamiento.

“Las políticas industriales las más de las veces estuvieron poco articuladas, fueron cortoplacistas y no tenían estímulos intrínsecos para la innovación. Sin duda, interactuando con sistemas políticos poco transparentes y con estructuras de poder fuertemente concentradas, condujeron a prácticas rentísticas, a la formación de monopolios y a cómodos refugios en los mercados internos.”⁶⁴

Se evidenció en este período una fuerte inversión en bienes de capital que permitió dinamizar la industria sustitutiva⁶⁵. Esto fue posible gracias a las reservas acumuladas durante la Segunda Guerra Mundial por las exportaciones, principalmente de carnes y lanas, a Europa, y también a la mejoría en los términos de intercambio que mejoraron los precios de nuestros productos básicos de exportación.

Un indicador del incremento de las industrias no tradicionales en la economía nacional es el aumento de la mano de obra que tuvo la rama industrial de metales y sus productos (15% de obreros en 1946), la que alcanzó en el neobatllismo niveles semejantes a los mostrados por las tradicionales ramas intensivas en mano de obra, alimentos (25%, 1946) y textiles (12%, 1946).

Pero también, la existencia de una mano de obra abundante aportó para el rápido crecimiento de la industria manufacturera en su conjunto. Encontramos que la Población Económicamente Activa mostró para el período 1944 - 1954 una tasa de crecimiento anual de 1%⁶⁶; al mismo tiempo la participación de la industria manufacturera en la población activa pasó de 10.9% al 17.4% y el incremento del empleo en la industria manufacturera mantuvo un crecimiento anual del 5.9% incorporando el 76.4% del aumento de la PEA activa en este período⁶⁷.

La consiguiente incorporación de trabajadores fue acompañada de un incremento del salario real, del 4.2%⁶⁸ anual para el período 1945 - 1956, lo que sirvió de base sociopolítica eficaz para impulsar el modelo industrialista. Los Consejos de Salarios, creados en 1943, contando con una conformación tripartita, constituyeron una pieza central para la regulación de la participación de los distintos actores en los beneficios de la industrialización.

Este planteo de mejorar el poder adquisitivo de la población para dinamizar el mercado interno, ha recibido cuestionamientos de parte de autores como H. Finch, quien agrega la importancia de factores no solo económicos sino también políticos en el surgimiento de esta legislación. Para él:

“La izquierda veía en los Consejos de Salarios la posibilidad de mejorar el nivel de organización de los trabajadores; los colorados batllistas veían la posibilidad de ampliar el respaldo con que contaban en las clases trabajadoras urbanas; para los terristas y herreristas, quienes ya habían impulsado la creación de tribunales de conciliación y arbitraje sin

⁶³ **Bértola, L.:** *Ensayos de historia ...*, pág.112.

⁶⁴ **Bértola, L.:** *Ensayos de historia ...*, pág.112.

⁶⁵ Porcentaje de insumos industriales en las importaciones (Mat. Primas, combustibles y bienes de capital).

1945 - 47	68.2
1948 - 50	68.5
1951 - 53	69.1
1954 - 56	74.3

Tomado de **Finch, H.:** *Historia económica del Uruguay ...*, Cuadro 4.9.

⁶⁶ Ver Cuadro VI del Anexo Estadístico.

⁶⁷ **Bértola, L.:** *La industria manufacturera ...*, pág. 202.

⁶⁸ Cifras obtenidas a partir del cuadro N° 8 del anexo estadístico.

conseguirlo, los consejos de salarios eran una forma legal para contener la actividad de los sindicatos”⁶⁹

III.1.5 Período 1956 – 1968: puerta abierta a la crisis

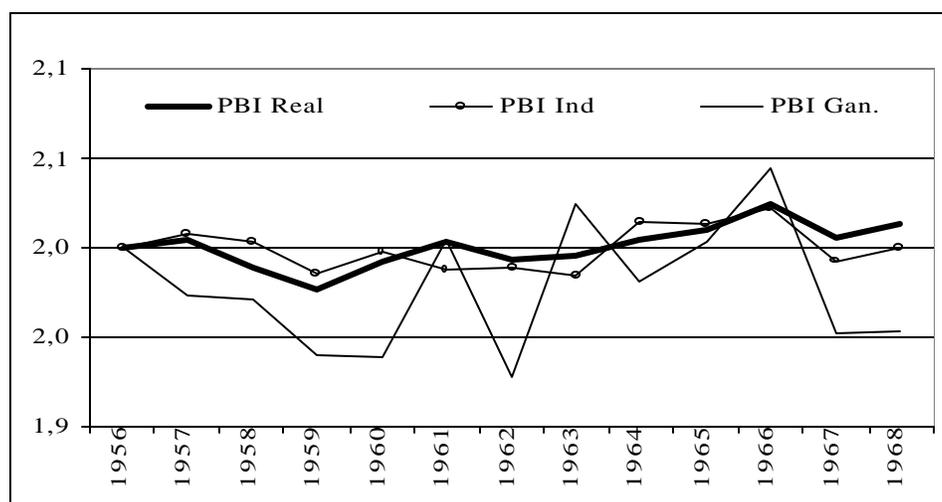
Para 1956 la industria manufacturera, motor del crecimiento del PBI nacional muestra, luego de un sostenido crecimiento, su último año favorable. Cuando las condiciones del mercado internacional cambian, acumulándose desde 1954 y 1957 saldos negativos en el comercio exterior, la redistribución “dirigida” por el Estado a los distintos sectores de la economía forzosamente se ve alterada.

Los grupos económicos que contaban con la producción exportable comenzaron a desarrollar una estrategia contraria a la política estatal (reteniendo las zafas, colocando sus capitales en el exterior, contrabandeando sus productos al exterior, etc.) lo que aceleró el proceso de deterioro que la sustitución de importaciones venía enfrentando a lo largo de la década del '50.

La crisis que desata la caída del ingreso por las exportaciones encuentra su origen por un lado, en el ajuste de los precios extremadamente altos de los bienes primarios en la inmediata postguerra y en la Guerra de Corea, pero también en un aumento de la oferta de productos agropecuarios, en Estados Unidos y la Europa en recuperación, que ocasiona una acumulación de stocks a nivel mundial.

A esto debe sumarse que la caída de la producción exportable, sujeta a un largo período de estancamiento como lo muestra el comportamiento del PBI ganadero en el Gráfico IV.1, se vio agravado a principios de la década del '50 por la política agrícola, instrumentada por el Neobatllismo, que restó tierras a la ganadería. Si bien es cierto que las mejoras tecnológicas aplicadas a la producción ganadera no pasaron más allá de las primeras décadas del siglo XX, la mejora en las pasturas, las praderas artificiales para el consumo del ganado, etc., que hubiesen constituido las piezas clave de las mejoras en la producción del sector, no se llevaron a cabo. Entre los años 1945–49 y 1955–59 la superficie dedicada a la agricultura se incrementó en 575.000 hectáreas, la mayor parte de ellas quitadas a las pasturas⁷⁰. Esto trajo como consecuencia que, si bien aumentaron las exportaciones agrícolas, esto se logró a expensas del sector exportador tradicional.

Gráfico III.6: PBI 1956– 1968. Índice de Volumen Físico (1956 = log 100)



Fuente: Cuadro N° 1 del anexo estadístico

Esta situación general recrudeció la lucha interna por la distribución del ingreso, enfrentando al sector agroexportador con el industrial. Se da este enfrentamiento en el marco de una crisis política que sustituye al desprestigiado batllismo por una política de corte más

⁶⁹ Finch, H.: *Utopia in Uruguay Redefined: Social Welfare Policy After 1940*, pág. 14 – 15. Citado por L. Bértola en *La industria Manufacturera...*, pág. 202.

⁷⁰ Finch, H.: *Historia económica del Uruguay...*, pág. 37.

conservador que intentará, sin éxito, restringir la protección industrial hasta hacerla nula, liberalizando la economía, desatando un aumento de las importaciones que desestabilizaría aun más la producción nacional.

Al mismo tiempo la sustitución de importaciones de productos para el consumo se agota rápidamente, en primera instancia por lo reducido del mercado interno que rápidamente es cubierto. Esto genera que las empresas tengan según su tamaño, diferentes dificultades, las empresas pequeñas deben enfrentar el costo de las materias primas importadas y/o de la tecnología que debe aplicarse; las grandes empresas sufren rápidamente la capacidad ociosa de sus instalaciones que, debido al mercado acotado, no pueden hacer efectivos los niveles de productividad ideales para obtener las más altas tasas de rentabilidad.

Por su parte las inversiones extranjeras desarrolladas en el período de expansión ante la falta de seguridad económica, y en cierto modo política y social, se retiran del mercado recrudesciendo el proceso aún más. Un claro ejemplo de ello es el cierre de los frigoríficos Swift y Armour de propiedad norteamericana en 1958, lo que aumentó aun más la inestabilidad de una economía en decadencia⁷¹.

En tanto, el Estado quien aseguraba la permanencia de las empresas para que pudieran seguir adelante, cuando no se contó más con condiciones favorables de competitividad externa no pudo mantener los niveles de protección y esta debió levantarse. En ese momento las empresas, enfrentadas a los niveles de competencia del mercado internacional tendieron a desaparecer.

La producción de bienes manufacturados, que requerían materias primas importadas protegida por los controles a las importaciones, vio abruptamente incrementados sus costos de producción con la llegada de los blancos al poder. La reforma monetaria y cambiaria de 1959, interpretando los problemas que vivía la economía del país como un resultado de la regulación y el intervencionismo, pretendió darles solución por la vía de la desregulación y la apertura. Sus resultados fueron parciales pero, en lo que compete a la industria, debe señalarse una devaluación del tipo de cambio, pasando el dólar de \$3.58 a \$11.30 entre 1959 y 1960⁷², lo que incrementó considerablemente los costos de producción aun habiendo eliminado los problemas de abastecimiento.

Pese al encarecimiento de las importaciones por el tipo de cambio, la apertura comercial, y con ella el ingreso al mercado local de productos que competían con la industria nacional, puso en evidencia las falencias de esta última para afrontar ese desafío, esto a pesar de los “mecanismos de defensa” instrumentados.

Por su parte el consumidor, quien siente en forma inmediata la recesión económica en su poder adquisitivo, no solo sufre una pérdida en su nivel de vida sino que debe enfrentar dificultades en el mercado de trabajo debido a una disminución de los puestos ante la crisis. Para este período considerado el salario real experimenta muchas oscilaciones, particularmente, muestra un desempeño negativo del 1.6% anual en estos 12 años.

En la última etapa del proceso encontramos a la economía con una aguda inflación que repercute negativamente en las clases menos privilegiadas que habían vivido con el batllismo, sus políticas sociales y sus Consejos de Salarios, una etapa de notable crecimiento y expansión.

Una manera de ejemplificar esta situación de crisis es tomar comparativamente la evolución de la población y el Producto Bruto Interno del país. Entre los años 1956 – 1968 encontramos que la población crece un 14.5%, mostrando una tasa de crecimiento anual del 1.13%. En igual período, el PBI real crece un 2.9%, a una tasa anual del 0.2%. Ante este estancamiento del producto, el comportamiento del PBI *per capita*, en la medida que decrece un 10.1%, a una tasa anual del -0.9%, revelaría a nivel agregado una depresión del mercado interno⁷³.

⁷¹ En palabras de **Jacob, R.** en *Breve historia...*, págs. 141 y 142.

“En 1958, cuando la sustitución de importaciones prácticamente se había agotado como posibilidad industrial, se retiraron los frigoríficos norteamericanos del Uruguay. La venta de los mismos mostró el peso del capital internacional, a lo largo de cuarenta y siete años, en las exportaciones del país: 100% de las acciones de Swift y 88% de las del Armour estaban en manos de inversionistas extranjeros”.

⁷² **Cancela, W. & Melgar, A.:** *El desarrollo frustrado*. Cuadro 3, pág. 35.

⁷³ Cuadros I y V del Anexo Estadístico.

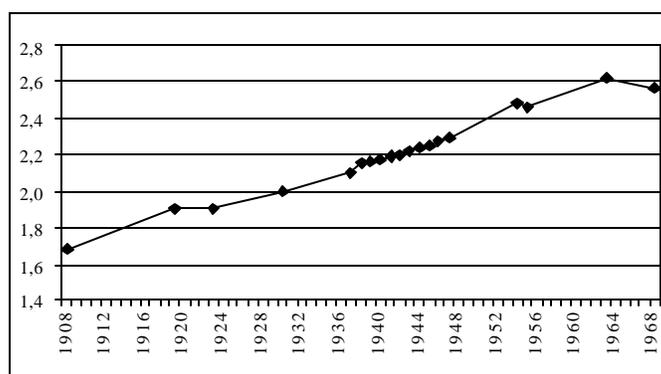
IV: Mercado de trabajo: La industria manufacturera y sus ramas

IV.1. Mano de obra ocupada en la industria

Partiendo de la base de que el desarrollo industrial, a lo largo del período en estudio, mostró dispares desempeños, se busca en este apartado encontrar aquellos elementos que permitan interpretar el significado de la diferencial incorporación de obreros en las etapas de la industrialización.

La confiabilidad de los datos, y el período definido como objeto de estudio del presente trabajo, permiten partir de 1908 para realizar un análisis de la incorporación de la mano de obra en la industria manufacturera.

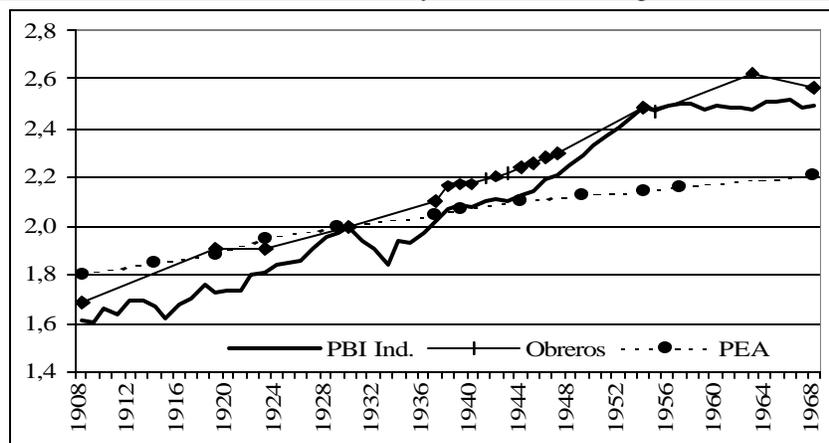
Gráfico IV.1: Índice de obreros ocupados en la Industria Manufacturera (1930 = log100)



Fuente: Cuadro II del Anexo Estadístico.

Una visión de conjunto muestra que, entre 1908 y 1968, el crecimiento del PBI Industrial de un 3.5% anual, fue acompañado de una incorporación de obreros del 3.4% anual. Esto permite suponer que la incorporación de trabajadores a la producción fue de gran importancia a lo largo del proceso de industrialización alcanzado por el país. Se refuerza este supuesto si consideramos que el crecimiento de la población en igual período, fue del 1.5% anual al igual que el de la población en edad de trabajar⁷⁴.

Gráfico IV.2: Índices comparados de PBI Ind, Obreros Ocupados en la Industria Manufacturera y PEA (1930 = log 100)



Fuente: Elaboración en base a los Cuadros I, II y VI del Anexo Estadístico.

⁷⁴ Ver Cuadros V y VI del Anexo Estadístico.

Una primera interpretación de estas cifras puede conducir a pensar en un aumento casi nulo de la productividad del sector. Tal afirmación implicaría asumir la incapacidad de la industria manufacturera de optimizar el uso de sus factores de producción a lo largo de 60 años. Sin embargo, se intentará en este apartado identificar distintos ritmos en la incorporación de obreros y ver su diferencial incidencia en el crecimiento del producto.

IV. 1.1 1908 - 1919

Encontramos que en estos años el ritmo de crecimiento de la mano de obra fue de un 5% anual, superando la media de crecimiento de todo el período. Sin embargo, conviene hacerle algunas consideraciones a este dato.

En primera instancia esta tasa de crecimiento no permite ver cómo el aumento de la ocupación se distribuyó a lo largo del período. Por tal motivo, es imposible saber qué sucedió en contextos tan diferentes como lo fueron el quinquenio previo a la crisis de 1913, los años de la propia crisis y la Primera Guerra Mundial y la inmediata posguerra.

Por otro lado, no se han encontrado cifras a nivel nacional para el año 1913, lo que impide utilizar las cifras de obreros ocupados en el departamento de Montevideo y compararlas con anteriores períodos. Al mismo tiempo, tal restricción limita la posibilidad de corroborar, a nivel agregado, un posible enlentecimiento en el crecimiento de la mano de obra ocupada en la industria.

Finalmente, si analizamos el desempeño del PBI Industrial entre 1908 y 1919, encontramos escenarios claramente divergentes. Entre 1908 y 1913 la Industria Manufacturera creció a una tasa anual del 3.7%. Sin embargo, entre 1913 y 1919 este ritmo se enlenteció, mostrando una tasa de crecimiento anual del 1.2%.

En tal sentido, podemos inferir que la tasa de incorporación de obreros al sector industrial pudo mostrar dispares comportamientos, en función de estos ritmos divergentes antes mencionados.

Por un lado, durante el crecimiento industrial alcanzado hasta la Primera Guerra Mundial, la incorporación de mano de obra a la industria parece haber ido de la mano de cierto proceso de incorporación de maquinaria, al influjo de un importante aumento del volumen de las importaciones (5.8% anual en 1900-1913⁷⁵) y de una duplicación del porcentaje de los bienes de capital para la industria manufacturera en el total entre 1899-1901 y 1908-10.⁷⁶

Una situación diferente debió vivirse a partir de 1913, como consecuencia de la Primera Guerra Mundial, cuando la restricción en las importaciones no solo de productos para el consumo interno, sino de maquinarias para la industria, hicieron que la acumulación de capital debiera basarse fundamentalmente en la incorporación de mano de obra.

En su conjunto el período da cuenta de un crecimiento mayor en la población ocupada en la industria que en el propio crecimiento del producto en este sector, que fue del 2.3% anual.

IV.1.2 1919 - 1937

En estos años la tasa de crecimiento anual de la mano de obra fue promedialmente de un 4%, lo que si bien marca una pequeña caída con respecto al período anterior, aun da cuenta de la importancia del trabajo en el crecimiento de la industria.

Debemos, también ahora, hacer hincapié en las diferentes coyunturas económicas que se vivieron en estos años. Por un lado debemos hablar de la década del 20, que como ya se analizó anteriormente, luego de la recuperación de la crisis postbélica el crecimiento industrial se hace más pronunciado. El PBI industrial promedió un 6% anual entre 1919 y 1930, mientras que el PBI en su conjunto uno de 5%.

En este contexto la mano de obra crece a una tasa anual del 2%. Coincide esto con un aumento en el flujo inmigratorio que recibe el país para los años comprendidos entre 1920 y 1930, destacándose el período 1925 - 1929, cuando la afluencia de inmigrantes es de 54.440⁷⁷, con un 68.4% de hombres incluidos en esta cifra. Este dato, adquiere particular significado si consideramos que en los mismos años la población total incorporó 130.000 personas de las cuales los inmigrantes representarían el 42%.

⁷⁵ **Bértola L.:** *Ensayos de historia ...*, pág. 174, Cuadro 7.2.

⁷⁶ **Finch, H.:** *Historia Económica...*, Cuadro 5.8, p. 268.

⁷⁷ Dato tomado del Cuadro VII del Anexo Estadístico.

A pesar de ese aumento de la mano de obra ocupada, si tomáramos como un medidor de la productividad del sector el PBI industrial *per cápita*, encontramos que este tuvo un incremento del 4% anual. Entonces, si no consideramos un posible aumento del número de horas trabajadas por obrero (en realidad la puesta en práctica de la jornada de 8 horas podría inducir a pensar lo contrario), podríamos decir que un componente importante del crecimiento evidenciado en el período por la industria pudo haberse debido a la incorporación de tecnología que aumentó la producción por operario⁷⁸. Según Finch, la participación de las importaciones de bienes de capital para la industria ascendieron en 1927-29 al 3.1% del total de las importaciones.⁷⁹ Tomando sus propias cifras sobre el volumen de las importaciones⁸⁰ puede arribarse a que el aumento de los bienes de capital importados fue de un 4.4% anual entre 1908-10 y 1927-29. Ese crecimiento de la inversión parece haberse concentrado en la segunda mitad de los '20.

Mientras tanto, entre los años 1930 y 1937, período en el que repercute la crisis mundial del '29, el crecimiento industrial es del 0.6% anual. Para estos años la población ocupada en la industria crece a una tasa del 3% anual, mientras que la Población Económicamente Activa lo hace a un ritmo del 1.3% anual. Estos crecimientos divergentes dan cuenta de una redistribución de la población ocupada, orientándose hacia la industria, más que de un crecimiento del empleo en su conjunto. Naturalmente, esto colaboró en mantener deprimidos los salarios reales, que, como ya vimos, descendieron 2.2% anual hasta 1940.

En esta misma línea explicativa encontramos que el cambio de la productividad del sector, medida a través del PBI industrial *per cápita*, es marcadamente negativa, mostrando un descenso del 3% anual.

Para esos años conviene tomar en cuenta dos factores importantes que afectan a la oferta de trabajo. En primera instancia, la inmigración cayó en forma significativa. Desde los comienzos de la década del '30 fue política del gobierno restringir el ingreso de inmigrantes al país, negándose el ingreso a personas enfermas, alcohólicas, drogadictas, etc. Esta actitud, común en ese momento a los países receptores de flujos migratorios, pretendía limitar la población en un momento de crisis económica en el que debía priorizarse el mantenimiento de los trabajadores del país.

Otro factor importante es la existencia de un alto número de desocupados, principalmente en los primeros años de esta década, cuando fue drástica la caída del PBI, -1.45% anual entre 1930-1937, pese a que la oferta de trabajo siguió en aumento. Como dato destacable está el año 1933 que vivió el punto más alto de desocupación con 41.000 personas sin trabajo⁸¹.

Tomando en consideración que el PBI industrial creció a una tasa media anual inferior a la experimentada por la ocupación industrial, podría adelantarse la hipótesis de que el leve crecimiento de la industria posterior a 1930, respondió, entre otros factores, al uso de capacidad ociosa de la industria y a un aumento del factor trabajo superior al factor capital⁸².

IV.1.3 1937 - 1968

Desde 1937 hasta 1947 los datos dan cuenta de la evolución año a año del número de obreros ocupados en la industria manufacturera mostrando un crecimiento sostenido de un 4.8% anual.

⁷⁸ El aumento de la productividad industrial se puede deber a muchos otros factores más allá de los que se consideran aquí, tales como: cambio de estructura de la industria a favor de sectores de mayor productividad, aprendizaje organizativo; disciplinamiento de la mano de obra, etc.

⁷⁹ Finch, H.: *Historia Económica...*, Cuadro 5.8, p. 268.

⁸⁰ Finch, H.: *Historia Económica...*, Cuadro 5.3, p. 262-63.

⁸¹ Esta cifra por sí sola podría no ser elocuente, pero recurriendo a las cifras de la PEA para el año 1934 (Ver Cuadro VI del Anexo Estadístico) la desocupación representa un 5% del total de personas económicamente activas. Esto puede considerarse una cifra significativa en un país que hasta ese momento padeció más la carencia de obreros para una industria que quería desarrollarse que la falta de trabajo por crisis en el sector. Por otra parte, el relevamiento de personas desocupadas y el propio concepto difiere sustancialmente del que se usa actualmente. La cifra mencionada se refiere principalmente a desocupados del sector industrial

⁸² Dicen Millot, J.; Silva, C. & Silva, L. en *El desarrollo industrial...*, pág. 105

"El proceso de sustitución de importaciones más intenso en las industrias tradicionales hasta 1936 se debe sin duda a que al comienzo, resultaba más rentable para los capitalistas la ampliación o la creación de nuevas empresas en las actividades existentes o en otras similares (textiles, vestido, alimentación, etc.). Para ello existían condiciones de viabilidad, fundamentalmente fuerza de trabajo con la suficiente calificación, el necesario conocimiento por parte de los empresarios y los técnicos del mercado y de los procesos tecnológicos, en general muy simples, y sin duda también capacidad instalada ociosa"

Si tomamos en consideración el período comprendido entre los años 1944 y 1954, años de surgimiento y consolidación del modelo neobatllista, los obreros industriales experimentaron un incremento del 73 %, con una tasa de crecimiento medio anual del 5.7%.

Sin embargo, para el año 1955 encontramos ya una caída en la mano de obra ocupada en la industria del 3.7%, con lo cual podemos inferir que, en estos últimos años, pese a continuar creciendo el PBI Industrial, por lo menos hasta 1957⁸³, la desocupación se vuelve un fenómeno común, dado los límites estructurales alcanzados en el sector.

Entre los años 1944 y 1954 el crecimiento del PBI Industrial fue de 131%, significando una tasa de crecimiento anual del 9%. Si comparamos con momentos anteriormente analizados, encontramos que es la tasa de crecimiento más alta que se tuvo. En ella, la incorporación de la mano de obra parece haber jugado un rol importante, pero también pudo la incorporación de tecnología tener un peso significativo en esta etapa de fuerte desarrollo industrial.

Cuadro IV.1: Importación de bienes de capital para la industria
(Millones de U\$S)

1930-32	1,6
1933-35	0,7
1936-38	2,1
1939-40 ¹	2,4
1942-44	2,8
1945-47	11,2
1948-50	29,9
1951-53	34,8
1954-56	34,9
1957-59	19,4

Fuentes: Para Valor de las importaciones en Bértola, L.: *La industria manufacturera...*, Cuadro IV.10, pág. 125. Para Bienes de capital para la industria, porcentaje sobre el total de las importaciones en Finch, H.: *Historia económica...*, Cuadro 5.8, pág. 268.

Determinar el peso de la inversión en bienes de capital para la industria resulta un tema complejo. Un estimador que permite observar el comportamiento de esta inversión es la evolución que tuvo la compra de bienes de capital en el conjunto de las importaciones realizadas, como lo muestra el Cuadro IV.1. De esto se desprende, no solo el breve período de inversión previo a la Segunda Guerra Mundial sino el importante crecimiento de estos bienes en la segunda posguerra. También es destacable que ya en el trienio 1954-59 se produjo un enlentecimiento en la inversión que coincidiría con la merma en la incorporación de trabajadores antes mencionada.

Finalizada la guerra, Estado Neobatllista, a diferencia de otros períodos, no aumentó su participación en el sector productivo⁸⁴ sino que se limitó a generar las condiciones propicias para su expansión. No puso límites a la inversión privada y la sustitución de importaciones y el proteccionismo fueron indiscriminados, apoyándose también a aquellas ramas que por las características de su producción alcanzaran un nivel de productividad inferior al competitivo.

La productividad total del país, medida como PBI *per cápita*, tiene para este período una tasa de crecimiento del 3.6% anual. Conjuntamente, tuvo este período una mejora en las condiciones productivas en todos los aspectos, con una especial participación de la industria, la que alcanzó, dentro del PBI, una participación del 23.4%. Este sector mostró un incremento de la productividad del 3% anual, niveles semejantes a los obtenidos en el primer período de empuje de la industria, en la década del '20.

Este incremento formó parte del interés puesto por el Estado en la industrialización del país, meta que trasciende estos diez años de crecimiento y refleja un camino largo de acumulación para desarrollar esta industria nacional que ahora despega con un gran componente de proteccionismo que la mantiene “respirando” estos años.

Cuando aun no se había agotado el crecimiento económico sostenido en la industria, la incorporación de mano de obra siguió en aumento. Entre los años 1947 y 1954, la tasa de crecimiento anual de los obreros ocupados en la industria fue de 7%.

La expulsión permanente de mano de obra del medio rural alimentaba la gran migración interna que veía en el crecimiento industrial, y en los beneficios laborales y sociales que sus

⁸³ Bértola, L.: *La industria manufacturera...*, pág. 237.

⁸⁴ Si bien en este período no se generaron empresas estatales dedicadas a la producción, ANCAP estaba en funcionamiento desde 1937, representando para este período cerca del 10% del PBI industrial, ocupando el 2% de la mano de obra en la industria manufacturera entre 1938 y 1955.

obreros tenían, una salida posible a la situación de pobreza que intentaban dejar atrás.

Entre los años 1951 y 1956, el empleo y los pobladores del campo cayeron de manera similar, desapareciendo 30.000 trabajadores rurales. Como plantea Bértola, si el crecimiento del empleo en el sector manufacturero hubiese sido lineal entre 1951 y 1954 se habrían absorbido 26.000 trabajadores, por lo que es posible suponer que la Industria Manufacturera absorbió un porcentaje importante de la emigración rural⁸⁵.

Para los años siguientes la ocupación en la industria continuó ascendiendo, (una tasa anual del 4% entre 1954 y 1963) pese a que la crisis ya estaba presente en todos los sectores de la economía, especialmente en la industria.

Fue ya a finales de la década del '60 que la ocupación industrial mostró sus primeros retrocesos, con una caída del 3% anual entre 1963 y 1968, al tiempo que la industria daba claras muestras de estancamiento, con un crecimiento anual del 0.7% anual.

IV.2. Evolución de las distintas ramas industriales

La evolución de la industria manufacturera y su participación dentro de la estructura productiva, ha mostrado distintos desempeños, identificándose momentos de auge, pero también de caída en el desarrollo del sector. Resulta interesante entonces, analizar la incorporación diferencial de la mano de obra ocupada en la misma al interior de estos distintos períodos.

Para este análisis se procederá, en primera instancia, a clasificar las ramas que integran la industria manufacturera tomando como criterio la utilización principal de materia prima nacional o importada, razón que más adelante se explicita.

Un segundo paso será analizar los niveles de productividad alcanzados por dichas ramas, en función de los períodos en los que se cuenta con información.

Un último paso consistirá, en base a la evidencia presentada en los dos ítems anteriores, en una reflexión acerca de los posibles relacionamientos entre la diferencial incorporación de obreros, según la materia prima que principalmente procesen las ramas industriales y los niveles de productividad alcanzados por las mismas.

IV.2.1 Origen de las materias primas procesadas

La elección de este criterio para clasificar las ramas industriales que componen la industria manufacturera responde a un fin práctico. Las mismas tienen muchos elementos que las alejan o acercan a la hora de agruparlas, como el destino final de los productos procesados; la producción de bienes de consumo, de capital o intermedios; el origen de sus insumos. A la hora de asumir un criterio de selección se optó por este último en función de los datos con los cuales se podía trabajar.

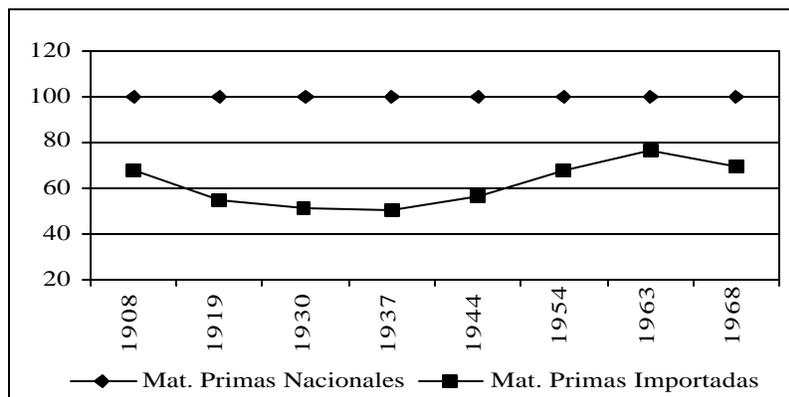
Brevemente, importa destacar las diferentes bases de competitividad que tienen las industrias según los insumos utilizados. Las industrias que procesan materias primas nacionales (Sector 1) que se producen a costos sensiblemente menores que el precio internacional tienen, con respecto a la competencia, una ventaja importante de localización. Si además se benefician de estructuras oligopsonicas de mercado, sus ventajas serán aún mayores, produciéndose una transferencia de beneficios desde el sector primario al secundario. Por el contrario, aquellas industrias que procesan materias primas importadas (Sector 2), cuyo precio se establece en el mercado internacional, no cuentan con esa ventaja, por lo que su competitividad dependerá de la productividad en el propio proceso industrial.

Las ramas procesadoras de materias primas nacionales, manteniendo el supuesto anterior, tienen además una menor dependencia del mercado externo para abastecerse, razón por la cual las fluctuaciones de los precios internacionales las afecta en menor medida, así como les afecta menos la disponibilidad de divisas para compras en el exterior.

Las ramas procesadoras de insumos importados, si bien dependen de un mercado exterior para abastecerse, tienen una oferta ilimitada de los mismos, siempre y cuando no existan restricciones desde el punto de vista del acceso a las divisas.

⁸⁵ Bértola, L.: *La industria manufacturera...*, pág. 202.

Gráfico IV.3: Porcentaje de obreros ocupados en las industrias procesadoras de Materias Primas Importadas en relación a los ocupados en las procesadoras de materias primas nacionales.



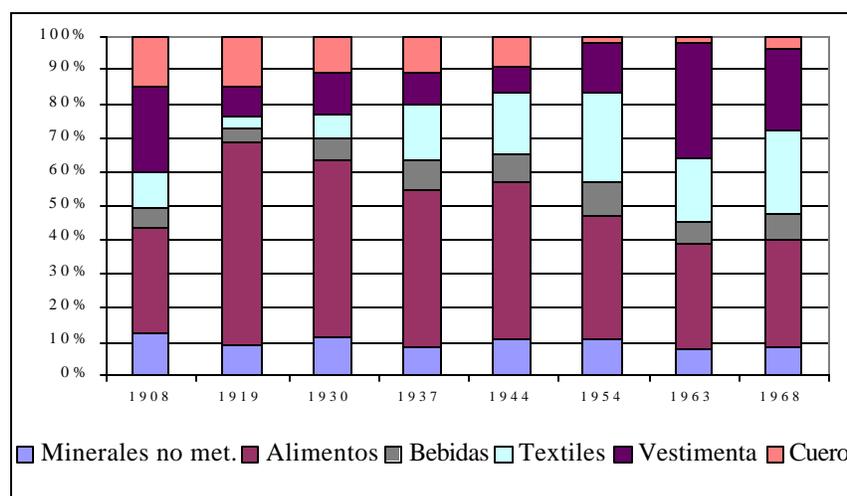
Fuente: Cuadro IX del Anexo Estadístico.

En función del criterio anteriormente explicitado, los obreros industriales fueron agrupados en dos grandes sectores, el procesador de materias primas nacionales y el procesador de materias importadas. Se considera aquí el uso principal de materias primas, sea este de origen nacional o extranjero, sin dejar de considerar que las distintas ramas pueden procesar conjuntamente estos insumos⁸⁶.

Como lo muestra el Gráfico IV.3, el número de obreros ocupados en el sector 1 (procesador de insumos nacionales) fue siempre superior al número de obreros registrado para el sector 2 (procesador de insumos importados).

Sin embargo, este último sector manifiesta un mayor dinamismo en su incorporación de mano de obra, elemento que será estudiado especialmente en un análisis que intente dar cuenta de distintos períodos dentro de este proceso.

Gráfico IV.4: Ramas procesadoras de Materias Primas Nacionales. Obreros ocupados (%)



Fuente: Cuadro IX del anexo estadístico.

Analizando cada sector encontramos que, dentro del primero tienen un desempeño destacado a lo largo del período analizado, 1908 – 1968, las industrias procesadoras de alimentos y las industrias textiles. Ambas ramas muestran como principal característica ya desde las primeras

⁸⁶ Para la clasificación se utilizaron los cuadros realizados por Bértola para los años 1936 y 1961, donde se da una descripción de cómo estaba compuesto el abastecimiento de insumos para las ramas integrantes de la industria manufacturera. *La industria manufacturera ...*, Cuadros II.3, pág. 64 y II.2, pág. 70.

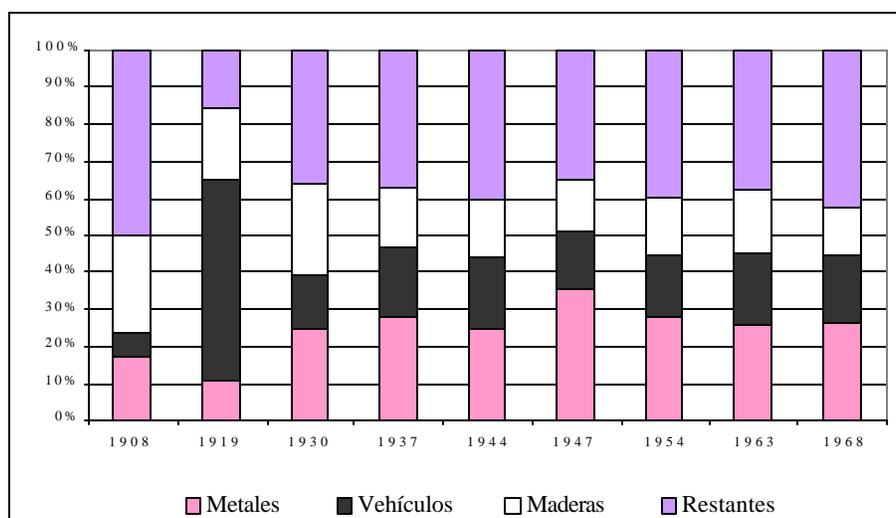
etapas de desarrollo un uso intensivo de mano de obra ; sin embargo, en ambos casos existen elementos a considerar.

En el procesamiento de alimentos debemos destacar el importante papel jugado por los frigoríficos, explicado por su participación en el sector exportador como principal rubro de venta en nuestro país.

En cuanto a la industria textil, si bien fue considerada como procesadora principalmente de insumos nacionales, lana, la participación del algodón en el rubro adquiere importancia fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década del '30. Para el año 1938 los volúmenes de importación de hilados de algodón se duplican con respecto a los registrados para el año 1932, con un crecimiento acumulativo anual del 9%.⁸⁷

El comportamiento de las ramas que integran el sector 2 fluctúa mucho a lo largo del período. No obstante, de un total de diez ramas, tres de ellas ocupan en el largo plazo más del 50% de obreros en el sector, a saber los Metales, los Vehículos y equipos de transporte y las Maderas y muebles.

Gráfico IV.5: Ramas procesadoras de Materias Primas Importadas. Obreros ocupados (%)



Fuente: Cuadro IX del anexo estadístico.

Viendo ahora la dinámica en la incorporación de obreros, lo primero que interesa remarcar es que el período analizado muestra un quiebre a la hora de reseñar la diferencial incorporación de obreros.

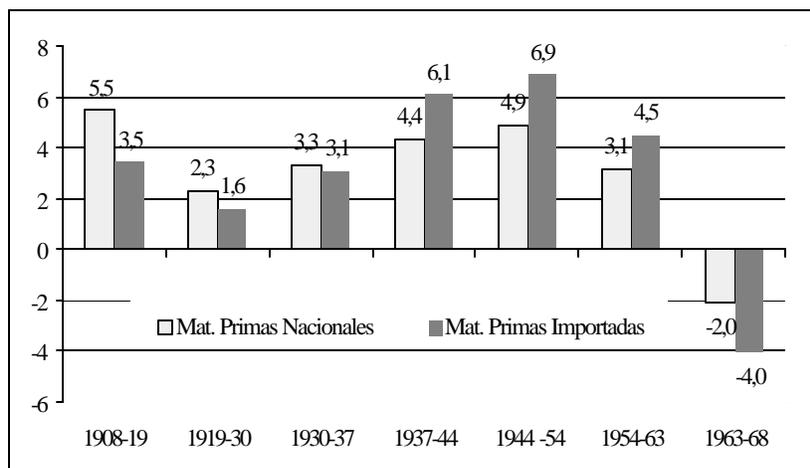
Entre 1908 – 1937 las ramas procesadoras de materias primas nacionales lideran el proceso de incorporación de mano de obra, con una tasa de crecimiento del 3.7% anual, en tanto que las restantes ramas lo hacen a un ritmo del 2.7% anual.

A partir de 1937 y hasta 1954 el proceso de incorporación pasa a ser liderado por las ramas procesadoras de materias primas importadas, con una tasa de crecimiento anual del 6.5%, creciendo las otras al 4.7% anual respectivamente.

La incorporación de obreros continúa una escala ascendente, aunque con un menor ritmo para ambos sectores hasta 1963. De allí en más, coincidiendo con la crisis económica que vive el país y especialmente su industria, la caída en la incorporación de obreros afecta a ambos sectores. En mayor medida siente la crisis el sector procesador de materias primas importadas con una caída del 4% anual entre 1963 – 1968; en tanto que cae la incorporación de obreros un 2% anual en el sector procesador de materias primas nacionales, en igual período de tiempo.

⁸⁷ Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 104.

Gráfico IV.6: Tasas de crecimiento en la incorporación de obreros a la Industria Manufacturera según la Materia Prima procesada.

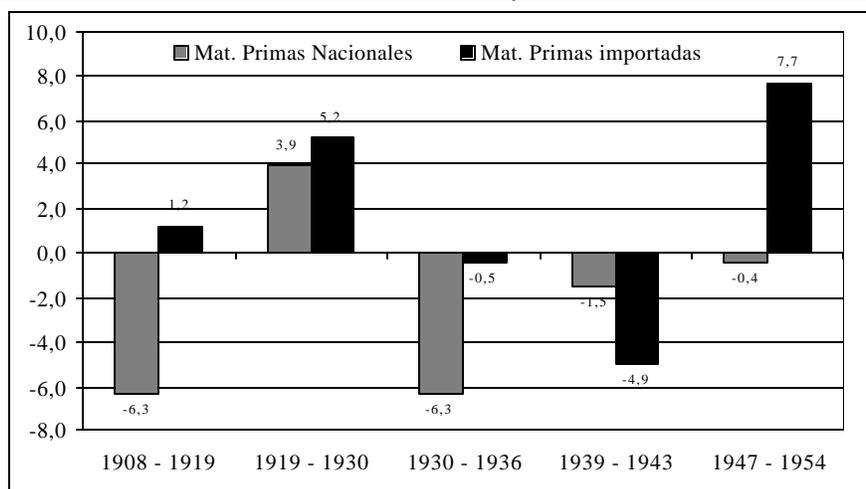


Fuente: Cuadro X del Anexo Estadístico

IV.2.2 Niveles de productividad

Un indicador importante para captar el desempeño de las distintas ramas industriales, y especialmente el diferencial entre los dos sectores definidos, es la productividad. Una estimación de la misma puede surgir a partir del relacionamiento entre el Valor Agregado Bruto y diversas variables, entre estas la incorporación de bienes de capital, el número de obreros ocupados o el número de horas por obrero. Además, los niveles de productividad dependen de otros factores endógenos al sistema productivo como el tipo de división técnica del trabajo utilizada.

Gráfico IV.7: Evolución de las tasas de crecimiento de la Productividad en Sectores 1 y 2



Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

Acorde con los datos manejados en este trabajo se pudo estimar la productividad a partir de la combinación de solo dos factores, VAB y N° de obreros ocupados. Los resultados deben, por tanto, ser considerados un aproximación a los reales niveles de productividad que las distintas ramas industriales mostraron a lo largo del período en estudio. Pese a esto su aporte es valioso en el momento de sugerir dispares tendencias productivas adoptadas en cada sector. Efectivamente, los niveles de productividad alcanzados por las distintas ramas industriales muestran notorias

diferencias. Estudiamos tres grandes etapas. La primera de ellas comprende los años 1908 – 1936 donde se analizarán los datos de Bértola, L. en *El PBI del Uruguay 1870 – 1936*, para el Valor Agregado Bruto (VAB) de la industria manufacturera en conjunto con la ocupación⁸⁸.

Una segunda etapa comprende los años 1939–1943, donde se analizan los datos de VAB desagregados por rama, de los autores Millot, J.; Silva, C. & Silva, L. en su libro *El desarrollo industrial del Uruguay*, y la ocupación de estos años.⁸⁹

Finalmente una tercera etapa comprenderá los años 1947 – 1954, utilizando los datos de VAB suministrados por Bértola, L. en su libro *La industria manufacturera uruguaya* y, nuevamente, la incorporación de obreros a la misma.⁹⁰

IV.2.2.1 Período 1908 – 1936⁹¹

Para este período en particular encontramos diferencias notorias en el desarrollo del sector industrial. Como se ha establecido a lo largo de este trabajo, el crecimiento de la industria al interior de este período muestra tres ritmos diferentes: uno entre 1908 y 1919, otro para la década del '20 y finalmente uno que abarca la crisis del '30 hasta 1936.

IV.2.2.1.1. 1908–1919

Para estos años la tasa anual de incorporación de obreros para la industria en general fue de un 7% anual, en tanto que el VAB en esos años creció a una tasa anual del 2%. Este desempeño dispar nos da como resultado una productividad negativa, del 5% anual.

Manteniendo esta división por sectores, las ramas procesadoras de materias primas nacionales, tuvieron un crecimiento de su VAB del 1% anual, en tanto que las otras lograron un incremento del mismo de un 5% anual.

Para esclarecer estas cifras conviene mirar al interior de cada sector y ver el desempeño de las ramas que los componen. Importa destacar que en el Sector 1 la rama que lideró la incorporación de mano de obra fue la procesadora de Productos Alimenticios, con un incremento del 12% anual. Este importante desarrollo lo debemos explicar fundamentalmente a través de la instalación de frigoríficos en esta etapa⁹².

Un comportamiento distinto mostraron las textiles, integrantes también de este primer sector. Estos años parecen haber sido más de crecimiento técnico: mientras la tasa anual de crecimiento del valor agregado fue del 14%, la captación de obreros mostró una caída del 4% anual. En tal sentido los niveles de productividad alcanzados (18% anual) superaron ampliamente a la media del período y se convierten en el nivel más alto alcanzado por esta rama a lo largo del tiempo tratado en este trabajo

⁸⁸ Ver Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

⁸⁹ Los autores antes citados calcularon el quantum de la producción industrial para algunas ramas proyectando la misma por el índice de ocupación obrera. Por lo tanto, en la medida que el cálculo de productividad utilizado en este trabajo contempla VAB y Obreros, se descartaron aquellas ramas que sus datos resultan de la anterior proyección explicada. Las ramas descartadas para las estimaciones de los años 1939 – 1943 son: Minerales no metálicos, Metales y sus productos, Vehículos y equipos de transporte, Imprenta e Industria química. Ver Anexo Estadístico, Cuadro XIV.

⁹⁰ Ver Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

⁹¹ Es pertinente recordar que los datos que se considera aquí para los obreros ocupados en la industria pertenecen a abril de 1937, los que aparecen en el censo de 1936.

⁹² Este período de expansión responde a la sustitución de la producción saladeril por la frigorífica: entre 1911 y 1915 la faena de los frigoríficos creció del 4 al 80% de la faena total. En consonancia con esto, los salarios para los frigoríficos representaban solamente el 8% de los costos de producción debido a que eran más intensivos en la utilización del capital, en comparación con los saladeros que tenían un 28% de los costos acaparados por los salarios. Ver **Bértola, L.:** *La industria manufacturera ...*, pág. 146

Cuadro IV.2: Evolución de las tasas de crecimiento del VAB, los Obreros y la Productividad entre 1908-1919, en Sectores 1 y 2

	VAB	Obreros	Productividad
Minerales no metálicos	13,4	2,6	10,6
Productos alimenticios	-0,1	11,8	-10,7
Bebidas	0,2	3,8	-3,4
Textiles y sus manufacturas	13,9	-3,8	18,3
Vestimenta			
Cuero y sus manufacturas			
Sector 1 sub total	1,1	7,9	-6,3
Tabaco	6,8	3,8	2,9
Metales y sus productos			
Vehículos y equipos de transporte			
Maderas y muebles	2,2	2,5	-0,3
Papel, cartón y sus productos	-8,2	14,3	-19,6
Imprenta	7,1	2,9	4,1
Caucho y sus manufacturas			
Industria química	2,1	4,0	-1,9
Derivados del petróleo			
Varias			
Sector 2 sub total	4,6	3,3	1,2
Total	1,9	6,9	-4,6

Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

Por su parte, las industrias procesadoras de materias primas importadas mostraron niveles de productividad superiores a la media del período. En este hecho debe pesar que este Sector 2 está integrado por empresas pequeñas, que comienzan lentamente a expandir sus niveles de producción. Al mismo tiempo, la necesidad de abastecerse de insumos importados permitiría inducir que, en el marco de un escenario internacional que elevaba los costos de estos, estas ramas se habrían visto obligadas a conseguir una mayor producción por obrero.

Quizás por esto, la tasa de incorporación de obreros de estas ramas no superó el crecimiento del VAB para estos años. De todas formas experimentaron una importante acumulación de mano de obra. Un ejemplo de ello es el hecho de que la ocupación en la rama Papeles creció en la a una tasa del 14%, pasando de 84 obreros en 1908 a 364 en 1919.

IV.2.2.1.2 1919-1930

Estos años coinciden con un período de prosperidad para la industria. A partir de 1923, luego de superada la crisis de posguerra, los niveles de productividad para uno y otro sector fueron positivos.

La tasa de crecimiento de la productividad en su conjunto fue del 3% anual, siendo mayor en aquellas ramas procesadoras de materias primas importadas.

Dentro del Sector 1, la rama que se destacó en su nivel de productividad fue la procesadora de Minerales no metálicos. Para explicar este desarrollo debemos ver su fuerte relación con la Industria de la Construcción. Como es sabido, esta última industria está muy atada en su desempeño a la evolución favorable o adversa del PBI, por lo cual, al ser esta década del '20 un momento de recuperación económica, la Construcción experimentó una tasa de crecimiento del 16% anual entre 1919 y 1930⁹³. En este marco, la rama de Minerales no metálicos, como principal abastecedora de insumos para esta industria, muestra una tasa de crecimiento de la productividad del 12% anual.

⁹³ Datos extraídos de la Serie de PBI de la Construcción, 1870 – 1961: Fuente Bértola 1998, Bertino & Tajam 1999 y Cuentas Nacionales 1968.

Cuadro IV.3: Evolución de las tasas de crecimiento del VAB, los Obreros y la Productividad entre 1919-1930, en Sectores 1 y 2

	VAB	Obreros	Productividad
Minerales no metálicos	16,6	3,9	12,2
Productos alimenticios	3,4	1,1	2,2
Bebidas	7,3	6,9	0,4
Textiles y sus manufacturas	5,5	8,5	-2,8
Vestimenta			
Cuero y sus manufacturas			
Sector 1 sub total	6,4	2,4	3,9
Tabaco	-1,0	-2,1	1,1
Metales y sus productos			
Vehículos y equipos de transporte			
Maderas y muebles	42,6	1,8	40,1
Papel, cartón y sus productos	17,7	5,7	11,4
Imprenta	5,0	1,7	3,2
Caucho y sus manufacturas			
Industria química	2,0	-1,1	3,2
Derivados del petróleo			
Varias			
Sector 2 sub total	6,3	1,1	5,2
Total	6,4	3,6	2,7

Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

En el Sector 2, no se encuentran en este período desempeños negativos en los niveles de productividad. Este sector de la industria, en la segunda mitad de los '20, se vio favorecido por la recuperación del comercio internacional y las mejoras en el ingreso nacional⁹⁴. Las ramas que más reflejaron esta situación fueron las procesadoras de *Maderas* y las de *Papel, Cartón y sus productos*.

IV.2.2.1.3 1930–1936

Para estos años el desempeño industrial estuvo fuertemente ligado a la depresión mundial que mostró sus efectos a partir de 1930. Una visión de conjunto para la Industria Manufacturera, muestra una caída en los niveles de productividad del 5% anual, si bien el mayor peso de esta crisis parece haber estado en las industrias procesadoras de materias primas nacionales. En estas últimas, la principal caída la vivió la rama procesadora de Minerales no metálicos, quien arrastrada por la crisis de la Industria de la Construcción⁹⁵, descendió un 14% anual en sus niveles de productividad.

Las ramas procesadoras de materias primas nacionales orientadas fundamentalmente a la exportación, como los frigoríficos y las textiles laneras, fueron fuertemente afectadas por la crisis en los niveles de exportación. La industria frigorífica vio mermar no solo los precios de sus productos sino también los volúmenes de exportación, con un descenso en su participación en el valor agregado bruto de la Industria Manufacturera del 25% en 1930 al 13% en 1943⁹⁶.

Con respecto a la industria textil, estos años representaron dos situaciones diferentes en el desarrollo de la rama. Entre 1924 y 1933 la industria textil, sufre un período de estancamiento en el crecimiento del producto, siendo a partir de este año cuando comienza una etapa de recuperación. La misma coincide por un lado, con un aumento de la sustitución de importaciones y también con un aumento de las exportaciones de estos bienes. En tales circunstancias puede justificarse un mayor dinamismo en la incorporación de trabajadores como lo muestran los datos, 16% anual.

⁹⁴ Los términos de intercambio de productos primarios en relación a las manufacturas tendieron a caer propiciando el aumento de las importaciones de los primeros en relación a los segundos dando por resultado una sustitución de importaciones. Conjuntamente el salario real, dinamizador también del mercado interno, aumentó entre 1922 y 1930 un 2% anual.

⁹⁵ Esta industria mostró una caída de su PBI de un 6.13% anual.

⁹⁶ **Bértola, L.:** *La industria manufacturera...*, pág. 185.

Cuadro IV.4: Evolución de las tasas de crecimiento del VAB, los Obreros y la Productividad entre 1930-1936, en Sectores 1 y 2

	VAB	Obreros	Productividad
Minerales no metálicos	-14,1	-0,4	-13,8
Productos alimenticios	-1,2	1,9	-3,1
Bebidas	2,0	7,2	-4,9
Textiles y sus manufacturas	9,5	19,2	-8,2
Vestimenta			
Cuero y sus manufacturas			
Sector 1 sub total	-2,1	4,5	-6,3
Tabaco	-6,5	2,0	-8,3
Metales y sus productos			
Vehículos y equipos de transporte			
Maderas y muebles	-8,3	-3,7	-4,7
Papel, cartón y sus productos	9,1	4,5	4,4
Imprenta	7,5	1,0	6,5
Caucho y sus manufacturas			
Industria química	0,0	3,1	-3,1
Derivados del petróleo			
Varias			
Sector 2 sub total	-0,6	-0,2	-0,5
Total	-1,7	3,3	-4,8

Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

En lo referente al Sector 2, la declinación en el valor de las exportaciones tendió a restringir la capacidad de importación, por lo que los niveles de productividad no fueron favorables, principalmente para el Tabaco con una caída del 8% anual. Las restantes ramas incluidas en este último sector, de las cuales se cuenta con información, al parecer desaceleraron el proceso de incorporación de obreros, si bien los bajos salarios que se percibían en estos momentos colaboraban en la disminución de los costos productivos a base de mano de obra barata.

IV.2.2.2 Período 1939-1943

El desarrollo industrial de estos años estuvo fuertemente marcado por la Segunda Guerra Mundial y la incidencia de la misma en los niveles de exportación e importación.

La productividad de la industria manufacturera descendió a un ritmo del 2,5% anual.

Cuadro IV.5: Evolución de las tasas de crecimiento del VAB, los Obreros y la Productividad entre 1939-1943, en Sectores 1 y 2

	VAB	Obreros	Productividad
Minerales no metálicos			
Productos alimenticios	1,9	8,3	-5,8
Bebidas	1,8	1,3	0,5
Textiles y sus manufacturas	10,3	0,9	9,3
Vestimenta	-2,6	-0,8	-1,8
Cuero y sus manufacturas	2,2	-2,5	4,8
Sector 1 sub total	2,5	4,0	-1,5
Tabaco	-2,0	0,1	-2,1
Metales y sus productos			
Vehículos y equipos de transporte			
Maderas y muebles	-5,9	-5,8	0,0
Papel, cartón y sus productos	5,7	5,5	0,2
Imprenta			
Caucho y sus manufacturas	-9,6	-3,8	-6,1
Industria química			
Derivados del petróleo	-14,2	0,6	-14,7
Varias	1,8	1,8	0,0
Sector 2 sub total	-6,6	-1,8	-4,9
Total	0,2	2,8	-2,5

Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

Al interior de este proceso encontramos que las ramas procesadoras de materia primas importadas fueron las más afectadas en sus niveles de productividad, con una caída del 5% anual. Esta, estuvo dominada por una rama en particular, la de Derivados del petróleo, quien bajó su productividad un 15% anual. Este hecho respondió a las dificultades en el abastecimiento del crudo que hicieron bajar la producción a la mitad entre 1940 y 1943. La industria del Caucho colaboró también en este descenso, con una caída de la productividad del 6% anual, igualmente afectada por el abastecimiento de materia prima.

Por su parte, las procesadoras de materias primas nacionales, si bien mostraron una caída de la productividad, esta fue del 1.5% anual. Del conjunto de las ramas de este sector merecen especial atención las Textiles, quienes, con una tasa de crecimiento de su VAB anual del 10%, mostraron el ritmo más alto de incorporación de obreros, 19% anual. Esto debe su explicación a la coyuntura económica que dominó estos años, la Segunda Guerra Mundial; durante la misma aumentaron los niveles de exportación de productos textiles y se incrementó especialmente la sustitución en gran escala de los hilados de algodón que hasta entonces se importaban.⁹⁷

Una visión de conjunto permite afirmar que la producción se muestra mucho más sensible a los shocks externos, como la Segunda Guerra Mundial, que el mercado de trabajo, donde factores de carácter institucional hacen más rígido su comportamiento.

En términos generales el mercado de trabajo es siempre más rígido que la producción, esto es así tanto por características propiamente económicas, como por razones institucionales. En el primer caso debemos considerar que las capacidades adquiridas por la mano de obra en el proceso de trabajo hacen más difícil su sustitución automática en momentos de crisis; esto se hace más visible en las empresas integrantes del Sector 2 donde la mayor tecnificación de la producción hace más difícil el reemplazo de obreros calificados por obreros no calificados. Del mismo modo la acción de los sindicatos logra generar trabas al intercambio de factores de producción por parte de las empresas.

IV.2.2.3 Período 1947–1954

La recuperación de la industria uruguaya luego de los bajos niveles obtenidos en el período anterior condujo a una etapa de crecimiento sostenido, que habría de extenderse hasta mediados de la década del '50.

Cuadro IV.6: Evolución de las tasas de crecimiento del VAB, los Obreros y la Productividad entre 1947-1954, en Sectores 1 y 2.

	VAB	Obreros	Productividad
Minerales no metálicos	5,8	4,0	1,7
Productos alimenticios	6,1	4,3	1,7
Bebidas	6,2	6,2	0,0
Textiles y sus manufacturas	7,9	10,9	-2,6
Vestimenta	12,3	18,1	-4,9
Cuero y sus manufacturas	-8,7	-9,1	0,5
Sector 1 sub total	6,3	6,7	-0,4
Tabaco	11,5	1,9	9,4
Metales y sus productos	10,7	2,1	8,4
Vehículos y equipos de transporte	29,9	6,4	22,0
Maderas y muebles	9,5	7,5	1,9
Papel, cartón y sus productos	16,7	10,3	5,8
Imprenta	11,3	1,9	9,2
Caucho y sus manufacturas	22,1	6,5	14,6
Industria química	10,1	12,2	-1,9
Derivados del petróleo	9,6	6,7	2,8
Varias	19,9	9,8	9,2
Sector 2 sub total	13,7	5,6	7,7
Total	9,5	6,2	3,1

Fuente: Cuadro XIV del Anexo Estadístico.

Entre 1947 y 1954 el nivel de productividad alcanzado por la industria en su conjunto fue del 3.1% anual. A lo largo del período todas las ramas, salvo el Cuero, mostraron tasas positivas de crecimiento en su VAB, acompañadas por similar comportamiento en la incorporación de obreros.

Las ramas procesadoras de materias primas nacionales, no lograron sin embargo alcanzar niveles positivos en el incremento de su productividad. Puede esto ser explicado fundamentalmente por las industrias de la Vestimenta y los Textiles, que si bien mostraron tasas por demás significativas en su incremento del VAB, 12.3% y 8% anual, aun más alto fue su ritmo de incorporación de obreros.

Por su parte, las industrias procesadoras de materias primas importadas, mostraron un singular dinamismo en el crecimiento de su productividad, teniendo en su conjunto un incremento de la misma del 8% anual. El ritmo de incorporación de obreros fue el más alto registrado hasta ese momento. Al mismo tiempo su VAB fue también el más alto registrado por la industria en su conjunto, por lo que puede suponerse una “mejora” en el uso del factor trabajo.

⁹⁷ Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial...*, pág. 137.

Se destacan en este proceso la rama de los Vehículos y equipos de transporte con un incremento de la productividad del 22% anual y el Caucho con un incremento del 15% anual. Las restantes ramas, salvo la Industria Química, las Maderas y los Derivados del petróleo, mostraron incrementos de la productividad por encima de la media del sector.

IV.2.2.4 Dos puntos en el tiempo: 1936-1947

Resulta interesante complementar este análisis, de la dinámica mostrada en los niveles de productividad de los sectores identificados, con una comparación en dos momentos diferentes de la industria manufacturera.

Los escenarios elegidos tiene un punto en común. Por un lado, se considera el año 1936, en el que el sector industrial en su conjunto logra recuperarse de la grave crisis que afectó al país durante los primeros años de la década. Por otro, 1947, año en que también se sale de una difícil coyuntura económica como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial.

Se ubican las industrias manufactureras en un ranking de productividades, con el fin de identificar, por un lado variaciones en el desarrollo de las mismas, y por otro, cambios al interior de cada sector.

IV.2.2.4.1 Ranking industrial

El cuadro a continuación muestra interesantes variantes en el ordenamiento de las ramas manufactureras en uno y otro año. Este da cuenta de mejoras en la productividad de algunas ramas y de un cierto rezago en otras.

Una visión de conjunto permite afirmar que las ramas integrantes del Sector 2 muestran cierto liderazgo en la productividad.

Cuadro IV.7: Ordenamiento de las industrias por niveles de productividad

	1936		1947
Bebida	0,35	Derivados del petróleo	1,46
Imprenta	0,28	Tabaco	1,16
Ind. Química	0,23	Bebidas	0,89
Tabaco	0,19	Industria química	0,85
Productos elaborados con piedra arcilla, etc.	0,14	Caucho y sus manufacturas	0,56
Madera y muebles	0,11	Vestimenta	0,41
Prod. Alimenticios	0,11	Productos elaborados con piedra arcilla, etc.	0,39
Papel	0,10	Productos alimenticios	0,34
Textiles	0,07	Cuero y sus manufacturas	0,34
		Imprenta	0,31
		Papel, cartón y sus productos	0,30
		Maderas y muebles	0,29
		Textiles y sus manufacturas	0,29
		Metales y sus productos	0,19
		Varias	0,18
		Vehículos y equipos de transporte	0,12

Fuente: La productividad se calculó : VAB/Obreros

VAB 1936: Bértola, L. *El PBI de Uruguay. Apéndice estadístico. Cuadro VI*

1947: Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya. Cuadro A.3, p 293.*

Obreros Cuadro II del Anexo Estadístico.

Aparecen excepciones, como es el caso de la industria de la Bebida, la que integrante del sector procesador fundamentalmente de materias primas nacionales, muestra en ambos años niveles de productividad que la asemejan a las ramas procesadoras de materias primas importadas. Probablemente, esto se deba esencialmente a mejoras tecnológicas, no necesariamente asociadas a la reducción de mano de obra, dado que el número de obreros ocupados mantuvo un crecimiento constante en estos diez años, del orden de 5% anual.

El Tabaco, integrante del sector 2, muestra un interesante aumento de su productividad. Tal resultado puede sí encontrar respuesta en una disminución de la mano de obra ocupada. Aquí el fuerte impacto de las innovaciones tecnológicas se asociaría a la sustitución de trabajadores, dando como resultado un incremento mayor de la productividad, ubicándose muy por encima del promedio. Mientras que para el conjunto del sector de ramas procesadoras de productos importados

la media de productividad es de 0,5 en 1947, para el tabaco esta cifra es de 1,16⁹⁸.

Dado que la refinería de petróleo para el año 1936 no estaba funcionando, no puede hablarse de mejoras en la productividad. No obstante, su ubicación en primer lugar para el año 1947 da cuenta de un importante aumento del VAB, explicado por un lado por “el crecimiento del ingreso con una alta elasticidad de la demanda de energía en relación al mismo (1.43), la sustitución de otras fuentes de energía, y la sustitución de importaciones”⁹⁹.

Para las industrias integrantes del sector 1 las mejoras en los niveles de productividad resultan dispares. Como antes se menciona, las Bebidas mantienen su ubicación en los primeros lugares del ranking construido. Por su parte, la rama textil muestra una considerable mejora, abandonado el último lugar del año 1936, si bien se sitúa un 25% por debajo de la media del sector once años después.

IV.2.2.4.2 Cambios en las productividades por sector

Una interpretación distinta puede hacerse considerando la movilidad de las ramas al interior de cada sector. Tal ordenamiento da cuenta de mejoras en los procesos de producción, sin que pese en forma dispar las ventajas en la competitividad de los insumos utilizados.

Observando el Cuadro IV.7 puede afirmarse que ambos sectores muestran una baja movilidad de sus ramas, resultando que existen al interior de cada uno industrias que se ubican siempre por encima o debajo de la media de la productividad.

Cuadro IV.8: Ordenamiento de las ramas por niveles de productividad (por encima o debajo del promedio de cada año)

	1936		1947
		Sector 1	
Bebida	0,4	Bebidas	0,89
		Vestimenta	0,41
Productos elaborados con piedra, etc.	0,14	Productos elaborados con piedra, etc.	0,39
Productos alimenticios	0,11	Productos alimenticios	0,34
Textiles	0,07	Cuero y sus manufacturas	0,34
		Textiles y sus manufacturas	0,29
		Sector 2	
Imprenta	0,28	Derivados del petróleo	1,46
Ind. Química	0,23	Tabaco	1,16
		Industria química	0,85
		Caucho y sus manufacturas	0,56
Tabaco	0,19	Imprenta	0,31
Madera y muebles	0,11	Papel, cartón y sus productos	0,30
Papel	0,10	Maderas y muebles	0,29
		Metales y sus productos	0,19
		Varias	0,18
		Vehículos y equipos de transporte	0,12

Fuente: Ídem Cuadro IV.7

Los casos más destacables en este análisis provienen nuevamente del sector procesador de insumos importados. Dos hechos pueden considerarse, por un lado la caída de la productividad en ramas como la imprenta que, ubicada en 1936 en el lugar de mayor productividad de su sector, pasa a ocupar un puesto en aquellas ramas que están por debajo de la media en el año 1947.

Esto no sucede en las ramas integrantes del sector 1. Si bien no existió una movilidad ascendentes, entre las ramas consideradas en ambos años, tampoco hubo un descenso en la productividad. Para el caso de la vestimenta su productividad por encima de la media para el año 1947 poco aporta en su descripción dado que no es una rama nueva, sino que no contamos con datos para el otro año en cuestión.

Sí son ramas nuevas las que aparecen en el sector 2 y se ubican por encima de la media de productividad, los derivados del petróleo y el caucho y sus manufacturas. Tal comportamiento puede encontrar respuesta también en la utilización más intensiva de tecnología y en la sustitución de bienes importados.

⁹⁸ Ver anexo estadístico, Cuadro XIV, VAB de 1947 en millones de pesos de 1948.

⁹⁹ **Bértola, L:** *La industria manufacturera...*, pág. 232.

Se agregan a este sector nuevos datos, como los Vehículos y los Metales, ocurriendo lo mismo que en el caso de la vestimenta.

IV.2.3 Posibles interpretaciones

Luego de este análisis de las cifras obtenidas, creo necesario dejar a un lado la descripción más atada a las cifras, e intentar hacer una breve reflexión acerca de la diferencial incorporación de obreros hecha por los dos sectores de la industria identificados.

Una primera constatación que podemos hacer es que el Sector 1, históricamente, ha incorporado mayor número de obreros a la producción. Las ramas que lo componen son, al parecer intensivas en mano de obra, por lo que desde sus comienzos la inversión en trabajo ocupó un lugar de importancia. En cambio, el Sector 2, si bien no ha sido ajeno a la progresiva incorporación de obreros, se mantuvo menos dinámico hasta el último período considerado, momento en el cual el modelo de desarrollo orientado a la sustitución de importaciones experimenta sus más altos niveles de producción.

Si consideramos ahora la evolución del valor agregado bruto de la industria manufacturera puede verse que su desempeño depende, para ambos sectores de la coyuntura económica del país. Para los años iniciales, aquí considerados, el VAB del sector 2 lidera el ritmo de crecimiento. Sin embargo, ya en la década del '20, ambos sectores muestran una tasa de crecimiento homogénea.

En los períodos de crisis económica, depende mucho la integración por ramas de cada sector para explicar la tasa de crecimiento de los mismos. Esto es claramente evidenciado con la caída más pronunciada en el sector 1 del VAB durante la crisis de los '30, momento en que las ramas exportadoras, las integrantes de mayor peso en el mismo, encuentran grandes dificultades para la venta de sus productos en el exterior.

Durante la Segunda Guerra Mundial, en cambio, serán las ramas integrantes del sector 2 las más afectadas, debido a su dependencia del mercado internacional para la compra de insumos y bienes de capital.

Finalmente, en el período de auge de la industrialización uruguaya, durante la posguerra, ambos sectores muestran sus tasas más altas de crecimiento en el VAB, aunque destacándose en este proceso las ramas del sector 2, acompañado esto por la creciente incorporación de obreros antes destacada.

Una última mirada a este proceso puede hacerse desde la descripción de los dispares niveles de productividad alcanzados por ambos sectores. A lo largo del período analizado, las diferencias son notorias, con la única excepción de la década del '20. Este hecho, resulta importante si lo unimos a la ya mencionada idea de que esta década se caracterizó por la acumulación de capacidad productiva que permitiría el posterior despegue del proceso de industrialización del país.

Sin embargo la conducta de aquí en más, que reflejan estos ritmos de crecimiento, permiten suponer que las principales caídas de productividad de los sectores responden a causas diferentes. Para el sector 2 los niveles más bajos de productividad se explican por la caída del VAB en su producción, principalmente durante períodos de crisis económica. Esta situación es acompañada también por un descenso en los niveles de incorporación de obreros. Al mismo tiempo, se invierte este proceso en los momentos de mayor productividad, donde la mejora en el crecimiento del VAB es acompañada por una mayor dinámica en la incorporación de obreros.

Una comportamiento diferente parecen adoptar las ramas integrantes del sector 1, donde notoriamente los niveles más bajos de productividad tienen como contrapartida una creciente incorporación de obreros a la producción. Incluso más sorprendente resulta el hecho de que los momentos de mayor crecimiento del VAB, no alcanzan a traducirse en mejoras de la productividad porque no disminuye el número de trabajadores que se incorporan a la producción.

Estas constataciones que los números permiten suponer, no deben dar como resultado la imagen de que las ramas que utilizan materias primas importadas son más productivas por no incluir un número de obreros semejante a las restantes. Este desarrollo de las mismas debe enmarcarse en la realidad económica del mercado para el cual ellas producen, donde las limitantes del mercado nacional, impiden que las mismas alcancen niveles de producción semejantes a sus pares en otras economías más desarrolladas y que por tanto tengan un mayor peso en la oferta de puestos de trabajo.

Al mismo tiempo las industrias procesadoras de materias primas nacionales, que parecen

adolescer de un rezago tecnológico compensado con mano de obra, han sido históricamente las líderes en la producción de la industria manufacturera¹⁰⁰, las principales proveedoras de puestos de trabajo y las principales abastecedoras de productos manufacturados tanto para el mercado interno como para la exportación.

IV.3. Hombres y Mujeres en la Industria Manufacturera (1908–1937)

Se intentará en este capítulo enriquecer la discusión anteriormente planteada, sobre la evolución de la mano de obra ocupada en la Industria Manufacturera, en base a una nueva visión: la participación diferencial de hombres y mujeres.

Todo el trabajo de relevamiento de datos reveló la escasa información concerniente a la discriminación por sexo de la mano de obra ocupada en la industria manufacturera. Es importante mencionar que dicha escasez, se convierte en una absoluta ausencia a partir de 1937, inclusive hasta 1968. Por tal motivo, como una primera aproximación se manejarán los datos encontrados que, paradójicamente son los más antiguos cubriendo desde 1908 a 1937.

Una primera aproximación a la temática abordará el crecimiento de la mano de obra en el conjunto de la Industria Manufacturera, con el fin de establecer un comportamiento diferencial de ambos sexos en distintos períodos de tiempo.

Posteriormente se analizará la incorporación de hombres y mujeres a las distintas ramas industriales, intentando identificar ramas típicamente feminizadas.

IV.3.1 Inserción industrial

Pese a la brevedad temporal del período seleccionado, resulta interesante hacer hincapié en el ritmo que tuvo en las primeras etapas de la industrialización nacional el ingreso diferencial de hombres y mujeres. Es así que pueden considerarse en este lapso de 29 años, escenarios diferentes en lo que a desarrollo económico se refiere e incluso se dibujan momentos distintos en el afianzamiento de la Industria Manufacturera, dentro del Producto Bruto del país y como oferente de puestos de trabajo.

Cuadro IV.9 Participación de hombres y mujeres en la Industria Manufacturera

	Total	Hombres	%	Mujeres	%
1908	22224	17979	81	4245	19
1913 (Montevideo)	21537	18424	86	3113	14
1919	36872	32167	87	4705	13
1923	37300	32377	87	4923	13
1930	46189	39059	85	7130	15
1937	57733	43975	76	13758	24

Fuente: Cuadro XV del Anexo Estadístico.

Las cifras obtenidas permiten hacer algunas precisiones. La primera de ellas es la esperada constatación de que el número de hombres ocupados en la industria fue siempre superior al número de mujeres. No obstante, las mismas fueron incrementando su participación hasta representar, al final del período, la cuarta parte del personal ocupado. De esta situación pueden dar cuenta Barrán y Nahum al mencionar:

“La mujer logró ocupación en las fábricas por la combinación, en diferentes dosis, de varios factores: habilidad manual, un producto más cultural que biológico por cierto; el tipo de comportamiento que la sociedad admitía del sexo femenino de la época, lo que la excluía del transporte, por ejemplo; los bajos salarios que se le abonaban -por lo general la mitad del masculino- lo que la hacía muy codiciada por determinado tipo de empresa... y empresario.”¹⁰¹

Al comienzo de este análisis, para el año 1908, las mujeres representaban el 19% de los obreros industriales. Tal situación varió ya para el año 1919, cuando descendieron, en términos relativos al 13 % del total, manteniéndose esta relación hasta mediados de los '20.

¹⁰⁰ **Finch, H.:** *Historia económica del Uruguay...*, pág. 99 “La producción del sector industrial estaba dominada por los productos alimenticios, las bebidas y los textiles, cuya suma significaba en 1955 algo así como el 47% de la producción industrial, porcentaje que no había variado desde 1945”.

¹⁰¹ **Barran, J.P. & Nahum, B.:** *El Uruguay del novecientos*, pág. 84.

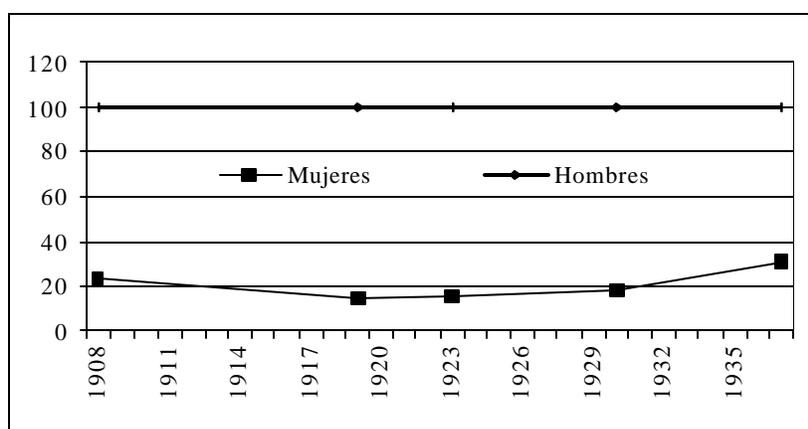
Los datos que se manejan hacen difícil interpretar el descenso de las mujeres en la industria en estos años, pese a lo cual pueden manejarse algunas hipótesis. Este descenso en la participación femenina parece ser cuestionado por los datos de 1913 dado que solo consideran Montevideo. Debemos tomar en consideración, que esta cifra no incluye a las industrias que existían en ese momento en el interior del país, destacándose a modo de ejemplo la textil Campomar en Juan Lacaze, integrante de una rama industrial que tradicionalmente incorpora abundante mano de obra y con especial énfasis mano de obra femenina.

Si establecemos como supuesto entonces, que el número de mujeres en el total del país debió aumentar para 1913, la etapa posterior, hasta 1919 caracterizada por la caída en el número de mujeres puede encontrar una explicación en la Primera Guerra Mundial y la crisis económica que la misma generó. Para una industria en crecimiento, puede pensarse que una crisis económica repercute directamente en la capacidad de inversión de la misma haciéndose necesario controlar los egresos. En tal sentido el ahorro en mano de obra puede ser una estrategia, así como también la opción de invertir en mano de obra calificada, como se consideraba la masculina.

Otro factor explicativo puede ser el tipo de rama industrial que adquiere cierta dinámica en la incorporación de obreros; en tal sentido un aumento relativo en el número de trabajadores por parte de las ramas del sector 2 puede justificar la mayor participación de hombres dado que estas son tradicionalmente más intensivas en el uso de mano de obra masculina.

Para los años '30, en cambio, la participación de mujeres en la industria fue algo más significativa, representando un 15% de la mano de obra al principio de la década y un 24% a finales de la misma.

Gráfico IV.8: Participación de las mujeres en la industria (/ *100)



Fuente: Cuadro XV del Anexo Estadístico.

Mirado en su conjunto este período el crecimiento en la participación de las mujeres parece muy modesto. Eliminado en el análisis el año 1913 por su carácter parcial, la tendencia a disminuir la brecha entre hombres y mujeres parece estar a comienzos y finales del período en estudio. Los años intermedios dan cuenta de una divergencia en la incorporación por sexo de la mano de obra, lo que queda evidenciado en el Gráfico IV.8.

Una visión más dinámica de la incorporación de obreros a la industria podría hacerse evaluando las tasas de crecimiento de la misma, como lo muestra el Gráfico IV.9. Para tal fin debemos nuevamente abstenernos en este análisis de incorporar el año 1913 por hacer referencia solo a la capital del país, subvalorando el peso de los restantes obreros en el total de la industria nacional.

Entre los años 1908 – 1919 el total de obreros ocupados en la industria creció a una tasa anual del 4.7%, en un momento en que el PBI industrial crecía al 2.3% anual.

Al interior de esta cifra encontramos que el rol principal en el aumento de la mano de obra lo tienen los hombres, con una tasa de crecimiento en su participación dentro del sector del 5.4% anual, en tanto que las mujeres crecieron a un 1% anual.

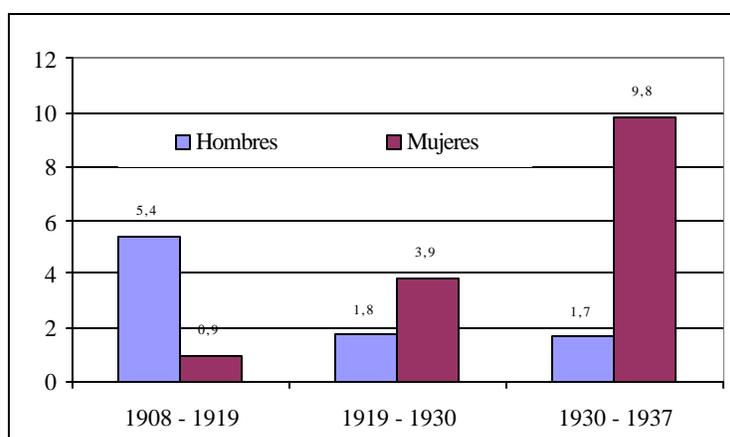
Para estos años la PEA mostró una tasa de crecimiento anual del 2%, para hombres y mujeres, lo que permite suponer que en esta etapa la mano de obra femenina se volcaba hacia otros sectores de la economía, posiblemente hacia el sector servicios.

Para el siguiente período identificado, 1919–1930, cambia la situación ocupacional para ambos sexos. En estos años la participación de las mujeres adquiere un mayor dinamismo, alcanzando un 4% anual de crecimiento dentro del sector industrial. En ese entonces la Industria Manufacturera mostraba una tasa de crecimiento anual del 6%, reflejando el período de recuperación de posguerra, descrito en capítulos anteriores.

A un ritmo menor, 3% anual, creció también la PEA en estos años para ambos sexos; pese a que el crecimiento de la población en su conjunto fue aun menor, 2% anual, con un mayor incidencia de las mujeres en el total.

Por último, el período 1930–1937, que abarca las principales consecuencias de la crisis mundial del '29, es el que muestra la mayor incorporación de mujeres a la industria. La ocupación femenina tuvo un crecimiento anual del 10%, en tanto que los hombres solo aumentaban a razón de un 2% anual.

Gráfico IV.9: Hombres y mujeres en la Industria Manufacturera.
(Tasas de crecimiento)



Fuente: Cuadro XVI del Anexo Estadístico.

Este crecimiento en la participación de las mujeres es un dato por demás interesante si consideramos que en este período el crecimiento anual de la mano de obra ocupada en la industria en su conjunto fue del 3 %.

Comparando la participación de las mujeres en la industria con el aumento de la PEA femenina para este período del 3% anual, se evidencia un posible reagrupamiento de las mismas dentro del aparato productivo a favor de este sector. Este supuesto puede confirmarse si consideramos que las obreras industriales en el total de la PEA femenina pasaron del 5.6% en 1930 al 9.3% en 1937¹⁰².

Podría esta situación ser explicada por la profunda crisis económica que atravesaba el país a comienzos de la década del '30. La disminución del salario real en estos años, sumada a la necesidad de abaratar los costos en la producción, pudieron ser causantes de un cambio en la composición de la mano de obra industrial, con una tendencia a la incorporación creciente de obreras.

Estas cifras permiten suponer que las mujeres, habiéndose volcado al mercado laboral, optaron por participar en el sector industrial. Esto no quiere decir que la dinámica del sector favoreciera un aumento de puestos de trabajo, sino que posiblemente las condiciones económicas, en el marco de las cuales fue creciendo la industria, hicieron más propicia la inclusión de mujeres dentro de los obreros, ya sea por el pago de salarios más bajos, o por la menor sindicalización femenina, etc.

¹⁰² Ver Cuadro XV del Anexo Estadístico.

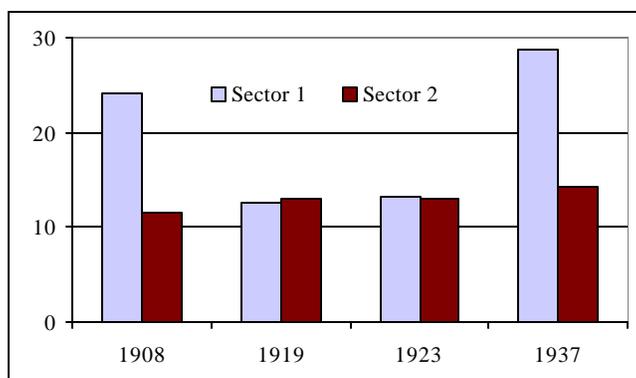
IV.3.2 Participación de hombres y mujeres por rama industrial

Esta dispar inserción de hombres y mujeres en la Industria Manufacturera alberga otras explicaciones si se considera la evolución de ambos en función de las ramas industriales que los incluyen. En este análisis dejaremos a un lado el año 1930, antes utilizado, por carecer de datos discriminados por rama en la utilización de mano de obra masculina y femenina.

Asumiendo como criterio la clasificación antes aplicada de las ramas industriales, que las distribuye en función de la utilización mayoritaria de materia prima nacional o importada, la incorporación de hombres y mujeres en ambos grupos muestra notorias diferencias.

La primera constatación que puede hacerse es que las mujeres tienen una mayor participación en aquellas ramas que procesan materia prima nacional. Además, la incorporación de mujeres a este grupo tiene un comportamiento más semejante al observado en el análisis precedente, donde las mujeres tienen una mayor incidencia al comienzo y final de los años seleccionados.

Gráfico IV.10: Mujeres en la industria manufacturera (%), según utilice principalmente materias primas nacionales o importadas.



Fuente: Cuadro XX del Anexo Estadístico.

Al interior de cada grupo encontramos, sin embargo, ramas que se caracterizan por una mayor utilización de mano de obra femenina con respecto al resto de las industrias contempladas. Para el caso de las ramas procesadoras de materia primas nacionales, las mujeres tienen un rol destacado en las Textiles, la Vestimenta y los Productos Alimenticios. Para las ramas procesadoras de materias primas importadas, las mujeres participan en forma mayoritaria en la industria del Tabaco, mientras que en las restantes muestran un comportamiento marcadamente minoritario.

Este mismo análisis podemos realizarlo en cada sector, considerando distintos períodos en el ritmo de crecimiento de hombres y mujeres en su incorporación a la industria manufacturera.

Cuadro IV.10: Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la industria por períodos seleccionados

	1908 - 1919		1919 - 1923		1923 - 1937	
	Mat. nacionales	Mat. importadas	Mat. nacionales	Mat. importadas	Mat. nacionales	Mat. importadas
Mano de obra (sub total)	5,5	3,5	0,4	0	3,4	2,8
Mano de obra masculina	6,8	3,3	0,3	0	1,9	2,7
Mano de obra femenina	-0,6	4,5	2	0	9,2	3,5

Fuente: Cuadro XVI del Anexo Estadístico

Para las ramas procesadoras de materias primas nacionales el período comprendido entre 1908 y 1919 muestra una tasa de crecimiento mayor de la mano de obra, 5.5% anual, que el experimentado por las ramas procesadoras de materias primas importadas, 3.5% anual. Sin embargo el comportamiento de hombres y mujeres en este ingreso es diferente al antes descrito en valores absolutos.

Para el primer sector la dinámica en la incorporación de obreros es conducida por el ingreso de hombres a la producción. La tasa de crecimiento en la participación masculina del período es de 7% anual, contra una caída en la participación de las mujeres del 1% anual. Estas cifras esconden algunas particularidades en su interior, como el hecho de que las mujeres en la rama de Productos Alimenticios aumentaron su participación un 16%¹⁰³, pese a que en términos globales haya descendido su incidencia.

En las industrias procesadoras de materias primas importadas, la situación es inversa. Aquí el crecimiento de la mano de obra está liderado por la incorporación de mujeres a la producción en forma más dinámica que la observada en los hombres, 4.5% y 3.3% anual respectivamente.

Tal situación puede ser explicada por el propio proceso que los datos describen. Las industrias de este sector tienen como característica la menor participación femenina en la producción por lo que un mayor dinamismo en su inclusión no refleja necesariamente un peso más significativo de las mujeres en el total de la mano de obra ocupada. En tal sentido hombres y mujeres mantienen en este sector el mismo peso relativo con el correr de los años, para 1908 las mujeres representaban el 19% de la mano de obra ocupada en estas ramas, y para 1919 eran el 18%.

El breve período comprendido entre 1919 y 1923, solo da cuenta de un incremento en la mano de obra ocupada en las ramas procesadoras de materias primas nacionales. Detenernos en estas cifras importa solo en la medida que las mismas dan cuenta de un proceso que adquiere cada vez más relevancia, a saber, el aumento de las mujeres dentro de un sector y más específicamente dentro de una rama: la Textil.

En estos años la tasa de crecimiento de las mujeres ocupadas en la industria Textil fue de un 13% anual. Este incremento de su participación permitió que el número de mujeres ocupada fuera del 38% en el total de los obreros¹⁰⁴.

Para los años 1923–1937 los cambios en la composición de la mano de obra industrial tienen características importantes de resaltar. Este lapso, que abarca la recuperación de los años '20 y la crisis y posterior recuperación de la década del '30, parece mostrar cambios sustanciales en el papel de las mujeres dentro del mercado de trabajo.

Se destaca el importante aumento de la mano de obra femenina en todas las ramas industriales: 9.2% anual en las procesadoras de materias primas nacionales y 3.5% en las importadas.

Dentro del primer sector, la rama Textil se destaca con un incremento del 15% anual. Este hecho parece estar mostrando una sustitución de la mano de obra masculina por la femenina, en la medida que el porcentaje de mujeres ocupadas en la industria textil pasa de un 38% en 1923 a un 62% en 1937. Esta situación debe ser analizada a la luz de la evolución del producto bruto de esta rama en particular. Los años '20 para la industria textil, no pueden considerarse un buen período¹⁰⁵, las oscilaciones observadas en la producción entre 1920 y 1933 dan cuenta de una fase de crisis que contrasta no solo con su crecimiento anterior, sino con su posterior desarrollo. Queda evidenciado, que esta irregularidad en el ritmo de crecimiento del sector Textil, fue acompañado de un aumento significativo en la participación femenina dentro de los obreros ocupados. Esto permite continuar con la idea antes planteada de que la mano de obra femenina, en momentos de recesión económica, como la vivida en estos años se hace más codiciada.

El abaratamiento de los costos de producción, en una industria que logró un crecimiento del Valor Agregado Bruto del 9.5% anual entre 1930 y 1936, debió ser condición necesaria. La feminización de la mano de obra puede dar cuenta de ello. En un momento en que los salarios reales descendieron notoriamente, la incorporación de un mayor número de mujeres a la producción, con un salario inferior al percibido por los hombres, pudo haber sido una medida eficiente para contrarrestar los altos costos de producción, los insumos extranjeros fundamentalmente.

IV.3.3 Puntualizaciones para un análisis específico

Recordemos que el planteo original de este estudio era analizar la evolución del mercado de trabajo, al interior de distintos escenarios en el crecimiento económico del sector industrial. En

¹⁰³ Ver Cuadro XIX del Anexo Estadístico.

¹⁰⁴ Ver Cuadro XX del Anexo Estadístico.

¹⁰⁵ Ver Cuadro XXXI del Anexo Estadístico

esta misma línea se consideró de gran importancia diferenciar la incorporación de hombres y mujeres, por entender que las posibles disparidades que surgieran aportarían elementos enriquecedores para la comprensión de la dinámica de dicho mercado.

Los datos obtenidos hasta el momento, especialmente los últimos considerados, poco dicen del real funcionamiento en el proceso de incorporación de obreros a las fábricas. Permiten sí una descripción del número de obreros que ingresaron al mercado de trabajo, sugieren diferentes ritmos en la incorporación de trabajadores en concordancia con los ciclos de la industria manufacturera y una, más o menos precisa, referencia a las diferencias en el comportamiento de hombres y mujeres.

No aportan, sin embargo, información sobre factores también relevantes en el comportamiento del mercado de trabajo, tales como la edad en que las personas se incorporan al mercado de trabajo, la diferencial capacitación con la que cuenta la mano de obra ocupada o las preferencias de hombres y mujeres en función de variables como edad, estado civil o composición del núcleo familiar.

Pese a estas carencias pueden rescatarse aportes valiosos en estos datos. Permiten confirmar la previsible participación mayoritaria de la mano de obra masculina en el mercado de trabajo industrial. Esta constatación no presenta disparidades en los dos sectores en los que fueron agrupadas las ramas que componen el sector.

Con respecto a las mujeres, estas no muestran un ingreso homogéneo al mercado de trabajo, evidenciando una mayor sensibilidad que los hombres a los ciclos económicos que afectan a la industria. De su particular comportamiento pueden realizarse algunas constataciones. La primera de ellas es la relación directa que parece existir entre los momentos de crisis del sector industrial y el incremento de mano de obra femenina ocupada, específicamente a partir de los años '20.

Una visión de largo plazo permite suponer, además, que existió una reorientación de las mujeres ocupadas hacia el trabajo fabril. Este hecho merecería ser analizado a la luz de otras variables, de las que aquí carecemos, como el nivel de instrucción y/o calificación de las obreras que las conduce hacia determinados opciones de trabajo.

La segunda constatación es la destacada participación de las mujeres en el sector 1, procesador de materias primas nacionales. A este hecho debemos sumar el incremento del trabajo femenino en aquellas ramas ampliamente consideradas como una prolongación de la esfera doméstica. Se destacan *Productos Alimenticios, Textiles y Vestimenta*. No resulta esto un hecho menor si consideramos que autores, provenientes de distintas corrientes teóricas han postulado la preferencia de los empresarios y las obreras por puestos de trabajo que estén estrechamente ligados a las actividades en el hogar. Estas tareas, internalizadas en la esfera privada, coinciden además con los puestos de trabajo menos calificados y por ende con una menor remuneración.

A partir de las reflexiones que estos escasos datos han generado, se plantea como una línea de análisis a seguir un estudio más profundo de una de estas ramas donde la participación de las mujeres parece destacarse.

De ellas se toma la industria textil, en la que pudo observarse el peculiar crecimiento de la mano de obra femenina ya desde los primeros años considerados, alcanzando incluso a superar en número a los hombres ocupados en la misma. Será este tema el eje central del próximo capítulo.

V: Un estudio de caso: La Industria Textil y algunas de sus empresas

V.1. Los Obreros del tejido

Este capítulo intenta analizar el desarrollo de la Industria Textil en particular a la luz de la incorporación de obreros a la misma.

Comienza con una breve presentación de los principales momentos de desarrollo de esta rama industrial, desde sus orígenes hasta mediados de la década del '40. Este apartado propone recorrer los principales acontecimientos que dieron origen a la formación y consolidación de esta rama de gran importancia en el desarrollo industrial del país.

Posteriormente, en este marco temporal, se intenta dar cuenta de la participación, a nivel agregado, de hombres y mujeres en la conformación de la mano de obra textil. Las diferencias en cuanto a la incorporación de uno y otro sexo pretenden ser contrastadas con el conjunto de la industria manufacturera, resaltando la preeminencia de la mano de obra en la gestación y desarrollo de la industria textil. Al mismo tiempo se pretende dar luz sobre la evolución diferencial de hombres y mujeres en este proceso, intentando avanzar en la idea de la “feminización” de la mano de obra textil.

V.1.1 Breve presentación de la Industria Textil

Con el desarrollo industrial de Europa en el siglo XIX creció la demanda de fibras para la industria textil, dinamizando la producción de lanas en los países periféricos. A esta demanda se sumó, durante la década del '60 de ese siglo, la interrupción de la producción algodonera de Estados Unidos durante la Guerra de Secesión.

Pasado este período, y habiendo retornado Estado Unidos al mercado de materias primas, los restantes países abastecedores de materias primas debieron enfrentar una crisis de sobreproducción y carencia de mercados donde colocar la misma. En este marco en nuestro país comenzaron a surgir intereses particulares que proclamaban la idea de crear una industria textil nacional capaz de procesar la materia prima aquí producida.

Finalmente, en 1897 esta idea se concretó con la instalación de la fábrica textil “La Victoria” de Lorenzo y José Salvo¹⁰⁶.

Posteriormente, adquiere esta rama un gran impulso con el advenimiento de la Primera Guerra Mundial. La paralización de la producción europea a causa de la guerra generó un mercado de exportación importante para los productos textiles del país que abastecieron no solo a países de América sino también a Europa.

Se convierte la década del '20 en la etapa visiblemente más conflictiva para la industria textil. Europa en paz y habiendo reconvertido su industria se lanzó a la recuperación de su antiguo mercado, del que había sido desplazada por Estado Unidos. Para ello las principales estrategias fueron devaluación monetaria y la colocación de productos a bajo precio.

“La industria nacional de tejidos de lana, que había experimentado un desarrollo extraordinario durante el período de la guerra europea, cayó en crisis después de la paz, por efecto de la competencia extranjera. La importación de paños y casimires que había sido de 769.424 kilogramos en el quinquenio 1915 – 1920, subió a 1:108.165 en el quinquenio 1921 – 1925. Y el Consejo Nacional de Administración resolvió dirigirse a la Asamblea General en demanda de medidas protectoras.

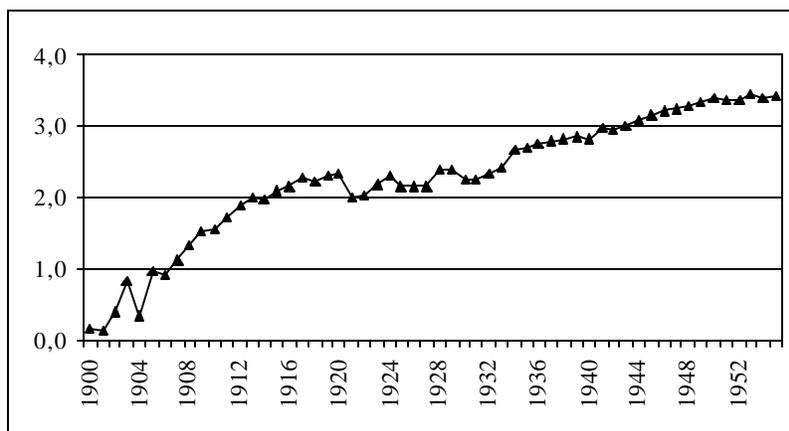
La competencia extranjera –decía en su Mensaje el Consejo Nacional- es tanto más gravosa cuanto que, como es notorio, el fabricante europeo estimula las exportaciones a precios inferiores al costo... Hay que computar también el desnivel a que dan origen nuestras leyes sociales sobre jornada, salario y seguro obreros. Y adviértase, finalmente, que los aforos y derechos generales a que están sujetos los paños y casimires extranjeros son los mismos que regían hace 40 años, salvo en lo que se refiere a algunos derechos adicionales...”¹⁰⁷

¹⁰⁶ Importa mencionar que el establecimiento textil más antiguo del país fue fundado en 1890, Fábrica Nacional de Alpargatas S.A., que realizó desde un primer momento el hilado y trenzado de yute, y quizás también el tejido de algodón para la fabricación de la lona.

¹⁰⁷ Acevedo, E.: *Anales históricos del Uruguay*, págs. 342 y 343.

Tal conducta afectó a una industria nacional que no era lo suficientemente competitiva como para hacer frente a esta política exterior. A esto debe sumarse el alto costo de la mano de obra que superaba en salarios a los obreros italianos o alemanes, con un costo de vida más alto que el europeo y con una jornada laboral de 48 horas semanales. Al mismo tiempo el costo de los edificios y maquinaria era \$ 40% más alto y el crédito era escaso¹⁰⁸.

Gráfico V.1: Índice del VAB de la Industria Textil.
1900 – 1955 (1913 = log 100)



Fuente: Cuadro XXXI del Anexo Estadístico.

Sería a partir de la segunda mitad de los '30 que la Industria Textil adquiriría su principal desarrollo. La sustitución de importaciones de productos textiles laneros se convirtió en un mercado alternativo para los productores de lana. En el quinquenio 1929–1933 se exportaron cinco millones de kilogramos de lana lavada y entre 1934 y 1938 esta cifra aumentó a más de 20 millones. Los principales compradores de productos textiles fueron Bélgica (36% del total), Alemania (24%) e Italia (20%)¹⁰⁹.

Pero no fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial que se incrementó la demanda de productos textiles para el mercado interno y el externo generando una reestructuración de la producción ganadera a favor del ovino. La producción destinada al consumo interno aumentó un 5.5% anual entre 1941/43 y 1953/55. En este mismo período el volumen de las exportaciones textiles laneras creció un 8% anual. El valor agregado de la Industria Textil exportadora se incrementó fundamentalmente por el tipo de producto procesado: tops, hilados y tejidos¹¹⁰.

Con respecto a la industria textil algodonera, su estudio debe hacer referencia a la evolución de la importación de hilados, en la medida en que la dependencia de esta para la

¹⁰⁸ **Morató, O.:** Memorandum La Industria manufacturera....

“En la industria de tejidos de lana extranjera, por ejemplo, el costo de la mano de obra empleada es extraordinariamente más bajo que el que paga la industria local...”

El costo de la vida en el Uruguay es muy elevado. Según apreciaciones que he recogido, nuestro país figuraría entre los de vida más cara. Es natural que los salarios deben responder a mantener el equilibrio de los gastos necesarios del obrero, y son, por lo tanto, también elevados...”

Nuestro país debe comprar al extranjero y en general al país competidor de la producción, las maquinarias y utensilios que son la base de la industria manufacturera. Esas máquinas vienen recargadas con comisiones de intermediarios, intereses y gastos que permiten asegurar, que en muchos casos las instalaciones resultan gravadas en 40% o 50% sobre las que ha podido realizar en su país el competidor...”

Es evidente que, desde el punto de vista del crédito bancario, la industria manufacturera nacional no ha sido tratada, en general, con las mismas consideraciones y preferencias de que son objeto el comercio y las explotaciones ganaderas... El informe de la Oficina Nacional de Trabajo dice al respecto: ‘En cuanto a otro inconveniente contra el cual debe luchar nuestro industrial para el normal desarrollo de su industria, lo constituye, según el clamor general, la restricción del crédito bancario, el cual, salvo excepciones a favor de industrias muy prósperas, es muy restringido y siempre mucho menor, en proporción, del que disfrutaban los comerciantes...’”

¹⁰⁹ **Jacob, R.:** Breve historia de la industria ..., pág. 112.

¹¹⁰ **Bértola, L.:** La industria manufacturera ..., pág. 187 y 213.

producción se mantuvo hasta principios de los años '30. A partir de allí comienza a caer la importación de hilado teñido y tejidos de algodón en favor de la compra de hilado no teñido y algodón en rama, lo que daría cuenta del incremento en la producción de hilados nacionales¹¹¹.

Terminada la Segunda Guerra Mundial, la Industria Textil enfrentó una grave crisis, por un lado en su comercio exterior, provocada por su especialización en productos hechos con lanas gruesas especialmente demandados por los ejércitos; por otro, en el mercado interno, por la liberalización del comercio que se promovió finalizada la guerra permitiendo un crecimiento significativo de los tejidos importados, duplicándose los mismos entre 1944/46 y 1947/49¹¹².

Para enmarcar estos últimos años analizados de la industria textil, puede resultar ilustrativo el balance realizado por la CIDE en torno a esta temática entre los años 1936-1960:

“...la industria textil uruguaya se orientó hacia una intensificación del uso del factor capital, tendencia que se explica por el costo elevado de la mano de obra en ese país y también por las facilidades de que goza la industria para importar maquinaria. Los datos analizados indican también que el aprovechamiento del capital ha deteriorado y que la relación del producto-capital fijo de la industria textil representa apenas un 42% de la del conjunto. En cambio, la capitalización del sector textil ha permitido mejorar las relaciones producto por obrero y producto por unidad de sueldos y salarios, que son superiores –aunque solo en pequeña magnitud (14 y 10% respectivamente)- al promedio del conjunto.”¹¹³

V.1.2 Hombres y Mujeres en la Industria Textil

“Cuando las fábricas abrieron sus puertas a la mujer esta vio en ellas la salvación y hasta casi una completa emancipación de la miseria..., no veía ella, víctima de su mismo afán de mejoramiento, que su entrada al taller originaba un brusco descenso en la recompensa y que su misma tarea, igual a la que desempeñaban los varones, no estaba igualmente pagada”¹¹⁴.

De los datos que se manejan para el estudio de la incorporación de obreros a la producción se ha podido comprobar, ya en anteriores apartados, que la Industria Textil, mantiene como característica relevante la participación de mujeres en proporciones muy superiores a la media del resto de la industria manufacturera.

En función de ello, se han tomado tres años para realizar un análisis comparativo de la evolución de hombres y mujeres dentro de la industria en general y de la rama textil en particular. Los resultados obtenidos parecen reafirmar la hipótesis que acompaña este trabajo, de la relevancia que tiene la mano de obra femenina en el conjunto de la industria textil.

Haciendo una breve presentación de la industria textil en el contexto de la Industria Manufacturera, encontramos que para el año 1919 el número de establecimientos ubicados dentro de la rama representaba el 2% del total de establecimientos industriales. Esta relación porcentual no varía sustancialmente a lo largo del período analizado, culminado con una representación del 3% para el año 1937¹¹⁵.

Por el contrario, la importancia de la industria textil en el total parece aumentar considerablemente al mirar la ocupación: los obreros textiles pasan de un 3% del total en 1919 a un 11% en el año 1937. Merece especial atención observar el ingreso a la rama textil de hombres y mujeres y comparar su dinámica con la que tiene lugar a nivel de la industria manufacturera en su conjunto.

Los hombres ocupados en la Industria Textil representaban en 1919 el 2% de los obreros

¹¹¹ **Bértola, L.:** *La industria manufacturera ...*, pág. 194, Cuadro VI.13.

**Estructura de las importaciones de algodón y productos de algodón
(porcentajes a precios corrientes)**

	1930	1936	1941 - 43
Algodón en rama	1.5	2.6	13.5
Hilado no teñido	5.5	26.4	67.1
Hilado teñido	37	32	11.6
Tejidos de algodón	56	39	7.8
Total	100	100	100

¹¹² **Bértola, L.:** *La industria manufacturera ...*, pág. 213.

¹¹³ **Cepal:** *La industria textil en América Latina ...*, pág. 24.

¹¹⁴ **Uruguay. Ministerio de Industria y Trabajo. Oficina Nacional del Trabajo:** *El trabajo de la mujer*, pág. 5.

¹¹⁵ Ver Cuadro XXI del Anexo Estadístico.

ocupados en el conjunto de la industria, cifra que aún se mantiene para el año 1923. En 1937 la representación de los obreros textiles pasó a ser de un 6% del total de hombres ocupados. En resumen, se triplica su participación entre 1919 y 1937.

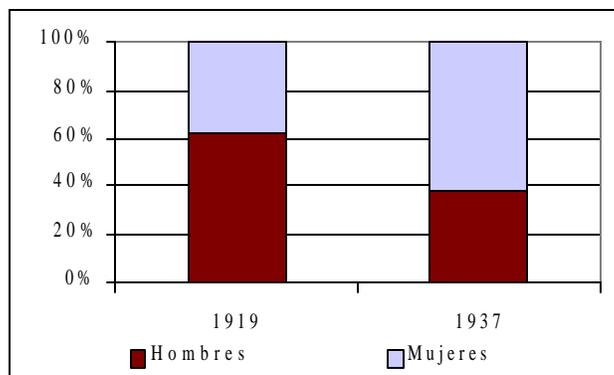
Las mujeres, sin embargo, ya mostraban para el año inicial de análisis un peso relativo superior al que tenían los hombres, incluso al final del período, representando el 7% de las mujeres ocupadas en la industria. Esta cifra se incrementa para el año 1923 llegando a un 12%. Por último, para el año 1937, el número de mujeres ocupadas en la industria textil representaba el 29% del total de mujeres dentro de la industria manufacturera. Esto implica que en el conjunto del período las mujeres de la industria textil multiplican por cuatro su participación en el total de la mano de obra femenina en la industria.

A partir de estas cifras pueden reafirmarse algunas constataciones:

- el número de establecimientos textiles no tuvo a lo largo de este período un peso significativo dentro del total de establecimientos en la industria manufacturera
- la industria textil como rama oferente de puestos de trabajo fue incrementando a lo largo del período su importancia en el conjunto de la industria manufacturera.
- las obreras textiles tuvieron dentro de las mujeres ocupadas en la industria más importancia que los obreros textiles en el conjunto de hombres ocupados en la industria.
- el incremento de las obreras textiles mostró un mayor dinamismo que el de los hombres en este período seleccionado.

Si consideramos ahora la industria textil en forma particular podemos apreciar el importante incremento en mano de obra incorporada que se produjo entre 1919 y 1937. La misma creció un 704% en el total del período, mostrando una tasa de crecimiento anual del 11.4%.

Gráfico V.2: Distribución de la mano de obra en la Industria Textil discriminada por sexo. Años seleccionados.



Fuente: Cuadro XX del Anexo Estadístico

Este incremento de la mano de obra recayó fundamentalmente en la gran incorporación de mujeres a la producción, las que mostraron un crecimiento en su participación del 15% anual. Sobre un total de 5565 nuevos puestos de trabajo, 1907 corresponden a incorporación de hombres y el resto, 3658, a incorporación de mujeres.¹¹⁶ Esto quiere decir que las dos terceras partes del crecimiento de la ocupación se explica por la mano de obra femenina.

Como puede verse en el Gráfico V.2 la distribución de hombres y mujeres, tomando dos momentos en el tiempo, parece invertirse. Para el año 1919 los hombres ocupados en la industria textil representaban el 62 % del total de obreros; para el año 1937 eran las mujeres quienes representaban el 62%. No parece casual que, en el marco del período de mayor incertidumbre para la rama textil, como claramente lo muestra el Gráfico V.1, sea la incorporación de mano de obra femenina una de las estrategias adoptadas para sobrellevar la misma.

¹¹⁶ Ver Cuadro XXII del Anexo Estadístico.

V.2. Empresas textiles

Si bien hemos establecido hasta el momento una serie de generalizaciones en cuanto a la participación diferencial de hombres y mujeres en la rama textil, un estudio “de caso”, que intente dar cuenta de la evolución de trabajadores y trabajadoras en su incorporación a las fábricas puede resultar aun más esclarecedor.

Atendiendo a la importante restricción con la que ha luchado este trabajo, en el sentido de la falta de datos que den cuenta de los desempeños dispares de hombres y mujeres en el mercado laboral, se toman los Archivos de dos empresas textiles para analizar en ellas el tema de nuestro interés.

Los datos analizados cubren desde la década del '20 hasta finales de los cuarenta, abarcando así distintos escenarios de desarrollo de la industria textil, pero también de la mano de obra ocupada en la misma. Sin embargo, ambos archivos utilizados no cubren los mismos períodos, lo que limita la posibilidad de realizar comparaciones.

V.2.1 Sobre las fuentes

Los archivos analizados en este capítulo pertenecen a dos empresas textiles por un lado, la firma Campomar & Soulas¹¹⁷ y por otro, la firma Martínez Reina.

En la primera de ellas se analizará para la década del '20 a la fábrica La Nacional, ubicada en la zona del Paso Molino en Montevideo. Para las décadas del '30 y '40 se utilizan datos de La Industrial, ubicada en Juan Lacaze, departamento de Colonia; cabe mencionar que en esta última fábrica también se obtuvieron algunos datos de la década anterior, 1921 y 1924.

El análisis de esta firma estará fundamentalmente concentrado en el último establecimiento, dada su importancia en el número de obreros (456 en 1930 y 1.881 en 1951), así como su permanencia en el tiempo (desde 1905 hasta 1998).

Las variables salario y mecanización, utilizadas para este análisis, serán consideradas como valores agregados de la firma en cuestión, incluyendo las seis empresas que la componen.

El otro archivo utilizado es el de la firma La Aurora, ubicada en la zona de La Teja, Pueblo Victoria en el departamento de Montevideo. Esta firma, mantuvo a lo largo del tiempo un número de obreros inferior al de Campomar, si bien su participación en la industria textil fue de importancia, así como también su colaboración en la creación de un entorno fabril o industrial que caracteriza hasta nuestros días la zona en la que estaba ubicada.

Para esta firma se cuenta con datos de la evolución de la masa de obreros ocupados en la misma durante las décadas del '20 y '30, pudiendo realizarse un seguimiento de la desigual participación de hombres y mujeres así como también de las tareas realizadas por ambos grupos.

La temática salarial no podrá tratarse específicamente para esta firma dado que no se cuenta con datos de salarios para los obreros. Al no formar parte de este período de estudio los “Consejos de Salarios”, instancias de negociación colectiva donde las firmas se comprometían a mantener niveles salariales semejantes para hombres y mujeres, no pueden utilizarse los datos de masa salarial de Campomar para realizar generalizaciones y/o comparaciones entre las firmas.

En función de los datos a los que se accede, se intentarán establecer algunas relaciones entre la firma La Nacional y La Aurora para la década del '20 y de la última y La Industrial para la década del '30, en lo que a decisiones empresariales se refiere, criterios en la incorporación de mano de obra y evolución de las actividades calificadas y no calificadas de los operarios respectivos.

V.2.2 Las Empresas y sus Obreros

La caracterización de las firmas estudiadas se basa en la utilización de una serie de variables las que, aplicadas a los desempeños individuales, intentan dar cuenta de la importancia relativa que la mano de obra ocupada tuvo para el desarrollo de la Industria Textil.

A nivel agregado hemos visto hasta el momento que la tendencia de la mano de obra

¹¹⁷ Atendiendo a la sugerencia de la investigadora María Camou, quien ha analizado previamente dicha empresa en su trabajo “*La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar & Soulas (1920 – 1949)*”, se asume de aquí en más como criterio la denominación Campomar, no mencionado en tal sentido apellidos como Salvo o Soulas e incluso el nombre CYSSA.

femenina en la industria textil es al crecimiento. Como ya vimos, la incorporación de las mujeres a la producción entre los años 1919–1923 y 1923–1937, creció un 13% y 15% anual en cada período, respectivamente.

El interés que motivó este estudio fue corroborar esta tendencia de crecimiento de las mujeres en la industria, por un lado cubriendo el período que los datos agregados permiten comparar, es decir la década del '20. Por otro lado, intentando dar uso a los archivos disponibles de La Aurora y Campomar.

Se intenta, más concretamente, responder si ¿necesariamente la tendencia es al crecimiento en la participación femenina en la mano de obra? ¿O estas mediciones que dan cuenta de su creciente participación están siendo “alteradas” por hechos que sucedieron al interior del período y que un análisis estático comparativo puede no recoger?

La temática de interés es abordada desde tres perspectivas. En primer lugar se analiza la incorporación de mano de obra femenina en función de los obreros ocupados en las distintas fábricas antes mencionadas.

Un segundo paso añade el salario como posible variable explicativa en la diferencial participación de hombres y mujeres en la producción.

Una tercer variable explicativa será la incorporación de maquinaria a la industria como posible medidor de la sustitución de la mano de obra por tecnología, intentando dar cuenta del sector obrero más afectado por dicho proceso. A este análisis se incorpora la calificación de los obreros, buscando identificar la incidencia de la mecanización en el grado de especialización de la mano de obra utilizada.

V.2.3.1 Los obreros en las fábricas

La participación de mujeres en la industria textil ha sido considerada como una condición natural que caracteriza a esta rama manufacturera. Se ha mencionado ya que

“la palabra hilar parece indicar una tarea femenina, ‘hila la lana y guarda la casa’ decían ya los antiguos romanos refiriéndose a las virtudes de sus mujeres. Hilar fue un trabajo femenino y se convirtió más tarde en producción artesanal e industrial. Los orígenes y las destrezas requeridas para su desempeño explican quizá el alto número de mujeres en la rama textil.”¹¹⁸

Esta visión es compartida por los propios obreros que la componen, los que dejan ver en sus apreciaciones el importante rol de las mujeres textiles. Así lo expresa el dirigente textil Héctor Rodríguez:

“Nosotros en textiles siempre resistimos la creación de comisiones especiales, si somos el sindicato más importante de mujeres y jóvenes del país; se le abrían lugares, no había problemas, no se hacía diferenciación y había un considerable respeto”¹¹⁹

Sin embargo, la realidad observada a través de los archivos de las empresas en estudio, muestra situaciones bien dispares para hombres y mujeres.

La participación de las mujeres en la producción muestra variaciones en el tiempo, tal como puede apreciarse en el Gráfico V.3. Estas variaciones pueden responder a una serie de factores asociados a la dinámica empresarial de cada una de las firmas estudiadas. Sin embargo, a simple vista la primera constatación que puede realizarse es que, más allá del número real de operarios que unas y otras hayan tenido en el tiempo, la tendencia invariable en ambas empresas es a la caída en la participación femenina.

Para el caso de la fábrica La Aurora, el nivel de participación de las mujeres a lo largo de los veinte años estudiados varió de un 80% en 1920 a un 60% en 1940. Esta caída no puede sin embargo ocultar que las mujeres tuvieron un decisivo nivel de incidencia en la mano de obra ocupada.

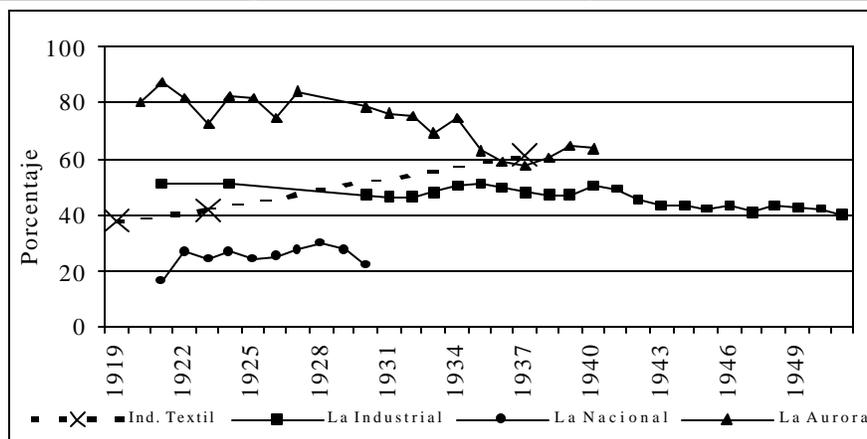
No ocurre lo mismo en La Nacional, donde la participación de las mujeres muestra un comportamiento mucho más limitado al antes observado, si bien el período analizado no supera una década. El número de obreras se mantuvo por debajo de los hombres, en niveles que promediaban el 25%.

¹¹⁸ Sapriza, G.: *Hilando una historia*, pág. 3.

¹¹⁹ Testimonio de Héctor Rodríguez tomado del libro de Graciela Sapriza *Memorias de rebeldía*, pág.250.

La Industrial, por su parte, se ubica en un nivel intermedio entre ambas fábricas. La participación de las mujeres durante la década del '20 fue de más del 50% de los obreros. Sin embargo esta tendencia, continuando el comportamiento de las dos fábricas anteriores, parece ser descendente. Al comienzo de la década del '30 las mujeres eran ya menos de la mitad en el total de los obreros ocupados, pasando a representar un 40% para fines de la década del '40.

Gráfico V.3: Participación femenina en la mano de obra de las distintas empresas y en la Ind. Textil en general.



Fuente: Cuadro XXIII del Anexo Estadístico

Puede decirse para esta fábrica en particular que, si bien la tendencia también fue a la caída en los niveles de incorporación femenina a la industria, su participación mantuvo una relación más estrecha con los niveles de participación masculina. Existe en este caso un momento de crecimiento relativamente sostenido de incorporación de mujeres a la industria, ubicado entre los años 1932 y 1935, a partir del cual las obreras comienzan a descender; salvo “atípicos” momentos como el año 1941, que no impiden que el nivel de descenso varíe.

Si comparamos estos resultados con los datos agregados encontramos que no existe una correspondencia entre el crecimiento de la mano de obra femenina en el total de la industria y el descenso de la misma observado en cada fábrica durante la década del '20. Las mismas parecen compartir un patrón en el ingreso de obreras que da cuenta de un mayor nivel de participación en los primeros años de la década, mostrando luego una drástica caída de la incorporación de mujeres con respecto a los hombres.

Atendiendo a los datos obtenidos para estas fábricas, solo para La Nacional encontramos una justificación interna de la caída en la participación de las mujeres a partir de mediados de la década del '20. La misma pudo responder a la desaparición de una serie de secciones que incluían mayoritariamente mano de obra femenina, como “preparación”, “clasificación”, “peinaduría”, “hilatura”, y “dobladoras”, respondiendo a una reestructura de la firma Campomar ya desde la temprana década del '20 con el objetivo de trasladar estas actividades a La Industrial, centralizando allí el proceso de fabricación. Importa recordar que la fábrica La Nacional a partir del año '36 se convierte en un depósito de la empresa, abandonando definitivamente la producción.

Podemos sin embargo, encontrar una posible interpretación a la caída en la incorporación de mujeres si fijamos nuestra atención en el desempeño de la Industria Textil en general durante este período.

Como muestra el Gráfico V.4 la rama en estudio sufrió, desde finales de la Primera Guerra Mundial hasta mediados de la década del '30, una serie de oscilaciones en su crecimiento. El período bélico resultó favorable para la Industria Textil, la que mantuvo un crecimiento anual del 13%.

Finalizada la Primera Guerra Mundial y habiéndose restaurado las condiciones para el comercio la producción nacional volvió a enfrentarse a la competencia extranjera.

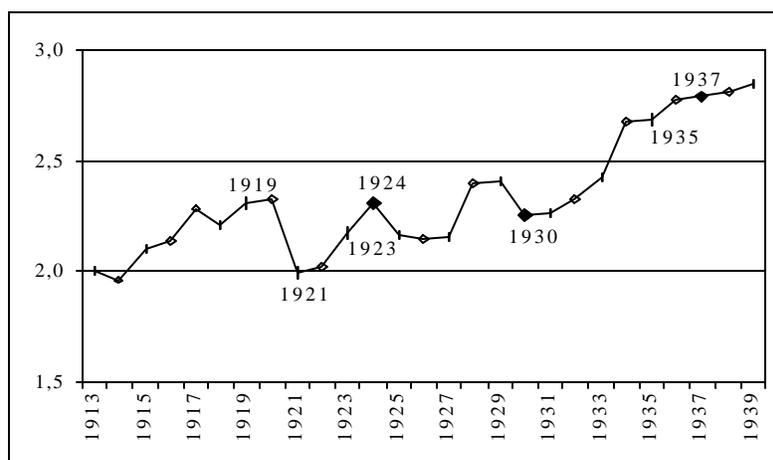
“La industria textil en general...adquirió gran desarrollo en el país especialmente con motivo de la guerra europea. La paralización de los grandes centros manufactureros de Europa fue lo que vino a favorecer el incremento de nuestras fábricas que empezaron entonces a exportar productos con destino a las naciones de América y aún para algunos países

europesos. Y la verdad sea dicha, que esta industria –en lo que respecta a los ramos de casimires y telas de lana y algodón,- se ha desarrollado en el país sin contar con una protección oficial que implique una defensa eficaz contra la competencia de los productos similares extranjeros”.¹²⁰

En este contexto, se logra cierta mejora hasta 1924, para caer nuevamente en otra fase negativa. Entre 1924 y 1929 la industria textil crece a un 4.2% anual recuperando así el nivel anterior a la crisis.

Cuando la Gran Depresión impacta en nuestro país, nuevamente el sector textil sufre las consecuencias de la crisis económica. Para el caso de la lana, los precios internacionales mostraron un marcado descenso entre 1928 y 1931, aumentando luego en forma sostenida hasta 1937. Por su parte la producción de lana descendió afectada por la caída de los precios, alcanzando el mínimo en el año 1934¹²¹.

Gráfico V.4: Índice del Valor Agregado Bruto de la Industria Textil. 1913 – 1939 (1913 = log 100).



Fuente: Cuadro XXX del Anexo Estadístico.

De aquí en más la tendencia parece ser indiscutiblemente de crecimiento, si bien debe destacarse el favorable desempeño del sector durante la Segunda Guerra Mundial, cuando la tasa de crecimiento anual fue del 12.3%.

Si comparamos estos datos con el desempeño de la mano de obra femenina en la Industria Textil, claramente puede verse que los períodos de crisis coinciden con los momentos de mayor incorporación de mujeres a las fábricas. De esto dan cuenta las tres fábricas analizadas aquí.

La Aurora, entre 1920 y 1940, evidencia un descenso de los niveles de participación de las mujeres en la mano de obra, pasando del 80% del total de obreros al 60%. Pero desde 1920 y hasta 1927 mantiene un 80% de participación promedial de la mano de obra femenina, lo que permite suponer que, en tanto el sector enfrentaba una coyuntura desfavorable, priorizó la importancia relativa de las mujeres dentro de la fábrica. (Ver Gráfico V.1). Al interior de esta cifra existen naturalmente oscilaciones, que parecen, no obstante, coincidir con las que sufre la propia Industria Textil.

La Industrial, a lo largo del período analizado muestra, a diferencia de las otras dos fábricas, un nivel de participación femenina que oscila siempre entre el 40% y 50%. Sin embargo, solo nos brinda una información parcial de lo que sucedió en su desempeño a lo largo de los '20. Considerando los pocos datos que tenemos, vemos que el nivel de participación femenina entre 1921 y 1924 era del 51% en el total de los obreros ocupados, con una leve tendencia decreciente. (Ver Gráfico V.3.)

Posteriormente, coincidiendo con la crisis de los '30 puede verse un nuevo incremento en la participación femenina en la mano de obra, alcanzando niveles superiores al 50%. De aquí en

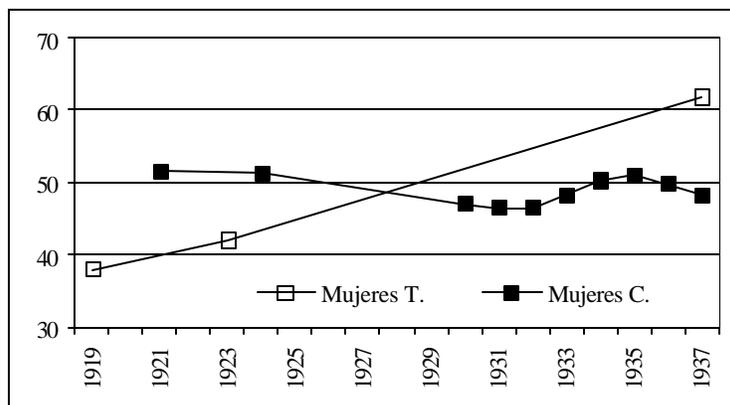
¹²⁰ Quinteros Delgado, J. C.: *La industria y el Estado*, pág. 98.

¹²¹ Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 57–58.

“...El stock ovino se redujo –en buena parte por la mortandad producida en 1932– en casi tres millones y medio de cabezas entre 1930 y 1935”.

más la tendencia parece indicar la disminución en el peso relativo de las mujeres en la fábrica, mostrando hasta 1951 un nivel no superior al 43% de participación, salvo situaciones que parecen ser coyunturales como 1940.

Gráfico V.5: Participación femenina en la Industria Textil y en La Industrial (Valores porcentuales)

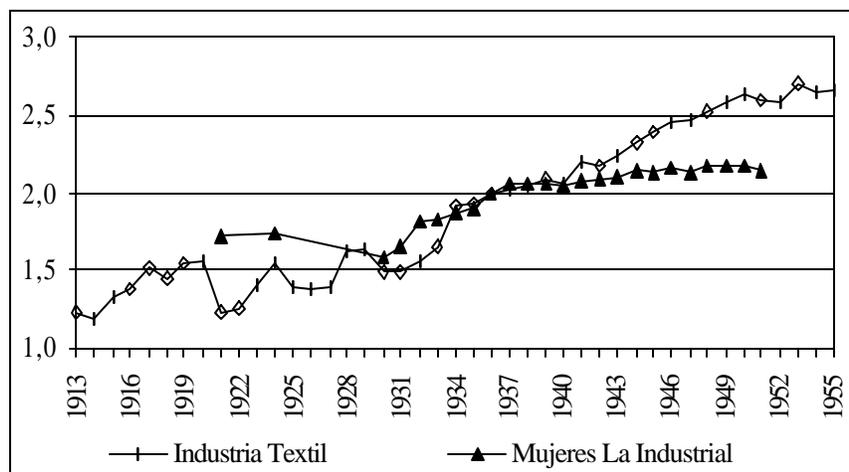


Fuente: Cuadros XXI y XXIII del Anexo Estadístico

Si este apartado intenta describir la dinámica en la incorporación de obreros en estas empresas, en relación con el desempeño económico de la industria textil en general, estas coincidencias en empresas tan dispares en tamaño parecen estar sugiriendo que existieron elementos ajenos a las estrategias individuales que marcaron las decisiones empresariales en la toma de empleados.

Como muestra el Gráfico V.5, el comportamiento de La Industrial, en cuanto a la incorporación de mano de obra femenina, parece arrojar luz sobre el comportamiento al respecto de la Industria Textil en general. A partir de los datos observados, la tendencia general pudo no haber sido de crecimiento en el número de mujeres con respecto a los hombres, más bien los puntos tomados como información a nivel agregado coinciden con momentos "atípicos" en el sector.

Gráfico V.6: Índice del Valor Agregado Bruto de la Industria Textil y de la incorporación de mujeres en La Industrial (1936 = log.100)



Fuente: Cuadros XXIII y XXXI del Anexo Estadístico.

Entre 1919 y 1923, dadas las condiciones críticas antes planteadas, es de esperar que las mujeres crecieran a un 13% anual. Por otro lado entre 1923 y 1937 la rama se mantuvo en una fase crítica y ambos años representaron además momentos de recuperación de las mismas, en el último en forma aparentemente definitiva. En tal sentido un análisis estático, que paralice la realidad de la industria textil en dos momentos en el tiempo, pueden llevar a erróneas interpretaciones.

Dada la restricción de datos agregados, el desempeño de La Industrial puede contribuir a la afirmación de que el comportamiento del sector, en cuanto a la toma de personal, no fue tan lineal y que la incorporación de mujeres acompaña el impacto de las crisis, como lo muestra el Gráfico V.6, en la misma medida que disminuyó cuando las crisis cedieron.

Este hecho intentará ser enriquecido por la incorporación de otras variables explicativas de este proceso.

V.2.3.2 ¿El salario tiene sexo?

Una segunda variable de interés, para analizar las diferencias en el trabajo de los obreros, es tomar el desempeño del salario como factor explicativo del crecimiento o caída en la participación, en este caso, de la mano de obra femenina en la industria.

El tema salario ha merecido siempre particular tratamiento cuando el mismo vincula la dispar remuneración de hombres y mujeres en un lugar de trabajo. A juicio del Poder Ejecutivo:

“...el trabajo de la mujer consiste en forma muy apreciable en realizar tareas propias o específicas de la mujer, y en tal caso, el problema de la equiparación de salarios no se plantea y deja paso al de la justa valoración y jerarquía de sus esfuerzos y función social e industrial...”¹²²

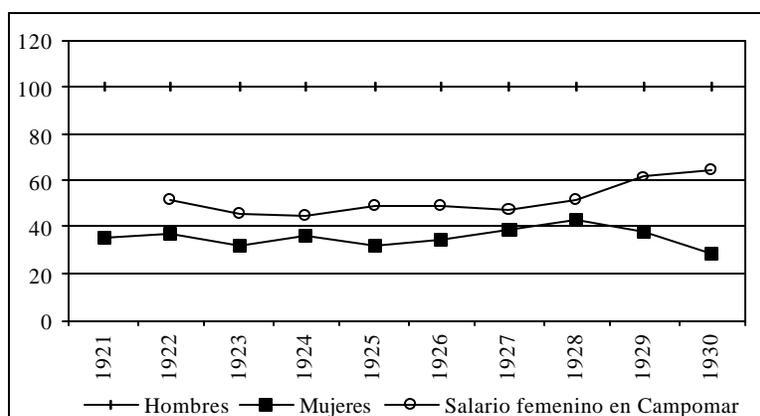
Si nos detenemos en las decisiones empresariales en torno al tema, encontramos que incluso hasta nuestros días el valorar equitativamente el trabajo femenino y masculino, así como la equiparación salarial que de ello surge, encuentra detractores:

“La creencia en que los sexos son idénticos ha conducido a cierto número de políticas de dudoso tino y efectividad. Se ha presionado a las empresas para que eliminen las disparidades estadísticas entre su fuerza de trabajo, incluso al precio de perder productividad...”¹²³

A lo largo del período elegido para este análisis encontramos que el trabajo femenino y su nivel salarial mostraron tendencias diversas. Si enmarcamos este proceso en el entorno de la situación nacional, encontramos que la década del '20, luego de superada la crisis de posguerra, muestra un incremento sustantivo en el Salario Real del 2% anual entre 1922 y 1930. Para la posterior década y a partir del año 1933 esta situación se invierte mostrando una caída del 2% anual hasta 1940.

Dada la restricción de los datos, como antes mencionáramos, el análisis comparativo de salarios y evolución en el empleo femenino dentro de la fábrica puede verse tan solo en la firma Campomar; más aún, el índice de salarios del que se dispone pertenece a La Industrial, abarcando el período 1922 – 1951.

Gráfico V.7: Análisis comparativo del salario femenino en Campomar y de la evolución en la participación de las mujeres en la fábrica La Nacional. (Salario masculino en Campomar y hombres en La Nacional = 100)



¹²² Uruguay. Registro Nacional de Leyes y Decretos Consejo de Salarios. Se fijan normas para la remuneración del trabajo femenino. Ministerio de Industria y Trabajo. Montevideo, Diciembre 14 de 1945. Extraído del Registro Nacional de Leyes y Decretos del año 1945.

¹²³ Browne, K.: Trabajos distintos. Una aproximación evolucionista ..., pág. 103.

Fuente: Cuadros XXIII y XIV del Anexo Estadístico.

Sin embargo, puede aventurarse, en primer término, un análisis comparativo de la evolución de las mujeres en la fábrica La Nacional y los salarios de La Industrial para la década del '20. Importa sí tener presente que los salarios en La Industrial, mantuvieron niveles más bajos que las restantes fábricas por su ubicación en el interior del país.¹²⁴

Tomando en consideración estas restricciones, si comparamos el comportamiento en la incorporación de mujeres a La Nacional entre 1922 y 1930, con la evolución del salario percibido por las mujeres en relación a los hombres en la Industrial, los resultados muestran tendencias inversas.

Los datos manejados para La Industrial, parecen acompañar esta tendencia general, antes mencionada, de mejoras en los salarios percibidos por sus obreros en general y por las mujeres en particular. Sin embargo, esta suba en los niveles de ingreso parece afectar negativamente al empleo femenino en La Nacional, fundamentalmente en los tres últimos años de la década.

Si bien el número de mujeres a partir del año 1922 cayó drásticamente, debido a la eliminación de una serie de secciones en la fábrica La Nacional, a partir de allí la disminución en el número de obreras es acompañado por un aumento en el salario femenino.

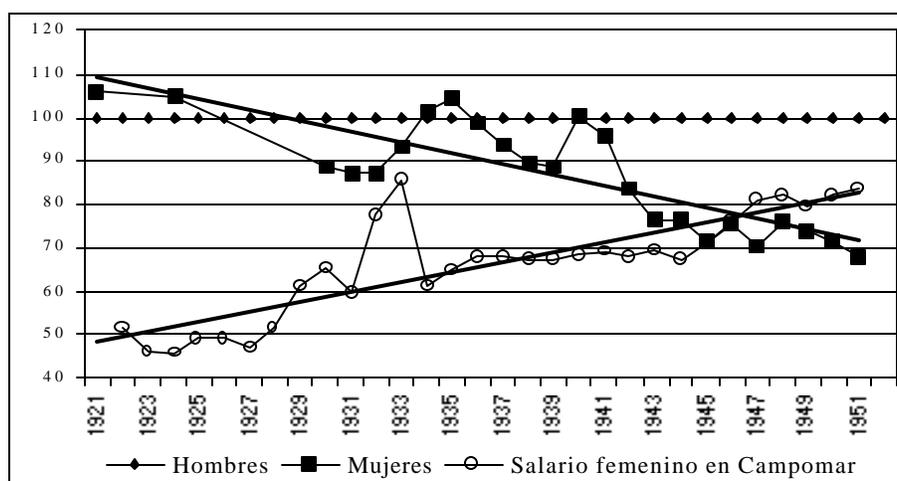
Para el total de años considerados en La Nacional, de 1922 a 1930 el índice de participación de las obreras con relación a los obreros muestra una caída anual del 3%; inversamente, el salario percibido por las obreras en relación a los obreros muestra una tasa de crecimiento anual del 3%. Para los últimos tres años en particular la incorporación de obreras decayó un 13% anual, en tanto que el salario femenino se incrementó un 8% anual.

Tales resultados permiten suponer que, en esta etapa caracterizada por un relativo mejoramiento en el desarrollo industrial, traducido, entre otras cosas, en mejoras salariales para los obreros, tuvo como contrapartida un retroceso en la incorporación de mujeres a la producción, al menos para la fábrica en estudio.

Si tomamos para este período los datos de La Aurora, observados en el Gráfico V.3, podemos ver que la participación de las mujeres dentro de la empresa transita por un momento de mucha inestabilidad, si bien la tendencia parece ser también a la caída en la participación femenina.

Para el caso particular de La Industrial el análisis de la relación puestos de trabajo/salarios requiere menos supuestos, en la medida que ambos son el resultado de los datos extraídos del Archivo de Campomar.

Gráfico V.8: Análisis comparativo del salario femenino en Campomar y la incorporación de mujeres en La Industrial
(Salario masculino en Campomar y hombres en La Industrial = 100)



Fuente: Cuadros XXIII y XXIV del anexo estadístico.

Como muestra el Gráfico V.8 aparecen distintos escenarios en esta relación trabajo femenino/salario. Una primera etapa puede identificarse entre 1921 y 1930. En la misma la evolución del salario femenino en la fábrica La Industrial parece coincidir con la evolución del

¹²⁴ Información suministrada por la investigadora María Camou.

Salario Real, el que mantiene incluso su ritmo de crecimiento hasta el año 1933. En este contexto la incorporación de mujeres a la fábrica parece mostrar una tendencia decreciente.

A partir de esos datos puede inferirse que el aumento en el salario percibido por las mujeres en relación con el de los hombres, desestimuló la preferencia empresarial por la contratación de mujeres. No obstante, si consideramos la década de crisis vivida en los '20, con la brecha salarial entre hombres y mujeres para estos mismos años, parece acertado considerar a la mano de obra femenina como un factor abaratorador de los costos productivos.

El salario femenino cae drásticamente en el año 1934, momento en el que, si bien las implicancias no pueden considerarse inmediatas, la participación femenina adquirió un nuevo impulso. El número de obreras superó los niveles de participación masculina en la producción, hecho que no volverá a repetirse a lo largo de este período de estudio. La tasa de crecimiento alcanzada por la participación femenina entre 1932 y 1935 es del 6% anual; para igual período el salario femenino sufre una caída en igual proporción, representando en su punto máximo una diferencia salarial casi del 40% entre hombres y mujeres.

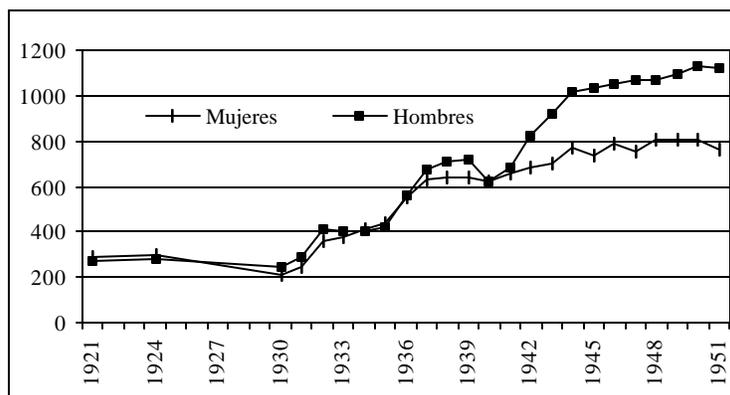
En este sentido, los datos parecen indicar que, la incorporación de mujeres responde a un momento en que la mano de obra femenina resulta una inversión “menos costosa” que la masculina.

Sin embargo, el Gráfico V.8 permite ver también que no solo la participación femenina aumenta a partir de los años '30. La tasa de crecimiento de la mano de obra masculina entre 1930 y 1937 es del 16% anual, lo que puede encontrar su explicación en la tendencia a la baja que tuvieron el total de salarios percibidos por los hombres. De esta manera esa parcial reducción de la brecha salarial entre hombres y mujeres en estos años se puede explicar por una reducción del salario masculino y un aumento del salario femenino. El salario percibido por los hombres entre 1931 y 1933 cae un 3% anual, en tanto que el femenino se incrementa un 16% anual, para caer ya al año siguiente un 17%.

A partir del año 1935 y hasta el año 1946, la tendencia general es a la caída en la participación de las mujeres, mostrando un descenso del 3% anual. El salario en tanto mantiene un crecimiento anual del 1% anual en relación al de los hombres lo que ubica la diferencia salarial entre hombres y mujeres en el entorno del 30%.

De este análisis, se separa el año 1941 con un comportamiento atípico que, si bien no logra alterar la tendencia decreciente de los posteriores años, merece ser considerado. A este momento del tiempo no le cabe como factor explicativo una disminución en el nivel salarial que promueva, como en casos anteriores, un aumento en la participación de las mujeres.

Gráfico V.9: Mano de obra masculina y femenina en La Industrial (Valores absolutos)



Fuente: Cuadro XXIII del Anexo Estadístico.

En tal sentido puede resultar más esclarecedor recordar que ya se mencionó oportunamente como entre 1939 y 1943 el producto industrial de la rama textil se expandió a una tasa del 10% acumulativo anual, siendo su incremento particularmente importante en 1941.¹²⁵ Este hecho era explicando fundamentalmente gracias al aumento de las exportaciones de productos textiles

¹²⁵ Ver página 42.

(hilados y tejidos comienzan a exportarse en 1941) y especialmente, la sustitución en gran escala de hilados de algodón, que hasta entonces se importaban. Estos hechos pudieron afectar la composición de la mano de obra de La Industrial, específicamente por el aumento en las importaciones que pudieron verse reflejadas en una necesidad puntual de incorporar mano de obra.

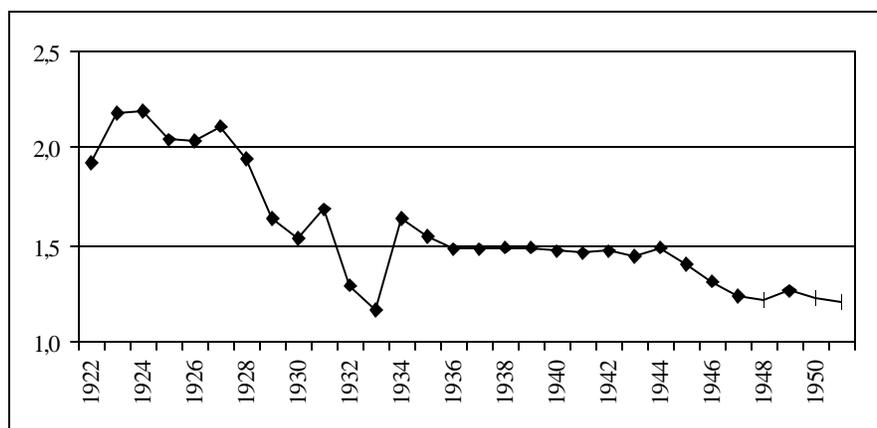
Este comportamiento en la incorporación de mujeres, fundamentalmente en la segunda mitad de la década del '30, puede ser relacionado con lo que sucede en la empresa La Aurora. En ésta, si bien no contamos con datos sobre salario de los empleados, ya habíamos identificado en el Gráfico V.3 una tendencia a la caída relativa en la participación de las mujeres, lo que da cuenta de una rápida sustitución de la mano de obra femenina por la masculina.

Los pocos datos que manejamos para esta firma evidencian una gran diferencia en el salario percibido por hombres y mujeres. A partir de 1930 el libro de jornales de La Aurora comienza a registrar las distintas categorías laborales y el salario de hombres y mujeres en las mismas. De un total de 328 obreros, trabajaban 280 mujeres y 48 varones; el salario percibido por cada uno en función del puesto que ocupaban oscilaba entre \$80.02 y \$62.40 para los hombres y entre \$40.80 y \$14.10 para las mujeres.¹²⁶

Las notorias diferencias salariales de esta época dan sobradas razones para comprender la preeminencia de la mano de obra femenina. Sin embargo, en este apartado podríamos inferir que en esta empresa también pudo pesar, en el largo plazo, el costo salarial de la mano de obra femenina en el sentido de que al ir disminuyendo la brecha salarial entre hombres y mujeres la opción de la empresa haya sido incorporar un número mayor de hombres. Ciertamente, estas afirmaciones solo pueden representar supuestos dado la carencia de datos al respecto.

Por último, en La Industrial a partir de 1944, la relación inversa mano de obra femenina/salario se da ahora en favor de este último. Si a comienzos de la década del '30 un menor salario motivó el aumento en la mano de obra femenina; ahora el aumento del salario femenino en relación al masculino en un 3% anual, parece generar una disminución de la participación de las mujeres en la fábrica en un 2% anual. Como consecuencia, una disminución de la brecha salarial de hombres y mujeres, que ubicaba a estas últimas en un 20% de diferencia, tiene como contrapartida que la mano de obra femenina se sustituya por la masculina.

Gráfico V.10: Ratio de salarios hombres / mujeres. (1922-1951)



Fuente: Cuadro XXVI del Anexo Estadístico

Esta situación se da en el marco de una creciente preocupación por parte del elenco político de la época por el nivel de vida de la clase trabajadora. Ya en 1939, el Poder Legislativo designa la creación de una Comisión Investigadora sobre Condiciones de Vida, Salario y Trabajo de la Clase Obrera, la que daría origen en 1943 a la ley de Consejos de Salarios.¹²⁷ Esta comisión, para el caso particular de la industria textil estudió un conjunto de establecimientos en los que trabajaban un total de 5.312 obreros. En lo concerniente al salario percibido por hombres y mujeres, más allá de ser operarios calificados o no, el salario femenino era más bajo en desproporción al percibido por los hombres con igual jerarquía¹²⁸.

¹²⁶ Sapriza, G.: *El mundo del trabajo...*, pág. 15.

¹²⁷ Uruguay. Poder Legislativo. Cámara de Representantes: *Moción para que con fines de legislación, se nombre una Comisión Investigadora ...* 17 de Abril de 1939.

¹²⁸ Uruguay. Poder Legislativo. Cámara de Representantes: *Dictamen de la Comisión Investigadora*

Como resultado de estas investigaciones y poniéndose en marcha los Consejos de Salarios en el año 1943¹²⁹, para el trabajo específico de las mujeres se planteó que:

“... la solución más oportuna y conveniente,..., está precisamente y a juicio del Poder del Poder Ejecutivo, en seguir una política a la vez justa y cautelosa que mida con exactitud en cada industria las razones y consecuencias de una equiparación que no desplace bruscamente a la mujer de las tareas no específicas así como las razones y consecuencias de un desnivel muy grande que perjudique las perspectivas del trabajo del varón, desplazándolo por una mano de obra escasamente remunerada...”¹³⁰

A esta valoración del trabajo femenino como posible elemento abaratorador de costos productivos, que tenga como consecuencia el desplazamiento de los hombres del mercado de trabajo, descartando el uso de una mano de obra más valorizada agregan que:

“...en la acción de los Consejos de Salarios resulta conveniente que, en el caso de las tareas comunes a hombres y mujeres, no exista una diferencia muy acentuada y se logre, también una cierta uniformidad en las resoluciones. Para lograrlo cree necesario el Poder Ejecutivo dejar establecido que esa diferencia no excederá de un veinte por ciento...”¹³¹

Esta cifra adjudicada como “justa” a la diferencia salarial de hombres y mujeres, aún realizando la misma tarea, fue la alcanzada por La Industrial en los últimos años de la década del '40. (Ver Gráfico V.10) Las mujeres, que a comienzos de la década del '20 sufrían un 40% de diferencia salarial, ahora alcanzaron una diferencia del 20%, como la ley estableció¹³².

Para sintetizar esta temática salarial aparecen dos reflexiones, distantes en el tiempo y en el mundo, pero que parecen resumir la valoración social que el trabajo femenino tiene. Por un lado el Poder Ejecutivo en 1945, promotor de un modelo político de corte reformista y seguidor de una política de distribución progresiva del ingreso plantea:

“...el trabajo de la mujer representa la satisfacción de una necesidad nacional y una esforzada y necesaria contribución al sostenimiento de las familias de la clase obrera y de la clase media. En tanto, el trabajador varón adulto, por regla general es jefe de familia...”

Por otro lado, un nuevo enfoque a la vieja Teoría Evolucionista resalta el papel “privilegiado” de la mujer en el abanico de oportunidades:

“Resulta irónico que las feministas se aferren al argumento de la falta de elección, puesto que las mujeres tienen una gama mucho mayor de opciones que los hombres en lo relativo a familia/trabajo. En tanto que la trabajadora, una mujer puede elegir ser ‘fundamentalmente profesional’, tener ‘carrera y familia’, trabajar a media jornada o bien ser exclusivamente ama de casa; todas estas opciones son socialmente respetables. Por otra parte, los hombres tienen bien pocas opciones. Se espera que sean trabajadores a jornada completa que, en la mayor parte de las circunstancias, sean los principales proveedores del pan de la familia”¹³³

sobre vida... 17 de Marzo de 1941.

¹²⁹ Se promulga la Ley de Consejos de Salarios el 12 de Noviembre de 1943.

¹³⁰ **Uruguay. Registro Nacional de Leyes y Decretos. Consejo de Salarios. Se fijan normas para la remuneración del trabajo femenino.** Ministerio de Industria y Trabajo. Montevideo, Diciembre 14 de 1945. Extraído del Registro Nacional de Leyes y Decretos del año 1945.

¹³¹ **Uruguay. Registro Nacional de Leyes y Decretos. Consejo de Salarios. Se fijan normas para la remuneración del trabajo femenino.** Ministerio de Industria y Trabajo. Montevideo, Diciembre 14 de 1945. Extraído del Registro Nacional de Leyes y Decretos del año 1945.

¹³² A los efectos de destacar el cumplimiento de parte de Campomar de esta reglamentación resulta importante hacer algo de historia de este proceso. En el decreto del 21 de abril de 1944 se aprobó la clasificación por grupos de actividades propuestas por el Consejo Superior de Trabajo, a los efectos previstos por el artículo 6° de la ley del 12 de Noviembre de 1943. De acuerdo a esta clasificación la Industria textil era comprendida en el Grupo Número 6.

Un decreto posterior, de fecha 21 de Julio de 1944, de acuerdo a lo previsto en el artículo 2° de la anterior ley -que facultaba al Poder Ejecutivo a subdividir los grupos si así lo aconsejaban las circunstancias-, dividió este grupo en cinco grupos, a partir de los cuales la firma “La Industrial” de Juan Lacaze pasaría a integrar en forma exclusiva el Grupo N° 6 E.

Finalmente, a esto se agrega la resolución antes mencionada del 14 de Diciembre de 1945 donde se fija la remuneración para el trabajo femenino con una diferencia máxima de un 20% cuando, consultados los rendimientos de la mujer, así como su propia conveniencia, y la de las actividades a que pertenecen, resulte conveniente o necesario apartarse del principio de igualdad de salarios.

Información extraída de: **Uruguay. Registro Nacional de Leyes y Decretos, 1944 y Pla Rodríguez, A.: El salario en el Uruguay,** pág. 340-370.

¹³³ **Browne, K.: Trabajos distintos. Una aproximación evolucionista ...,** pág.91.

A estas palabras caben dos preguntas que no contestaremos aquí, unas de ellas cuestiona el valor secundario de la mano de obra femenina, sobre todo en la clase obrera. La otra intenta saber cuántas veces puede la mujer trabajadora acceder a la opción trabajo/familia y cuáles son sus posibilidades para alcanzar metas de igualdad.

En este sentido algo puede aportarnos la opinión de una obrera textil:

“Yo creo que todos los hombres están en contra de que la mujer sea igual a él, estoy convencida, ellos tratan a las mujeres como cosas necesarias y las admiten en la organización sindical para que colaboren, pero no porque ellos las estimen, porque en una fábrica hay 200 mujeres y 100 hombres, si ellos prescindieren de las 200 mujeres, no pueden organizar el gremio. Recurren a las mujeres como piezas necesarias pero no porque ellos quieran trabajar con las mujeres”¹³⁴

V.2.3.3 Las obreras y las máquinas

Una nueva variable, que puede aportar elementos explicativos sobre el comportamiento del mercado de trabajo en la industria textil, es la incorporación de maquinaria a la producción.

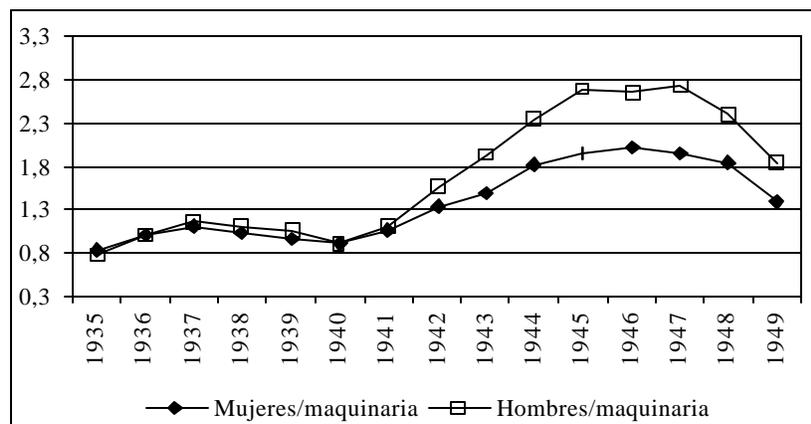
Nuestro objetivo consiste en analizar la incorporación de maquinaria a la industria textil, intentando identificar una posible conexión entre esta y la incorporación de obreros, hombres y mujeres, por parte de las empresas.

De los dos archivos empresariales que estudiamos, solo el de Campomar a partir de 1935 nos aporta información sobre la compra de maquinaria para las fábricas.

Sobre La Aurora solo conocemos algunos datos aislados, que igualmente permiten saber que la tendencia de la empresa fue a la expansión de su capacidad productiva, así como también su diversificación. De los \$1.000 de capital inicial en 1914 la empresa pasó en el año 1928 a un capital que se calculaba en \$300.000. En el año de su fundación, 1910, se contaba con cuatro máquinas para fabricar calcetines, incorporándose en el año 1912 un telar para la fabricación de camisetas y cuatro años más tarde se anexaron cinco telares más. A partir de allí y hasta 1928 la industria crece no solo en volumen de producción sino también en número de artículos (colchas, hilos de lana, toallas y géneros de lana) para lo cual debieron incrementar la inversión en maquinaria, así como el número de obreros.

Esta información podría sustentar la hipótesis de que una creciente inversión en tecnología puede generar como contrapartida una sustitución de mano de obra. Esta sustitución podría darse en dos sentidos, por un lado una disminución del número de obreros calificados, cediendo paso a obreros sin calificación servidores de las máquinas; por otro lado afectando en mayor medida la mano de obra femenina que la masculina como resultado de la reducción del trabajo “manual” caracterizado como “femenino”.

Gráfico V.11: Relación entre índice de obreros y maquinaria según sexo. (1936=100)



Fuente: Cuadro XXIX del Anexo Estadístico.

No debemos dejar de lado, sin embargo, que la Industria Textil durante la década del '20

¹³⁴ Testimonio de Indamira Lacuesta, dirigente textil. Tomado del libro de **Graciela Sapriza**, *Hilando una historia*, págs. 28 – 29.

principalmente, mostró muchas oscilaciones en sus niveles de producción, motivado entre otros por el incremento de los salarios reales, por los altos costos de producción, por la carencia de créditos, etc., que afectaron su desempeño. En tal sentido la inversión en maquinaria pudo haber sido afectada por tal situación, enlenteciendo el desarrollo tecnológico de esta rama.

Tal afirmación, en nada concluyente, puede conducir a interpretar que el mantenimiento de altos niveles en la participación femenina hasta 1928 en La Aurora, respondió a la necesidad de contar con una mano de obra abundante y relativamente barata que compensara las dificultades de inversión.

Para el caso de Campomar, a pesar de ser reconocido el hecho de que como firma de larga trayectoria desarrolló un proceso productivo mecanizado que le permitió realizar el proceso íntegro de la fabricación textil¹³⁵, existen datos de incorporación de maquinaria solamente a partir de 1935.

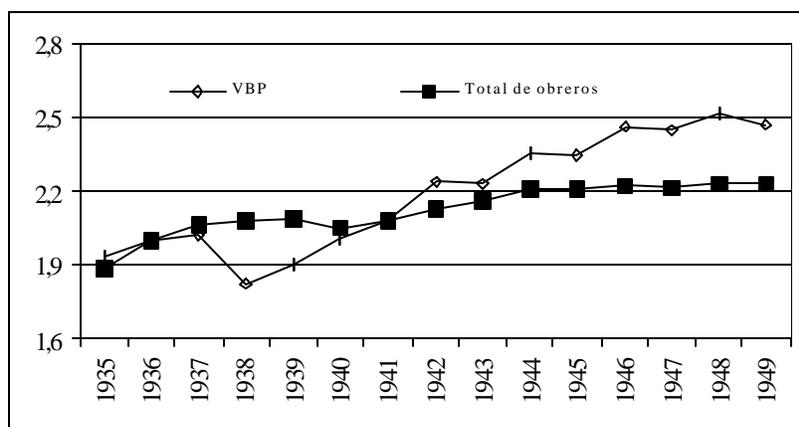
Resulta interesante establecer una comparación entre la evolución en la incorporación de obreros de La Industrial y el proceso de mecanización alcanzado por la firma entre 1935 y 1949.

Puede verse que existen dos momentos bien distintos en la evolución de esta relación. Por un lado a partir de 1937, momento en que la Industria Textil está ya recuperada de los años de crisis, la mecanización de la firma Campomar resulta más significativa que su incorporación de mano de obra, afectando en mayor medida la ocupación femenina.

Sin embargo, con el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial, las condiciones internacionales para la compra de maquinaria e insumos industriales se ven sustancialmente alteradas. En tal sentido, es lógico suponer que la política llevada adelante por esta firma fue la de priorizar la incorporación de un mayor número de mano de obra.

A esto debe agregarse que, tanto Finch¹³⁶ como Millot, Silva y Silva¹³⁷, señalan que la Industria Textil había alcanzado un excesivo desarrollo hacia finales de los '30, lo que generó, un cierto enlentecimiento en los años previos a la guerra.

Gráfico V.12: Evolución del Valor Bruto de Producción de Campomar y de los obreros ocupados en La Industrial. (1936 = log 100)



Fuente: Cuadro XXVII del Anexo Estadístico.

Esto permite suponer que el crecimiento del 18,6 % anual del Valor Bruto de Producción, alcanzado por Campomar entre 1939 y 1945, puede ser explicado por la existencia de un proceso de mecanización alcanzado antes de la guerra.

En tanto la incorporación de obreros mantuvo una tendencia creciente, como permite ver el gráfico precedente, se fueron gestando cambios cualitativos al interior de los mismos. Habíamos mencionado anteriormente que la participación de la mano de obra femenina en el conjunto del sector fue perdiendo peso en favor de la mano de obra masculina; agregamos ahora que fue cambiando también el peso relativo de los obreros no calificados en el total de los obreros ocupados.

Una observación de largo plazo permite afirmar que, a medida que la firma Campomar fue creciendo y diversificándose, la tendencia prevaleciente fue la sustitución de mano de obra

¹³⁵ Suplemento del diario *El Día* del 25/8/1939 sobre la firma Campomar & Soulas.

¹³⁶ Finch, H.: *Historia económica ...*, pág. 96

¹³⁷ Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 105.

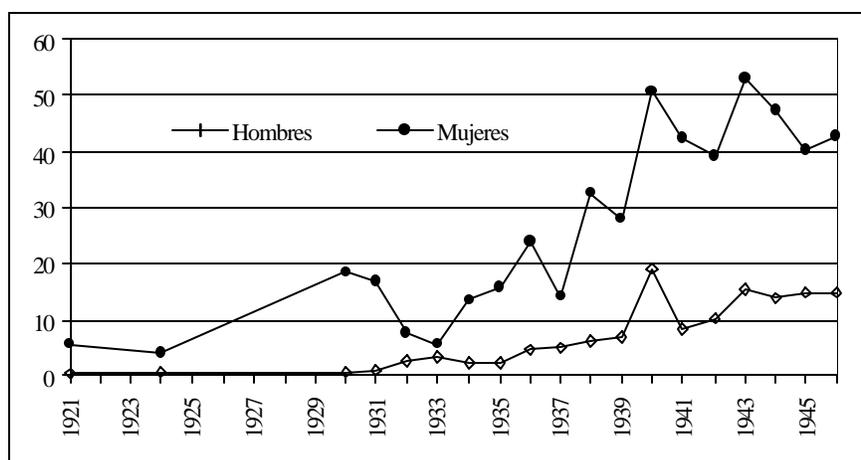
calificada por mano de obra no calificada.

Con respecto a los cambios ocurridos en la mano de obra, puede observarse que la misma desciende, aunque levemente, durante el período identificado como de mecanización en Campomar. De los datos manejados el período 1937–1940 fue de incorporación de maquinaria, durante los mismos el número de obreros cayó un 1.3% anual.

Sin embargo, al conjunto de obreros no los afecta en igual medida la mecanización. Los obreros calificados, ya a partir de 1933, pero muy especialmente en el período identificado de mecanización, pierden peso relativo con respecto a los obreros no calificados.

Al mismo tiempo, las mujeres calificadas se ven más afectadas por este proceso de mecanización que los hombres. Para 1935, por cada obrera calificada trabajaban 16 obreras no calificadas, ya en 1939 por cada obrera calificada trabajaban 28 mujeres no calificadas. En el caso de los hombres, este proceso de sustitución es más lento; en 1935 por cada obrero calificado trabajaban 2 no calificados y en 1939 por cada obrero calificado trabajaban 7 no calificados¹³⁸.

Gráfico V.13: Evolución de la mano de obra ocupada en La Industrial.
Relación no calificados / calificados para ambos sexos.



Fuente: Cuadro N° XXVIII del anexo estadístico.

Cuando el proceso de mecanización se enlentece, fundamentalmente por las dificultades de importación en el período bélico, el impacto del mismo no se detiene dado que continúa la incorporación de obreros no calificados, superando a la de obreros calificados, haciéndose más notorio en el caso de las mujeres. Éstas alcanzan un máximo de 50 obreras no calificadas por cada calificada, en tanto que los hombres no superan los 15 obreros no calificados por cada obrero calificado.

V.2.4 Reflexiones

Considero importante en este espacio dejar presentadas inicialmente, lo que a mi juicio son las principales constataciones que se alcanzaron en los apartados anteriores. Luego se intentará esbozar algunas reflexiones partir de las mismas.

- ♦ En el largo plazo aparece una tendencia a la disminución relativa de la participación de las mujeres en la Industria. Tal constatación es la única que comparten, en función de los escasos datos, el total de las fábricas aquí tratadas.

Contradiendo la tendencia que parecen dar los datos agregados, la participación de las mujeres en las fábricas no es creciente en el largo plazo, sino más bien parece responder a momentos coyunturales en el desarrollo de la rama.

El ejemplo que sobresale es la década del '20, cuando en el marco de la oscilante situación de la industria textil, en la cual el VAB de la rama sufrió fuertes caídas, se experimenta el momento de mayor incorporación de mujeres al proceso productivo. Si

¹³⁸ Ver cuadro XXVIII del anexo estadístico.

bien el caso más relevante en ello es el de La Industrial, el conjunto de las fábricas mantiene esta tendencia decreciente en la participación femenina.

- La siguiente constatación permite ver, también en el largo plazo, una tendencia a la equiparación del salario femenino con el masculino.

Si bien no se alcanzan niveles de igualdad, la diferencia salarial que comienza en La Industrial siendo del 40% pasa al 20%, como se estipula por ley a través de los Consejos de Salarios.

Al mismo tiempo parece estar relacionada la tendencia decreciente de la participación femenina con el incremento del salario percibido en relación al de los hombres. Lo que permite pensar que a una mayor remuneración se obtiene como contrapartida un menor peso de las mujeres dentro del sector, es decir, que a medida que disminuye la brecha salarial, decae el estímulo para emplear mujeres en lugar de hombres.

- Finalmente puede observarse un comportamiento inverso entre la inversión en maquinaria y la incorporación de personal.

Los datos no permitieron ver a lo largo del período la importancia relativa que tuvo la compra de maquinaria en el crecimiento de la empresa Campomar. Sin embargo a partir de 1935 estos dan cuenta de un proceso de mecanización que parece influir negativamente en la mano de obra, por lo menos hasta la Segunda Guerra Mundial.

Se puede observar en primera instancia un enlentecimiento en la incorporación de obreros a la fábrica. Si bien el proceso de mecanización no necesariamente provoca una disminución de los puestos de trabajo aquí puede observarse una menor necesidad de personal que la mostrada hasta el momento.

Al mismo tiempo un factor que sí parece estar directamente relacionado con esta mecanización es el proceso de descalificación de la mano de obra, pudiendo observarse un aumento superior de obreros no calificados en el total de la mano de obra ocupada.

Es en el sector femenino donde se observa una mayor repercusión de estos hechos, no solo en la medida que el número de mujeres no calificadas por cada calificada alcanza cifras por demás expresivas, sino además porque el ritmo de incorporación de mujeres a la fábrica se hace más lento con respecto al de los hombres, traduciéndose esto en una pérdida de puestos de trabajo.

A partir de estas puntualizaciones puede arriesgarse una interpretación que aporte dinamismo a estas tres variables en el marco de la evolución del mercado de trabajo textil. El punto de partida para este análisis es la existencia de al menos dos momentos en el tiempo en el que esta combinación de variables genera resultados distintos.

Los años comprendidos entre 1920 y 1933, pueden considerarse críticos para la industria textil. La época de bonanza vivida durante la Primera Guerra Mundial dio paso a una coyuntura que articula una serie de factores adversos. En primera instancia la pérdida de mercados internacionales a consecuencia del retorno de los países centrales como principales proveedores, así como el incremento de la competencia interna con productos importados de menor costo. Por otro, el incremento en los costos de producción, no solo por el encarecimiento de la mano de obra reflejado, entre otras cosas, en un crecimiento del salario real del 2.1% anual (1923-1933); sino también por el elevado costo de la maquinaria que continuaba siendo de origen extranjero, dificultándose así las mejoras tecnológicas en la producción.

En este contexto, se ha destacado ya que, la participación de las mujeres dentro del total de los obreros ocupados se incrementa notoriamente, superando incluso a sus pares hombres. Al interior de ambos sexos encontramos que estos últimos mantienen, hasta la década del '30, un número superior de obreros calificados sobre el total de obreros de su género; por su parte las mujeres presentan una notoria diferencia en la calificación de las operarias, destacándose ampliamente la presencia de mujeres no calificadas.

Estos hechos, que dan cuenta de las diferencias existentes en la mano de obra ocupada, pueden ser explicados en gran medida a través de la necesidad de las empresas de disminuir sus costos productivos para mantener, al menos, un lugar en el mercado. Ya fueron mencionadas las grandes diferencias salariales entre hombres y mujeres durante este período, alcanzando un máximo del 60% en la fábrica La Industrial. En tal sentido aparece la brecha salarial entre los sexos como una importante herramienta para disminuir los costos en la producción, justificando así la

masiva incorporación de mujeres a esta rama, especialmente dentro del personal mayoritario en la empresa, los no calificados.

Una coyuntura opuesta a esta comienza a perfilarse a partir de la segunda mitad de la década del '30. Desde allí y hasta 1950, la industria textil retoma la senda del crecimiento. La sustitución de productos textiles importados así como la apertura de nuevos mercados para esta rama, principalmente durante la Segunda Guerra Mundial, generaron un entorno propicio para aumentar la escala de producción. Para ello la inversión en nuevos y modernos equipos era un tema ineludible.

Pudo observarse cómo en Campomar existió en estos años una fuerte inversión en bienes de capital, que permaneció hasta los primeros años de la Segunda Guerra Mundial, cuando la situación internacional obstaculizó este proceso. Si bien no sabemos qué tan generalizables son los datos de esta firma para el conjunto de la rama, la magnitud de la misma permite considerarla representativa a fin de aventurar una interpretación de la repercusión de estos hechos en el mercado de trabajo.

Los datos manejados permitieron constatar que la estructura laboral al interior de las firmas analizadas varió en estos años. El peso de los empleados no calificados sobre el total de los empleados se incrementó, afectando tanto a hombres como a mujeres. En el largo plazo puede concluirse que afectó más a hombres que a mujeres dado que estos sufrieron una descalificación mayor, de 23 puntos porcentuales entre 1935-1949. Las mujeres por su parte, no variaron sustancialmente su condición de personal mayoritariamente no calificado, si bien se vieron particularmente afectadas en el descenso, en valores absolutos, de su número en el total de obreros de la fábrica.

La descalificación de la que fue objeto la mano de obra textil a lo largo de estos años, se vio acompañada también por una reestructura a nivel salarial, que erosionó las diferencias de género que hasta el momento explicaban el aumento en el número de mujeres. La brecha salarial, que justificaba la diferencial incorporación de hombres y mujeres al trabajo en la fábrica, a partir de la creación de los Consejos de Salarios, comenzó a mermar notoriamente. En este nuevo contexto, el abaratamiento de costos a partir de la utilización de personal femenino dejó de tener relevancia, en la medida que el salario de los hombres era escasamente un 20% superior al de las mujeres y su capacidad de reubicación a lo largo de todo el proceso productivo brindaba una mayor utilidad a la empresa.

Para enriquecer la interpretación de esta nueva situación podemos considerar la frase de Heidi Hartmann que dice:

*“La subdivisión del proceso de trabajo en general permitía el uso de trabajadores menos calificados en uno o más procesos de la tarea. El abaratamiento de la mano de obra y el mayor control de ella fueron las fuerzas que motivaron la administración científica y los primeros esfuerzos por reorganizarla. La introducción de maquinaria fue auxiliar en el proceso, pero no una fuerza motivadora. La maquinaria, la mano de obra no cualificada y las mujeres trabajadoras a menudo llegaron de la mano”*¹³⁹

En nuestro caso en particular, la mecanización trajo aparejada la descalificación de toda la masa trabajadora, en la que los hombres se vieron más afectados. No obstante, para las mujeres esto significó, más que la descalificación, una pérdida de puestos de trabajo producto de un notorio desestímulo de parte de las empresas para abaratar sus costos con la contratación de mujeres.

En este análisis, al parecer demasiado lineal, pueden proponerse algunas interpretaciones sobre la racionalidad empresarial que mostró diferentes estrategias según la coyuntura económica que estuviera atravesando. En primer lugar, puede adjudicarse a los empresarios la decisión de sustituir obreros con maquinarias para abaratar sus costos de producción e incrementar los volúmenes obtenidos. También puede considerarse económicamente racional valerse de los salarios más bajos para aumentar el margen de ganancia cuando las condiciones lo permiten, del mismo modo que pueden cambiar su postura cuando no resulta sustancialmente favorable suplantar hombres con mujeres en momentos en que el costo de la mano de obra no es significativamente diferente.

En este trabajo se procuró además considerar los datos desde otros ángulos, no sujetando la interpretación de los resultados solo a la racionalidad neoclásica de las empresas y sus dirigentes. Así, se transmitieron opiniones de obreros y obreras, integrantes del sindicato, en lo referente a los logros alcanzados a lo largo de los años de “lucha”. De ellas se desprenden opiniones no siempre

¹³⁹ **Hartmann, H.:** “Capitalismo, patriarcado y segregación ...”, pág. 282.

coincidentes en cuanto al rol de la mujer en la industria y en la organización sindical, donde el sentimiento paternalista de parte de los dirigentes hombres es recibido con cierto pesar por parte de sus compañeras. Algunos enfoques teóricos subrayan el uso por parte de los empresarios de la mano de obra femenina “barata” como elemento de presión en el ámbito laboral. Esto provocaría divisiones en el seno del gremio, enfrentando a sus miembros ante la disyuntiva de aceptar a la mujer como igual o combatir su incorporación al mercado de trabajo como una maniobra para la rebaja salarial.

También puede hacerse intervenir en esta interpretación el peso cultural que tiene la participación de la mujer en el mercado de trabajo. Como lo manifestaron diferentes autoras, citadas en el marco teórico de referencia, el trabajo de la mujer difícilmente pueda analizarse separado de la sociedad en la que se encuentra inserto. Por ello, puede pensarse además que el descenso de la participación femenina, corroborado en este estudio de caso, puede ser el resultado no solo de una opción empresarial. Para ello debemos ubicarnos en el período considerado de estos cambios, el neobatllismo. En estos años fue marcado el incremento de factores ajenos al salario que mejoraron las condiciones de vida de la clase trabajadora, a través de la ampliación de los beneficios económicos (asignaciones familiares, pensión a la vejez, seguro de paro, subsidios a diferentes bienes de consumo básico, subsidio a los alquileres, etc). Esto pudo generar en la propia clase trabajadora una tendencia a rever el rol de la mujer en la esfera pública, cuestionando la necesidad de parte de la familia de sacrificar el papel de la mujer en el hogar. El propio Estado, a través de diferentes mecanismos parece convertirse en vocero de esta, no tan nueva, propuesta de retorno de las mujeres a la casa; de ello es muestra su posición con respecto al trabajo masculino, considerado soporte de la familia.

Más allá de estas posibles interpretaciones en lo referente a los cambios que va teniendo el mercado de trabajo, no parece merecer objeciones que las mujeres se ven más expuestas que los hombres a las fluctuaciones de la economía, pagando más caro el precio de las mejoras tecnológicas impuestas a la producción, si bien han resistido, sin demasiado retroceso, y permanecen firmes en su participación.

VI: Conclusiones

Esta investigación se propuso analizar la incorporación de las mujeres al trabajo industrial. Abordar el estudio del mercado de trabajo, en una dimensión histórica y desde un enfoque de género enfrenta inicialmente dos problemas.

Uno de ellos teórico-metodológico. Existe un gran número de autores, pertenecientes a diferentes corrientes teóricas, que analizan la evolución del mercado de trabajo utilizando diferentes variables. Estos aportes -valiosos para caracterizar la dinámica en la incorporación de mano de obra, los patrones de comportamiento de obreros y empleadores, el papel jugado por las instituciones involucradas en la temática, etc.- resultan poco específicos para el análisis de la mano de obra femenina y su interacción con el mercado de trabajo al que se integra. Los estudios “feministas” en torno a este tema han puesto en evidencia la carencia de un marco teórico capaz de incorporar las diferencias existentes en los patrones de comportamiento, las necesidades, las expectativas y los roles socialmente establecidos que movilizan a hombres y mujeres. El trabajo aquí realizado no cumple con el cometido de realizar aportes a esta discusión teórica; sí, sobre esta base, confirmar la existencia de diferencias al interior del mercado de trabajo entre los géneros.

El segundo problema encontrado fue la ausencia de trabajos previos relativos a esta temática que sirvieran de guía o inspiración para conducir esta investigación. A esto se agrega la escasa evidencia que puede obtenerse a partir de las fuentes éditas, tanto en lo referente al mercado de trabajo en su conjunto, como al trabajo femenino dentro del mismo. Quizás sea esta segunda dificultad la que haya impedido la realización de trabajos previos sobre el tema. Lo cierto es que se encontraron referencias parciales en cuanto a la incorporación de trabajadores al sector industrial y trabajos muy puntuales sobre la temática de género.

Esta constatación no debe entenderse como una imposibilidad de avanzar en una temática que tuvo y tiene gran relevancia en el campo económico y social. El camino elegido en esta investigación ha sido el de aceptar las limitaciones que imponían las fuentes pero, a partir de ellas, avanzar todo lo que fuera posible en la caracterización del objeto de estudio.

Para alcanzar este propósito se llevó a cabo primero un estudio sobre el desempeño industrial entre 1870 y 1968, que intentó cubrir el período de formación, consolidación y crisis del sector. La economía uruguaya mantuvo un carácter predominantemente agro-exportador desde el proceso de modernización que tuvo lugar en las tres últimas décadas del siglo XIX. Hacia 1913, ese modelo comenzó a mostrar los primeros síntomas de agotamiento. Se consolida así un largo y lento proceso de diversificación que sentaría las bases del desarrollo de la industria manufacturera en los años subsiguientes. La industrialización sustitutiva de importaciones permitió a la economía uruguaya alcanzar un desempeño exitoso que, sin embargo, daría rápidamente muestras de su debilidad.

Fundamentalmente a partir de 1930 y hasta mediados de la década del '50, la industria se convirtió en el sector más dinámico de la economía. Sin embargo, su inclinación a la producción de bienes de consumo con escaso valor agregado, el reducido mercado interno al que se orientó y el desarticulado proteccionismo que se montó en torno a ella, se convirtieron en obstáculos insalvables para el desarrollo sustentable de una actividad, que resultaba ser altamente dependiente de la disponibilidad de divisas externas y de la capacidad adquisitiva de los consumidores locales. De esta forma, el nuevo modelo no logró superar la dependencia con el comercio exterior, ni alcanzó bases de competitividad reales que le permitieran insertarse con éxito al mismo.

En el marco de este comportamiento y recurriendo a los datos obtenidos sobre la ocupación de mano de obra en el sector, se indagó sobre la posible correlación entre el crecimiento del número de obreros empleados en la industria y el producto manufacturero. De esto pudieron extraerse algunas constataciones.

La primera de ellas es que el número de obreros siempre crece. Lo hace a una tasa de 3.4% anual, acompañando el ritmo de crecimiento del PBI industrial, 3.5% anual. A esto debe agregarse que -al parecer- el sector industrial captó, a lo largo del período de estudio, el mayor número de personas en edad de trabajar. Tal fenómeno, en el contexto de un débil incremento de la PEA en estos años (1.4% anual) estaría evidenciando un traslado al sector industrial de trabajadores provenientes de otros sectores de la economía, principalmente el sector primario.

Al interior de ese crecimiento en el largo plazo pueden verse distintos ritmos. Estos pueden ser caracterizados en función de los momentos de auge o crisis del sector. Las guerras y depresiones, parecen ser un escenario propicio para priorizar la incorporación de trabajadores a la

producción. Esta afirmación, que no es nueva en los estudios sobre el sector industrial, permite suponer la opción de parte de los empresarios por la inversión en el factor trabajo más que en el capital físico en momentos de crisis, fundamentalmente del comercio exterior, cuando aparece una propensión a la devaluación y al encarecimiento de las importaciones de bienes de capital y/o restricciones fuertes a las importaciones por falta de divisas. La preferencia inversa estaría presente en los períodos de expansión donde el descenso en las restricciones externas para la inversión y el encarecimiento relativo del trabajo llevarían a invertir en tecnología ahorradora de mismo; tal parece haber sido el caso de los años '20, donde se conjuga un aumento del salario real con un crecimiento por debajo de la media general en la incorporación de trabajadores al sector.

En el Neobatllismo los datos parecerían mostrar un escenario similar. En este período la tasa de incorporación de trabajadores es menor al crecimiento del producto y la importación en bienes de capital para la industria podría estar indicando un proceso de mecanización importante. Se comprobó además un incremento de los salarios, que debería haber desestimulado la incorporación de trabajadores. Pero existía un Estado cuyo poder regulatorio lo hacía capaz de instrumentar la transferencia de ingresos, haciendo compatible "plena ocupación", mejoras salariales y beneficios empresariales. En tales circunstancias el desestímulo para la contratación de obreros no habría actuando.

Pese a estos elementos manejados, queda aquí sin respuesta el origen del incremento de la productividad del trabajo para estos años, ¿se apoyó en un proceso de inversión en bienes de capital? o ¿hubo un aumento en el rendimiento del trabajo de los obreros?, tal vez, resultó de la combinación de ambos factores. Más allá de las respuestas a estas interrogantes es importante destacar que los años '20 y el Neobatllismo son los únicos escenarios en los que se da una expansión del producto por encima del incremento en el número de obreros.

A fin de profundizar en este análisis, un paso siguiente fue identificar entre las distintas ramas industriales diferencias al comportamiento agregado que se había detectado. Para ellos se las agrupó en dos sectores, aquel que procesa fundamentalmente materias primas nacionales y el que procesa materias primas importadas.

A partir de esto pudo constatar en primer término que el Sector 1 (procesador de materias primas nacionales), a lo largo del período estudiado incorporó un gran número de obreros a la producción. Las ramas que lo componen son, al parecer intensivas en mano de obra, por lo que desde sus comienzos la inversión en trabajo ocupó un lugar de importancia. En cambio, el Sector 2 (procesador de materias primas importadas), si bien no fue ajeno a la progresiva incorporación de obreros, se mantuvo menos dinámico hasta el último período considerado. Recién a partir de 1947 y hasta 1954 las ramas que lo integran mostraron el mayor aumento en el número de trabajadores, momento que coincide con los más altos niveles de producción alcanzados por el modelo de desarrollo orientado a la sustitución de importaciones que comenzara a implementarse a mediados de los años '30.

Otro elemento que se consideró de importancia en este análisis por sector fue la productividad alcanzada por las ramas que los integran. Pudo comprobarse que para el Sector 2 los momentos de mayor productividad coinciden con un aumento en el número de obreros. A la inversa, los niveles más bajos de productividad se explican por la caída del VAB, principalmente durante períodos de crisis económica, siendo acompañada esta situación por un descenso en los niveles de incorporación de obreros.

Las ramas integrantes del Sector 1 también muestran una gran incorporación de trabajadores en momentos en los que el VAB tiene un mayor crecimiento, sin embargo no logran que esto represente una mejora en la productividad como en el caso anterior. Incluso, en momentos en los que se observan los niveles más bajos de productividad la incorporación de obreros a la producción permanece en ascenso. Tal vez esto encuentre explicación en el hecho de que entre las décadas del '30 y el '50 el nivel de protección con que se beneficiaban estas ramas les permitía, en el mercado interno, transferir a precios su magro nivel de productividad. En cuanto al mercado externo, no es tan sencillo explicarlo, pero al parecer los precios internacionales favorables en este mismo período, podrían haber actuado en un sentido similar. Durante estos años las ventas de carnes y lanas en el mercado internacional mantuvieron un nivel de precios capaz de generar altas ganancias sin que fuera imprescindible mejorar los niveles de productividad. En todos los casos, el acceso a materias primas baratas constituía la base fundamental de la competitividad.

Esbozado un posible recorrido histórico que da cuenta del comportamiento del mercado de trabajo al interior del sector manufacturero en el largo plazo, se estuvo en condiciones de abordar el estudio de la mano de obra discriminada por sexo. Al llegar a este punto, se agudizó la restricción

impuesta por los datos disponibles. A pesar de una intensa búsqueda solo se obtuvo información referente a ocupación femenina para cuatro años. Esto no resta valor al hallazgo, dado que estos mojonos pertenecen a períodos distintos de la evolución industrial y por ello ofrecieron la posibilidad de especular sobre la posible evolución, o al menos las distintas variables explicativas, de cada realidad.

En el convencimiento de que esto era posible se aplicó el análisis de género a las categorías analíticas utilizadas en el estudio de la evolución de la mano de obra en la industria. Allí se detectó en primer lugar que el número de hombres ocupados fue superior al número de mujeres y que las mismas muestran un ingreso fluctuante al mercado de trabajo, evidenciando una mayor sensibilidad que los hombres a los ciclos económicos que afectan a la industria.

Pese a esto incrementaron su participación hasta ser la cuarta parte del personal ocupado a fines de la década del '30. Este crecimiento no significa creación de "puestos de trabajo femeninos", tal vez puede explicarse mejor por las condiciones económicas en el marco de las cuales creció la industria, las que favorecieron la incorporación de obreras, ya sea por un abaratamiento de los costos basado en bajos salarios o por una menor sindicalización femenina.

En conjunto, puede sugerirse la hipótesis de un proceso de sustitución de mano de obra masculina por femenina, fundamentalmente en momentos de crisis, con el aparente fin de abaratar costos de producción. Este hecho, si bien no reduce el número de hombres con respecto a las mujeres de manera significativa, despierta una gran interrogante con respecto al real comportamiento del mercado de trabajo industrial y los posibles factores que condicionan el uso diferencial de obreros en función de sus "ventajas" de género.

Enriqueciendo este análisis con un estudio del comportamiento de la incorporación diferencial de hombres y mujeres por ramas industriales encontramos que la participación de la mano de obra femenina es mayor en aquellas ramas procesadoras de materias primas nacionales, las que antes habíamos caracterizado con los índices más bajos de productividad. A este hecho debemos sumar el incremento del trabajo femenino en aquellas ramas ampliamente consideradas como una prolongación de la esfera doméstica. Se destacan *Productos Alimenticios, Textiles y Vestimenta*. Esta constatación permitió plantearse la importancia de un estudio en profundidad de una de estas ramas "feminizadas".

El particular crecimiento de la participación femenina en la industria textil, de un 38% en 1923 a un 62% en 1937, despertó el interés de elegir la misma para continuar esta investigación. Su PBI evidenció en la década del '20 una gran inestabilidad, lo que permite suponer que la incorporación de mano de obra femenina fue el resultado de una estrategia empresarial de reducción de costos.

Estos resultados y las interrogantes que generan manifestaron la importancia de realizar un estudio de caso. El investigar la firma Campomar, y en menor medida Martínez Reina S. A., persiguió en primer lugar poner a prueba si el comportamiento que se supone caracterizó a la rama textil tiene confirmación en dichas empresas. Básicamente el trabajo se concentró en la primera de ellas, dada la mayor disponibilidad de información en lo relativo a su funcionamiento.

En segundo lugar, a partir de la valiosa información de los archivos manejados y del marcado peso que tenían estas empresas en la rama, inferir el posible comportamiento de la ocupación femenina en la industria textil en su conjunto.

En base a la información disponible, el estudio se limita a la evolución del personal ocupado en dichas empresas entre los años 1921 y 1949.

Con respecto al fin perseguido en primera instancia, los resultados que se desprenden del estudio de estas firmas parecen mostrar una tendencia contraria a la observada a nivel agregado. Las tres empresas estudiadas, *La Industrial* y *La Nacional* de Campomar y *La Aurora* de Martínez Reina, si bien muestran distintos niveles de incorporación de mujeres a la producción comparten una tendencia semejante respecto a la estructura de género del personal ocupado; esto es un descenso en la participación de las mujeres en el total de obreros ocupados en las mismas en el largo plazo.

A esto se suma la constatación de que el incremento del número de mujeres coincide con momentos de crisis del sector, lo que permitiría concluir que esta "feminización" de los obreros responde a momentos críticos en el desarrollo de la rama. En esta coyuntura, la participación de las mujeres dentro del total de los obreros ocupados se incrementa notoriamente, superando incluso a sus pares hombres. Conjuntamente, se puede ver una notoria diferencia en la calificación de las operarias, destacándose ampliamente la presencia de mujeres no calificadas.

La nutrida información manejada para Campomar permitió poner a prueba algunas hipótesis que habían surgido de la observación del comportamiento de la rama textil en particular y de la industria en general.

En primera instancia se intentó constatar *el peso relativo que tenía la variable salario* en la representación por sexo de los obreros ocupados. Inicialmente pudo observarse una gran brecha salarial entre hombres y mujeres, lo que permitiría manejar el supuesto de abaratamiento de costos por parte de los empresarios en el uso de mano de obra femenina. Esta constatación se condice con el incremento observado de las mujeres durante la década de los '20. En esos años el salario real, deprimido desde la Primera Guerra Mundial, logra recuperar los valores anterior a 1913, creciendo a partir de allí hasta los primeros años de la década del '30. En estas circunstancias y con un sector textil que muestra gran inestabilidad, no es improbable que el uso de mano de obra barata fuera una alternativa manejada por las empresas.

Continuando este razonamiento, a finales del período estudiado se observa una relativa equiparación de salarios entre hombres y mujeres. La diferencia del 20% observada para la segunda mitad de los años '40 y coincidente con lo establecido en los Consejos de Salarios, promueve un nuevo escenario para el rol que juegan las mujeres. A partir de aquí el aumento de la mano de obra masculina se hace más notorio, lo que permite suponer un preferencia por este tipo de personal con una mayor flexibilidad para ser reubicado en las distintas tareas que componen el proceso de producción, al punto que parece compensar el 20% de diferencia de nivel salarial con las mujeres.

Una segunda variable manejada fue *la inversión en maquinaria y su influencia en el total del personal ocupado*. Los datos considerados se ubican a partir de la segunda mitad de la década del '30 lo que impidió ver la influencia de la tecnología aplicada en el crecimiento de largo plazo de la empresa. Una visión de conjunto permite considerar que la incorporación de bienes de capital, al menos hasta la Segunda Guerra Mundial, enlenteció el ritmo de crecimiento de la mano de obra en su conjunto.

En lo que atañe al personal femenino, al parecer este se ve negativamente influenciado por la mecanización del trabajo. Uniéndose a la línea de razonamiento antes descrita, la incorporación de tecnología, capaz de generar una mayor escala de producción, haría más prescindible el uso de mano de obra femenina abarataadora de costos, lo que parece confirmarse a partir de los resultados obtenidos. Del mismo modo, cuando las condiciones internacionales fueron inadecuadas para la importación de bienes de capital, pudo recurrirse al uso de mano de obra para cubrir los niveles de producción exigidos por el mercado. De esto es claro ejemplo el período de la Segunda Guerra Mundial, la exportación de productos textiles se incrementó sustancialmente en estos años, sin embargo las condiciones mundiales no estaban dadas para continuar invirtiendo en bienes de capital que aumentarían la escala de producción. En este contexto se habría apelado al uso intensivo de mano de obra con el fin de aprovechar las posibilidades que ofrecía el mercado mundial.

Una tercer variable que se desprende de los datos manejados es *la calificación del personal ocupado*, encontrándose estrechamente relacionada con las dos mencionadas anteriormente. En primera instancia, una mejora en la mecanización de la empresa parece tener como contrapartida un aumento en el número de obreros no calificados sobre el total de trabajadores. Allí se detectan dos procesos, por un lado, puede concluirse que en el largo plazo la mecanización afectó más a hombres que a mujeres dado que estos sufrieron una descalificación mayor. Las mujeres en cambio, que no variaron sustancialmente su condición de personal mayoritariamente no calificado, se vieron particularmente afectadas en el descenso, en valores absolutos, de su número en el total de obreros de la fábrica.

Por lo tanto parece válido aceptar una combinación de estas tres variables. Encontramos que en los momentos de crisis la participación de las mujeres fue mayor, apareciendo el salario como factor determinante en la contratación de mano de obra barata y descalificada; esto en el marco de un proceso de mecanización interrumpido por la coyuntura económica adversa. Cuando esta se revirtió fue posible invertir en bienes de capital que mejoraran e incrementarían la escala de producción; al mismo tiempo la brecha salarial entre hombres y mujeres -gracias a cambios institucionales en la fijación de salarios- dejó de ser significativa, lo que permitió a las empresas optar por aumentar la participación masculina en desmedro de sus pares mujeres, al tiempo que se profundizaba la descalificación de la mano de obra en general.

La posibilidad de acceder a los archivos de la empresa más importante de la rama textil, así como de manejar información de la otra empresa que la sigue en importancia, permite esbozar algunas generalizaciones y relativizar otras.

La primera que debe ser relativizada es la idea de la feminización de la mano de obra ocupada en la industria textil. Los datos manejados muestran una tendencia decreciente de la participación femenina, que se agudiza a medida que el proceso de mecanización avanza.

Por otro lado, se constata el incremento de las mujeres en los puestos menos calificados del aparato productivo, con una directa repercusión en el salario percibido por las mismas. También se destaca la participación femenina en los momentos de crisis del sector, donde el aumento de la mano de obra compensa la baja incorporación de tecnología o los altos costos en la inversión.

Como resultado de estas constataciones podría inferirse que el mercado de trabajo industrial en la rama textil habría estado sujeto a fuertes variaciones en su composición por sexo. En ese escenario las mujeres habrían sufrido un mayor grado de inestabilidad. No se pretende con esto avalar la idea de que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo depende solo de las fluctuaciones en la demanda de fuerza de trabajo, pues consideramos que a medida que las mismas se han incorporado al ámbito laboral resulta más complejo su retorno a la esfera doméstica en las mismas condiciones que antes, e incluso pese a la vulnerabilidad de sus puestos de trabajo su creciente participación parece irreversible.

A modo de síntesis quisiera rescatar la importancia que tuvo, en lo personal, la realización de este trabajo. La incursión en un tema nuevo para mí, donde contaba con escaso material para su profundización, me permitió dejar abierto el camino para avanzar desde diferentes enfoques. Lo hecho hasta aquí, pretende ser el puntapié inicial que permita dar a conocer un aspecto tan poco tratado en la historiografía económica nacional.

Otros estudios de caso permitirían enriquecer los conocimientos acerca de la participación de las mujeres en la industria manufacturera, pudiendo responder otras preguntas que este primer pantallazo hizo surgir. Ver el comportamiento del mercado de trabajo desde una óptica de género y enfrentar la escasez de fuentes que den cuenta de ello, despertó un sin fin de preguntas.

Considero pertinente entonces, incrementar el estudio de nuevos archivos empresariales, intentando reconstruir la historia laboral de la industria manufacturera. La obtención de nuevos datos permitiría no solo profundizar el conocimiento sobre el mercado laboral que recibió a las mujeres, sino saber más acerca de ellas, ¿quiénes eran?, ¿en qué condiciones ingresaban?, ¿existieron diferentes alternativas laborales?, ¿decidieron permanecer en el mercado de trabajo?, ¿qué peso tuvo la familia en su decisión de incorporarse a mercado de trabajo y/o salir del mismo?, ¿cuál fue el rol del salario femenino, compensó, sustituyó o amplió el ingreso familiar?, ¿qué peso relativo tuvo la capacitación en la participación femenina en el mercado laboral?.

En base a las evidencias aquí obtenidas, que relativizan el aumento de la mano de obra femenina industrial en el largo plazo, así como ponen el énfasis de la misma en los momentos de crisis, sería muy enriquecedor retomar las variables aquí manejadas para otros períodos históricos.

Recordemos que los datos a nivel agregado para la mano de obra en su conjunto permiten tener una visión general hasta finales de la década del '60, más precisamente hasta 1968, con el objetivo de captar la crisis del sector industrial. Sin embargo la información obtenida acerca de la diferencial participación de hombres y mujeres no permitió avanzar hasta ese punto. Por su parte los archivos empresariales consultados, que alcanzan a cubrir hasta la década del '50, no muestran la etapa posterior vivida por esta rama. Sabemos, además, que a partir de la crisis sufrida durante la década del '60 por parte del sector industrial en su conjunto, surge un nuevo modelo estructurado en torno a un plan de desarrollo nacional que llevó adelante estrategias alternativas de recuperación del sector manufacturero.

Se ingresa así a la década del '70 donde se conjuga una propuesta de "industrialización sustitutiva de exportaciones" con un fuerte descenso de los salarios reales, un progresivo proceso de apertura comercial y el fin de la concertación patronal – obreros – Estado en la fijación de los salarios. En este marco se sabe además que se incrementó en el promedio de los núcleos familiares el número de personas que se volcaron al mercado de trabajo. Tales circunstancias permiten suponer un nuevo ingreso masivo de mujeres a la actividad laboral, ofreciendo así un objeto de estudio por demás interesante.

A estos hechos deberían agregarse nuevas variables explicativas, tales como el nivel de capacitación de la mano de obra ocupada, en función del creciente peso que fue teniendo la

educación formal, en el sector femenino principalmente, generando estrategias diversas de inserción al mercado de trabajo.

Finalmente debemos también hacer mención de un nuevo escenario vivido en los años '90 en lo que al mercado de trabajo hace referencia. Durante esta década, donde en términos generales se incrementó el PBI, puede observarse en la economía un creciente grado de apertura, en el marco de un proceso de integración regional (MERCOSUR), y la implementación de un plan de estabilización que dio como resultado un importante descenso de la inflación. En el plano laboral la negociación salarial sufrió un fuerte proceso de descentralización y la sindicalización de la mano de obra tuvo también un importante descenso.

En este marco aparece como un elemento por demás interesante el incremento del número de mujeres en el mercado de trabajo, en tanto que los hombres muestran un leve descenso. Estos cambios merecerían ser estudiados tomando en consideración el rol que ha desempeñado el nivel salarial de ambos sexos y las posibles disparidades en la formación de la mano de obra en este nuevo contexto.

Anexo Metodológico

1. Elección de la serie estadística del PBI de la Industria Manufacturera

1.1 Comparación de series del PBI de la Industria Manufacturera

La elección de la serie a ser utilizada en esta investigación, que de cuenta del crecimiento de la industria manufacturera a lo largo del período, representa un paso importante para la posterior comparación y análisis de la evolución del sector.

En tal sentido se utilizaron distintas fuentes y se procuró evaluar las respectivas ventajas y desventajas en la incorporación de las mismas en una serie de largo plazo que se extiende desde 1870 a 1968.

Para el período comprendido entre 1870 y 1930 se utilizó como fuente la serie construida por Luís Bértola¹⁴⁰. Los componentes de esta serie fueron la carne, el complejo harinero, las bebidas, los textiles, productos químicos, tabacaleras, materiales de construcción, madera y muebles, papel e imprenta.

La estructura productiva de cada año fue el resultado de la reconstrucción de series sectoriales a precios corrientes a partir de los índices respectivos de volumen físico y precios de cada sector. La serie utilizada de producto tendrá entonces el valor a precios corrientes relacionado con el valor estimado para el sector o la rama correspondiente a 1936, un índice de precios de tipo *Divisia* con base en 1936 y una serie de índice de volumen físico con base en 1913.

Para años posteriores se compararán distintas estimaciones. En consecuencia, se intentará describir cuatro posibles construcciones del PBI Industrial entre 1930 y 1968, analizando al final estimaciones del crecimiento industrial registrado anualmente por cada una de ellas. Se busca con esto ver cual de ellas logra una mayor capacidad descriptiva del recorrido de la industria manufacturera nacional y sus niveles de crecimiento.

1.1.1 Primer estimación B98 – B91 – IE69

La construcción de esta serie incluye en primer lugar los años 1870 – 1936 de Bértola, estimados como anteriormente se describió. A partir de allí se utilizan los datos del mismo autor, en este caso extraídos de su libro *La industria manufacturera*, tomando los años 1936 – 1961¹⁴¹.

La estimación de los datos responde, según da cuenta su propio autor, a¹⁴²:

- 1936–1945: Las cifras de Millot, J.; Silva, C. & Silva, L. a precios de 1936 fueron empalmadas con las estimaciones propias de los años 1945–47 y 1955 a precios de 1948.
- 1945–1947: El valor bruto de producción (VBP) de 1945–47 y 1955 fue convertido en valor agregado bruto (VAB) de acuerdo a la relación VAB/VBP de cada rama en 1955 (BROU). Estos valores fueron empalmados a la serie del BROU de 1955–1961 (1961 = 100)
- 1948–1953: las cifras se obtienen interpolando los resultados de 1947 y 1954 suponiendo una tasa de crecimiento anual sostenida.
- 1954: el VAB de cada rama fue obtenido proyectando los valores correspondientes de 1955 por el número de obreros.
- 1955–1961: PBI de la industria manufacturera a costo constante de factores de 1961. BROU – BCU.

Para los años comprendidos entre 1962–1968 se tomaron los datos construidos por el Instituto de Economía¹⁴³ a partir de las Cuentas Nacionales, PBI de la Industria Manufacturera a costo constante de factores de 1961, BROU – BCU.

¹⁴⁰ Bértola, L.: *El PBI del Uruguay 1870–1936*.

¹⁴¹ Bértola, L.: *La industria manufacturera uruguaya, 1913–1961*.

¹⁴² Bértola, L.: *La industria manufacturera ...*, pág. 103.

¹⁴³ Instituto de Economía: *Uruguay, Estadísticas Básicas*.

1.1.2 Segunda estimación B98 – BT99- B91 – IE69

Se toma en este caso la estimación del PBI de Bértola entre los años 1870–1936, hasta el año 1930. A partir de este año se considerarán los valores del PBI industrial entre 1930 y 1936 realizados por Bertino & Tajam¹⁴⁴.

La estimación del Valor Bruto de Producción que realizan estos autores responde a los siguientes criterios:

- El valor bruto de producción de cada año surgió de la agregación de cálculos a nivel de una serie de bienes en los que se incluye: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, madera y muebles, papel, imprenta, minerales no metálicos, combustibles y fósforo.
- Las carencias en los datos históricos no permitieron en todos los casos la construcción de series de volúmenes y de precios año a año. En ausencia de estos elementos se aplicó un IPC u otros índices de precios¹⁴⁵.
- En caso de no tenerse información directa para la construcción de las series de valores corrientes se utilizaron métodos indirectos asociados a la construcción de series de insumo tanto de origen agropecuarios como importados¹⁴⁶.

Para los años comprendidos entre 1936–1961 se utilizó nuevamente la serie construida por Bértola para los años 1913–1961.

Finalmente entre 1961–1968 se utilizaron los datos del Instituto de Economía en su estudio sobre las Cuentas Nacionales, BROU – BCU.

1.1.3 Tercera Estimación B98 – BT99 – IE69

Se parte, en este caso, de la estimación del PBI Industrial de Bértola para el período 1870–1936, antes analizado.

Para el período comprendido entre 1936–1955 se consideran los cálculos realizados por Bertino & Tajam, los que mantienen los criterios ya expuestos.

Finalmente, se toma desde 1955 el PBI Industrial calculado en base a las Cuentas Nacionales, realizado por el Instituto de Economía .

1. 1.4 Cuarta estimación B98 – BT99(sA) – B91 – IE69

En este caso se trata de una variante de la segunda estimación, donde se decide controlar el crecimiento del PBI Industrial restando de los cálculos realizados por Bertino & Tajam, para el período 1930 – 1936, el valor agregado de los combustibles.

Esta decisión responde a una revisión bibliográfica que permite concluir que la incorporación de ANCAP, como industria procesadora de materias primas importadas, tendría lugar a partir del año 1937, más precisamente a partir del 4 de Enero de ese año, fecha en que comenzó a funcionar la refinería de La Teja¹⁴⁷. Desde 1931, momento de la creación de este Ente Autónomo, hasta 1936, el mismo se dedica a la importación y distribución de los derivados del petróleo, teniendo una muy pequeña participación en la actividad manufacturera industrial como sector destilador de alcohol.

¹⁴⁴ Bertino, M. & Tajam, H.: *El PBI de Uruguay 1900–1955..*

¹⁴⁵ Bertino, M. & Tajam, H.: *El PBI de Uruguay ...*, pág. 11.

¹⁴⁶ Bertino, M. & Tajam, H.: *El PBI de Uruguay ...*, pág. 12.

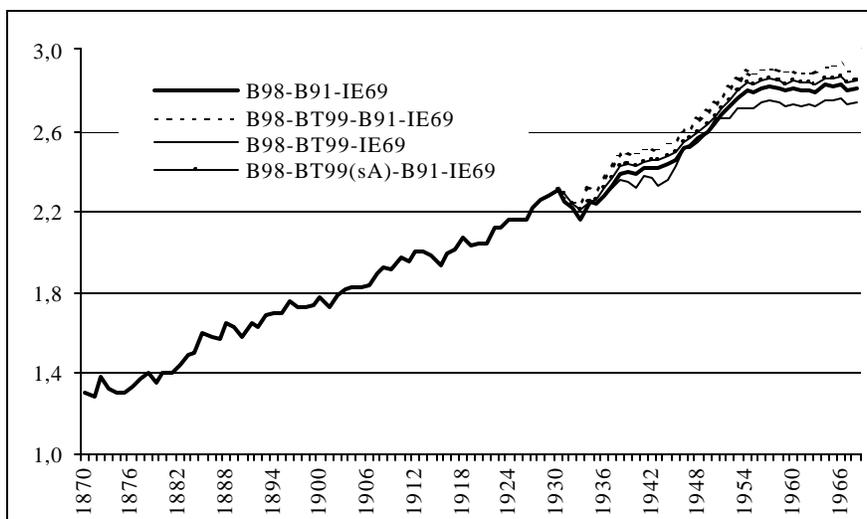
¹⁴⁷ Jacob, R.: *Breve historia de la industria ...*, pág. 110.

Millot, J.; Silva, C. & Silva, L.: *El desarrollo industrial ...*, pág. 104.

Finch, H.: *Historia Económica del Uruguay ...*, pág. 94.

Como resultado de estas cuatro estimaciones se obtuvieron las siguientes series del PBI industrial entre 1870 y 1968, desarrolladas en el siguiente gráfico:

Gráfico A: PBI de la Industria Manufacturera 1870–1968.
Comparación de las series empalmadas. (1913 = log100)

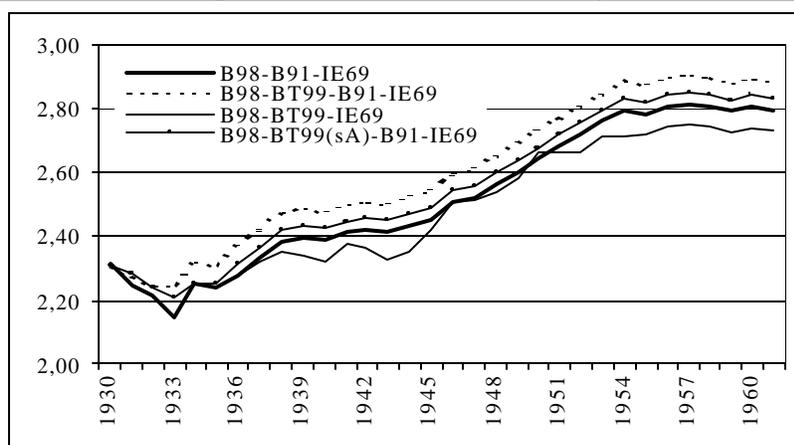


Fuente: Cuadro N° XXXII del Anexo Estadístico.

1.2 Crecimiento industrial. Análisis comparativo

La estimación de estas cuatro series permite identificar desempeños diferentes dentro del crecimiento industrial. En tal sentido, la determinación de aquella gráfica que describa mejor lo que, a nuestro entender, constituye el desempeño económico del PBI industrial, será la utilizada a lo largo de esta investigación.

Gráfico B: PBI de la Industria Manufacturera Comparación de las series empalmadas. 1930–1961. (1913 = log 100)



Fuente: Cuadro XXXII del Anexo Estadístico.

Naturalmente el período comprendido entre 1870 y 1930 no presenta divergencias en las distintas gráficas, dado que se utilizó la misma base de datos para su estimación. Para estos años la tasa de crecimiento anual fue del 4.3%.¹⁴⁸

El cuadro a continuación muestra algunas de las tasas de crecimiento anuales, calculadas

¹⁴⁸ Es importante mencionar que para la estimación 2 y 4 se utilizó el dato de 1930 de Bertino & Tajam, en tanto que para las estimaciones 1 y 3 se utilizaron los datos de Bértola del *PBI industrial 1870–1936* y *La industria manufacturera*, respectivamente. Por tal motivo, si bien los datos redondeados dan una cifra única, vistos en más detalle dan cuenta de la divergencia de sus orígenes.

para los períodos seleccionados de análisis en la industria, pudiendo verse las diferencias en las distintas estimaciones¹⁴⁹.

	Cuadro 1: Tasas de crecimiento del PBI de la Industria Manufacturera			
	Empalme 1 B-B91-IE	Empalme 2 B-BT-B91-IE	Empalme 3 B-BTIE B-BT(sA)-B91-IE	Empalme 4
1919- 1930	6,06	5,97	6,06	5,95
1930 - 1936	-1,28	2,36	-1,28	0,30
1930 - 1945	2,20	3,69	1,67	2,85
1930 - 1961	3,66	4,39	3,12	3,98
1935 - 1939	9,43	10,81	6,05	10,75

Fuente: Cuadro XXXII del Anexo Estadístico.

Las primeras diferencias que pueden identificarse son las que intentan dar cuenta del período comprendido entre 1930 y 1936. Si observamos el Gráfico B puede verse que la serie construída con los datos de BT para este período muestra un crecimiento industrial superior al estimado por las restantes series comparadas.

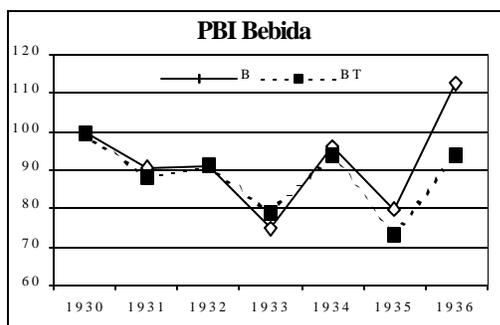
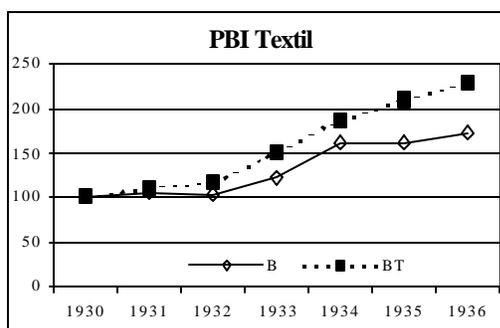
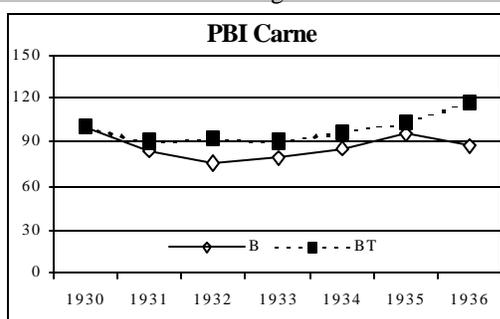
Tal diferencia, 2.36% de crecimiento anual para BT enfrentada a una caída del 1.28% para B, puede encontrar su explicación en dos hechos principales. El primero de ellos es la incorporación de ANCAP dentro de la industria manufacturera en años anteriores a 1937. La importancia de este hecho queda demostrada en la tasa de crecimiento anual evidenciada en la cuarta serie, habiendo controlado este sector, 0.3%.

Sin embargo aun la diferencia en las estimaciones persiste, dado que en la serie de Bértola la caída en el producto de la industria manufacturera es más pronunciada que para Bertino & Tajam, registrándose el valor más bajo en 1933.

Para el primer autor el período 1930–1933/34 se caracterizó por la caída de la producción manufacturera, iniciándose la recuperación en 1933–34. En el período 1930–1936 el sector exportador (industria frigorífica, textil lanera y cuero) mostró los peores resultados en cuanto a su desempeño; en tanto que el sector procesador de materias primas importadas (madera entre otros) tuvo un modesto crecimiento. Por su parte la producción orientada al mercado interno, procesadora de materias primas nacionales (bebidas incluidas) experimentó el más rápido crecimiento¹⁵⁰.

Tomando en consideración esto pueden compararse los valores estimados por los distintos autores del volumen físico de producción para cuatro ramas industriales que constituyeron para el período 1930-1936 el 50% del PBI industrial, a saber, carne, textiles, bebidas

Gráfico C a, b, c y d: PBI de distintas ramas industriales que componen la estimación del PBI de la Industria Manufacturera. 1930–1936. 1930 = log 100



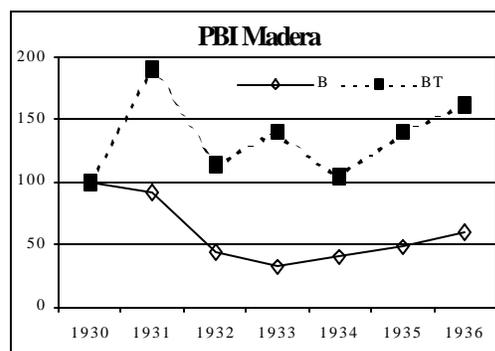
¹⁴⁹ Ver estimaciones y tasas de crecimiento en el anexo estadístico.

¹⁵⁰ Bértola, L.: *La industria manufacturera ...*, pág. 180.

y maderas¹⁵¹.

Como muestran los gráficos 3, a, b, c y d, el desempeño industrial para Bértola muestra mayores caídas que el registrado por Bertino & Tajam. La excepción a esto estaría dada por la industria de la bebida que al parecer tiene para el autor una recuperación más rápida que la estimada por BT.

Esta estimación de cuatro ramas industriales da cuenta de una recuperación más lenta de la crisis en los datos obtenidos por Bértola. A su vez, los datos suministrados por Bertino & Tajam no solo dan cuenta de una más rápida recuperación, sino que además no alcanzaron niveles de caída tan pronunciados como los del anterior autor. Estas diferencias estarían aportando una explicación posible del crecimiento dispar que muestran las series empalmadas 1 y 4 para el período en cuestión.



Fuente: PBI de Uruguay, L. Bértola, pág. 47–52. PBI de Uruguay, Bertino & Tajam, pág. 67. Cuadro XXXIII del Anexo Estadístico. Ver anexo bibliográfico por más referencias.

Cuadro 2: Tasas de crecimiento del PBI de la Industria Manufacturera.

	Empalme 1 B-B91-IE	Empalme 2 B-BT-B91-IE	Empalme 3 B-BT-IE	Empalme 4 B-BT(sA)-B91-IE
1930 - 1954	4,77	5,72	3,87	5,18
1936 - 1944	4,58	4,58	2,20	4,58
1936 - 1954	6,86	6,86	5,65	6,86
1937 - 1944	3,47	3,47	1,12	3,47
1939 - 1945	2,21	2,21	3,05	2,21
1945 - 1956	7,71	7,71	6,90	7,71
1946 - 1954	8,78	8,78	5,98	8,78

Fuente: Cuadro XXXII del Anexo Estadístico.

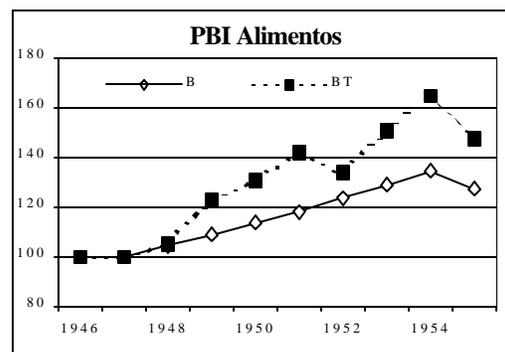
El otro período que muestra diferencias de peso en las estimaciones realizadas es, precisamente a partir de 1936, momento en el cual las estimaciones de Bertino & Tajam dan cuenta de un sector industrial más deprimido, con menor dinamismo, que los datos reflejados en las estimaciones de Bértola.

Analizando los datos del cuadro precedente se destacan dos hechos relevantes. El primero de ellos es la constatación de que los datos de Bértola reflejan para el período de la Segunda Guerra Mundial una tasa de crecimiento del sector industrial menor a la registrada por Bertino & Tajam, 2.2% y 3.1% respectivamente.

Sin embargo, como puede verse en los gráficos D a, b, c y d, en este mismo período la serie empalmada 3, utilizando los datos de BT refleja una caída mucho más pronunciada que las restantes que usan los datos de B. Esto puede explicarse por pronunciadas caídas entre 1939-40 del 5% y del 8% entre 1942-43, lo que representarían, para esta serie de datos, *outliers* en el desempeño industrial durante el período bélico.

A partir de 1945 las tasas de crecimiento de Bértola reflejan una industria más dinámica que la desarrollada por Bertino & Tajam. Con un crecimiento anual del 8% y 6% respectivamente.

Gráfico D a, b, c y d: PBI de distintas ramas industriales que componen la estimación del PBI de la Industria Manufacturera. 1946=1955. 1946 = log 100



¹⁵¹ Ver Anexo Estadístico Cuadro XXXIII, comparativo B y BT, para los años 1930–1936.

Para poder explicar tal diferencia es importante recurrir a los datos desagregados de la industria y ver el comportamiento de algunas ramas, algunas de las más significativas del período, y su respectivo comportamiento.

Es conveniente para el análisis de estos datos tomar en consideración que las estimaciones de Bértola para el período 1948 – 53 son una interpolación lineal de los datos obtenidos, dificultando entonces la interpretación del comportamiento de cada rama. Los datos de Bertino & Tajam responden sí a cada año, lo que da una mejor visión del desempeño industrial.

Sin embargo, tomando al petróleo como ejemplo, la estimación de B y la de BT no aparecen tan divergentes, razón por la que puede considerarse adecuada una interpolación de los datos del período, como la realizada por el primer autor, ya que aparece éste como un momento de crecimiento de la industria en su conjunto.

Al análisis de los datos de BT, que da cuenta de un crecimiento mucho más lento en la industria, como antes se mencionó, debe agregarse la ausencia de estimaciones de sectores de mucha importancia en el desarrollo del período.

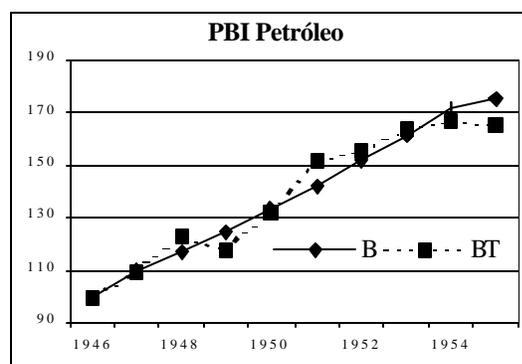
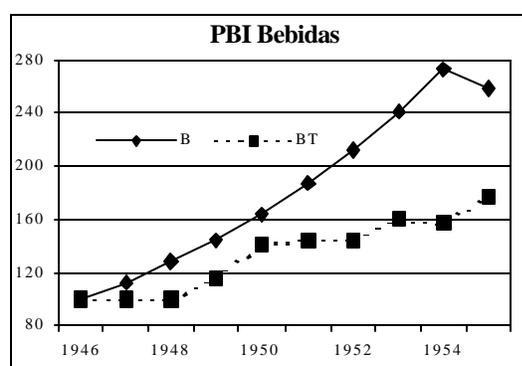
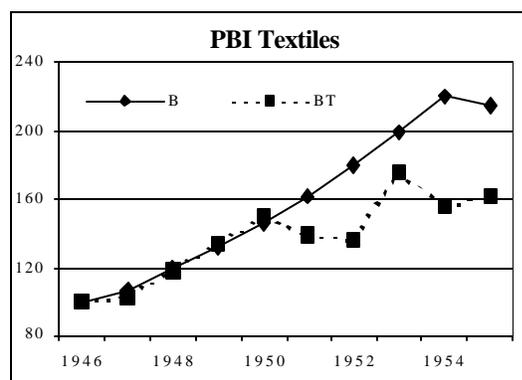
El PBI Industrial calculado por Bértola incorpora, aun utilizando interpolaciones, ramas industriales como son la industria del caucho, los equipos de transporte, los metales y la industria de la vestimenta.

Estas industrias crecieron, en el período 1943–1954 un 31.6%, 21.2%, 16.6% y 7.3%, anual respectivamente¹⁵². Tampoco incluyeron BT a la industria del cuero, que si bien en estos años mostró, según datos de B, una caída del 5.8% anual en su participación dentro del PBI industrial, había crecido entre 1939 – 43 a una tasa media anual del 2.2% y entre 1930–36 a un 3.9% anual¹⁵³.

1.3 Algunas reflexiones

Como puede verse, la compleja realidad que acompaña al proceso de industrialización del país aparece reflejada, una y otra vez, en los intentos de alcanzar una medición más acabada de los ritmos de crecimiento a lo largo del tiempo.

Estas cuatro posibles estimaciones que aquí se intentaron explicar, permiten corroborar distintos escenarios de crecimiento, en función de la valoración y ponderación que se hace de los



Fuente: Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya*. Bertino, M y Tajam, H. *El PBI de Uruguay*.
Cuadro XXXIV del Anexo Estadístico

¹⁵² Bértola, L.: *La industria manufacturera ...*, pág. 205. Datos del cuadro VII.3.. Valor agregado bruto y *manufacturera* tasas de crecimiento de las distintas ramas y sectores de la industria manufacturera, 1943–1954.

¹⁵³ Bértola, L.: *La industria ...*, pág. 183. Datos del cuadro VI.5. Tasas de crecimiento sectorial del valor agregado manufacturero, 1930–1943 (a precios de 1936).

datos obtenidos según los distintos autores.

Naturalmente, la tendencia, casi imposible de evitar, es la de considerar aquella estimación que de cuenta de un crecimiento mayor del sector industrial dentro del PBI, como forma de explicar el crecimiento de la economía en su conjunto avalar de algún modo el criterio que afirma la importancia del sector para el desarrollo del país.

Tomar una decisión de este tipo, en este caso, no parece ser lo más acertado en la medida que descuidamos elementos de peso en una medición de largo plazo. Fundamentalmente, deben resaltarse el hecho que inclina la elección hacia una determinada estimación, que es la importancia de incluir en la medición el mayor número de ramas posibles de forma tal que sea más completo el mapa del sector industrial.

Por tal motivo, considero pertinente descartar en primer término la serie estimada 2 ya que sobrestima el período 1930–36 al incluir ANCAP en esta medición.

Se debería descartar también la serie empalmada 3 en la medida que subestima el crecimiento industrial de la segunda postguerra, restándole dinamismo al período neobatllista, característico de nuestra industrialización.

Por último, descartaría la serie empalmada 4, ya que aun habiendo corregido la sobreestimación del sector combustibles, deja fuera de su análisis ramas importantes dentro del sector industrial, como la vestimenta, el cuero, el caucho, los metales, los equipos de transporte, que tienen mucha importancia al interior de la dinámica del sector industrial.

Para terminar esta serie de aclaraciones considero pertinente destacar la importancia que tiene en la elección de la serie final, también el año base utilizado para establecer los precios relativos de la producción de cada rama.

Las series que contienen las estimaciones de Bertino & Tajam, toman como año base 1925. Justifican esta elección en función de un análisis realizado por un lado a los precios internacionales de alimentos y de bienes agrícolas no alimenticios que publicara el Banco Mundial en su revista de 1988, por otro a los precios de exportación y finalmente el IPC, encontrando entre 1924–1926 cierta estabilidad de precios.

A partir de allí se construye un índice de precios con año base en 1925, asociada su construcción con el Índice Laspeyres. Con tal construcción resulta difícil contemplar a lo largo del período de estudio determinado por los autores, 1900–1955, la evolución real de los precios de las distintas ramas industrial.

En primera instancia porque la estructura del sector industrial en el año 1925 no es la misma que la observada para las décadas del '40 y '50. La reestructura que se opera en la Industria Manufacturera uruguaya a partir del impacto de la Gran Depresión, no puede ser captada partiendo de la estructura industrial de 1925, tanto por las nuevas ramas que surgieron al amparo de las políticas de sustitución de importaciones, como por los precios relativos diferentes alcanzados entre las ramas que componen el sector. Se suma a este hecho, finalmente, que el número de ramas consideradas en la elaboración del PBI Industrial no alcanza a cubrir parte importante de este sector, como fue ya mencionado, por lo que deviene en un análisis necesariamente parcializado.

La otra estimación considerada, realizada por Bértola para los años 1870–1936 con el Índice Divisia, tiene la ventaja de realizar una ponderación de los precios de las distintas ramas industriales en forma anual, ya que su elaboración no toma un año base fijo. En tal sentido no se ata la estimación de la estructura productiva de comienzos de siglo a los precios estimados para 1936.

La estimación siguiente de este autor, que abarca desde 1936 a 1955, se realiza en dos etapas, y si bien no utilizó un índice como el antes mencionado para la construcción del PBI de este período, optó por considerar en su estudio dos años base, uno 1936 y el otro 1948. Por tal motivo la estructura de precios del sector industrial parece más razonablemente estimada, tomando años más equiparables a los niveles de desarrollo industrial del período.

Finalmente puede considerarse una mayor incorporación de ramas dentro de la Industria Manufacturera, lo que permite realizar una estimación más precisa de la evolución del producto de la misma.

2. Periodización de la serie del PBI de la Industria Manufacturera

A los efectos de identificar distintos períodos en el crecimiento de la industria manufacturera se recurrió al análisis univariante de series históricas conocido como modelos Box – Jenkins o ARIMA (modelos autorregresivos integrados de medias móviles).

La clave de este análisis estadístico de las series temporales consiste en partir de una serie de supuestos que dan cuenta de un proceso estocástico¹⁵⁴. Dichos procesos describen fenómenos temporales en los que, a las regularidades que expresan los modelos deterministas, se agregan las innovaciones que aparecen a lo largo del período estudiado. El uso de un modelo ARIMA supone que el mismo tiene una estructura lineal capaz de contener toda la información estadísticamente relevante del proceso. Asume además, que todos los procesos admisibles en el análisis indican que la media aritmética, por lo menos en series largas, tiende a la media del conjunto. Finalmente, la modelización supone que se trabaja con procesos estacionarios donde se admite que el mecanismo generador de estos es invariable con respecto al tiempo.

La ejecución de la rutina de modelización automática del programa TRAMO buscó obtener en la identificación de outliers, evidencia estadística que permitiera la periodización de la serie en segmentos caracterizados por diferentes ritmos de crecimiento. Sin embargo los resultados no fueron los esperados, no encontrándose cambios de tendencia ni variaciones en los niveles de crecimiento del PBI industrial. Por tanto, se recurrió a la observación de la serie y la estimación de posibles segmentos para su posterior verificación en la utilización del modelo. Los segmentos determinados respondieron a cortes históricos explicados en el capítulo dedicado a la caracterización de la industrialización del país.

Aplicando dicho programa se obtuvo como resultado que:

- ◆ El programa resolvió imponer logaritmos a la serie con el fin de alcanzar la linealidad de los datos
- ◆ Impuso además una diferencia a fin de trabajar con una serie estacionaria, por lo que analiza las variaciones período a período y no los niveles.
- ◆ El modelo obtenido en el largo plazo evidencia un crecimiento determinista del valor bruto de la producción industrial.

MODEL FINALLY CHOSEN:
(0,1,1)
WITH MEAN

Hay una variación sistemática de los datos a un ritmo predeterminado por la media del modelo. μ , que al ser significativa se convierte en nuestra tasa de variación predeterminada en el largo plazo. Tal resultado está marcando que, de acuerdo al modelo elegido, el crecimiento en el largo plazo de la producción industrial fue del 3.9% anual entre 1870 y 1968.

- ◆ En el corto plazo, la identificación de un modelo de Medias Móviles implica que las variaciones período a período estarán determinadas por las innovaciones del año anterior, ponderadas por el parámetro θ . La memoria del modelo es muy corta. Ha sido estimado este parámetro con un valor superior al Test de Significación Estadística (1.96) lo que permite considerar válido el resultado de -0.45 con un nivel de confianza del 95%; al ser este parámetro menor que 1 cumple con la condición de Invertibilidad: que el pasado no explique más que el pasado inmediato.
- ◆ La segmentación del modelo analizado obtuvo lo siguiente:

PARAMETER	VALUE	ST. ERROR	T VALUE	
MU	0.39253E-01	(0.00367)	10.70	
REG 1	0.37869E-02	(0.00131)	2.89	
REG 2	0.12900E-01	(0.00323)	3.99	
REG 3	-.40086E-02	(0.00355)	-1.13	
REG 4	0.10034E-01	(0.00423)	2.37	
REG 5	-.22223E-01	(0.00595)	-3.73	
OUT 1 (64)	-.21275	(0.05457)	-3.90	AO (1 1933)
OUT 2 (3)	0.18623	(0.05595)	3.33	AO (1 1872)
OUT 3 (16)	0.16061	(0.05859)	2.74	TC (1 1885)

¹⁵⁴ Baccini, Alberto & Giannetti Renato: *Cliometría*, pág.105

El segmento 1, perteneciente al período 1870–1913, muestra una media de crecimiento del 4.3% anual, tal valor puede considerarse válido dado que el test de significación estadística es superior a 1.96 con una confianza del 95%.

El segmento 2, perteneciente al período 1913–1930, muestra una media de crecimiento del 5.2% anual. Este valor obtenido es el crecimiento medio más alto observado en los distintos períodos.

El segmento 3, perteneciente al período 1930–1945, no es estadísticamente significativo. Este resultado permite interpretar que la media del período no se aparta sustancialmente de la media del total de los datos.

El segmento 4, perteneciente al período 1945–1956, es estadísticamente significativo. Muestra una media de crecimiento del 4.9% anual. Este período identificado con el “Neobatllismo” no logró mostrar un crecimiento superior al evidenciado en el segundo segmento. Tal resultado puede explicarse si consideramos que los niveles de crecimiento iniciales del encontrar una explicación en los diferentes niveles de crecimiento inicial. Comparativamente el nivel del cual se parte en 1913 para estimar el crecimiento hasta 1930 es menor al que muestra 1945 con respecto a 1956.

El segmento 5, perteneciente al período 1956–1968, identifica una caída en la media de crecimiento del PBI, pasando a 1.7% anual. Este resultado no solo es estadísticamente significativo sino que refleja la crisis sufrida en el sector a partir de la segunda mitad de los '50

Finalmente, los outliers identificados en este modelo no dan cuenta de cambios sustanciales en la tendencia media de crecimiento, dato relevante si consideramos que las medias segmentadas reducen la variación de los datos con respecto a cada media para cada período.

- ◆ A los efectos de medir la estacionariedad del modelo, que permita suponer que estos resultados son invariables en el tiempo, se observó el comportamiento de los residuos. Se imponen en esta verificación una serie de supuestos a cumplir:

la variable es estacionaria si la media de los residuos es cero;

```
MEAN= -0.0073884
ST.DEV.= 0.0067138
OF MEAN
T-VALUE= -1.1005
```

Este resultado confirma que la media de los residuos es estadísticamente igual a 0 ya que el valor del Test Estadístico es menor que 1.96 al 95% de confianza.

la varianza es constante, es decir que las condiciones de riesgo son estables.

```
0.0527 0.0104 -0.0175 -0.0275 -0.0973 -0.0235 -0.1106 0.1123
SE 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066
Q 0.25 0.26 0.29 0.36 1.26 1.32 2.51 3.76
```

Esto es confirmado pues la autocorrelación de los residuos al cuadrado, con la prueba Ljung-Box en la observación número 8 es inferior a la distribución χ^2 con 7 grados de libertad (14.067).

la covarianza sea nula, es decir que de nada me sirve la información del pasado para entender el presente.

```
-0.1322 0.0282 -0.0370 0.0088 0.1421 -0.0336 -0.0219 -0.1480
SE 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066 0.1066
Q 1.59 1.67 1.79 1.80 3.73 3.84 3.88 6.05
```

Se confirma también porque la autocorrelación de los residuos marca que, con la prueba Ljung-Box en la observación número 8, el valor obtenido es menor a la distribución χ^2 con 7 grados de libertad (14.067).

La medida resumen de este test de normalidad muestra que la misma es menor, al 95% de Confianza, que la distribución χ^2 con 2 grados de libertad (5.991).

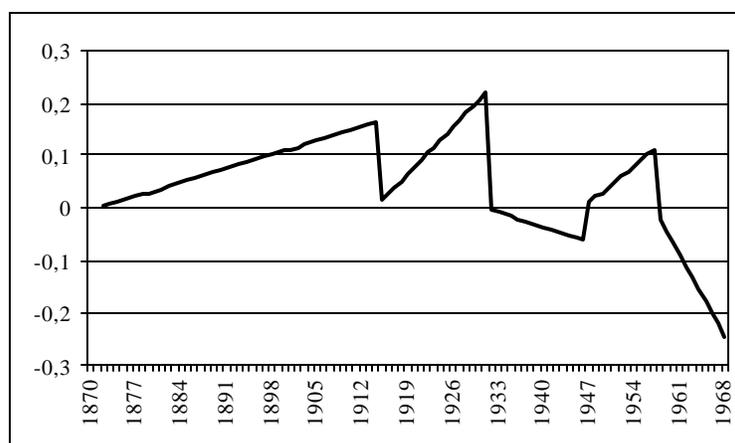
```
NORMALITY TEST= 0.2347 (CHI-SQUARED(2))
SKEWNESS= -0.0680 (SE = 0.2611)
KURTOSIS= 2.7867 (SE = 0.5222)
```

Analizadas separadamente el Coeficiente de Asimetría es estadísticamente = 0; en tanto que el Coeficiente de Aputamiento es estadísticamente = 3.

En resumen, el modelo se comporta de manera aceptable en sus residuos teniendo sus parámetros significación estadística. En su conjunto los residuos se comportan como Ruido Blanco.

- ♦ El uso de esta herramienta estadística para la periodización de la serie de PBI industrial, permite poner en duda el crecimiento determinista identificado en primera instancia por el TRAMO. Decir que existe una única media de crecimiento en 98 años impide considerar diferentes ritmos en este proceso. Las medias segmentadas facilitaron la interpretación histórica postulada en el capítulo III ya que, si bien no coinciden exactamente las medias de crecimiento postuladas por cada método, las tendencias obtenidas son semejantes. El gráfico a continuación hace una descripción más acabada del tipo de crecimiento que caracteriza a la serie estudiada en función de los períodos identificados.

Gráfico E: Segmentación de la serie de PBI industrial realizada por el programa TRAMO



Fuente: Cuadro I del Anexo Estadístico.

Anexo Estadístico

Índice de Cuadros

- Cuadro I: Índices del PBI real, industrial, ganadero y per capita de Uruguay (1913 = 100), 1870-1968.
- Cuadro II: Obreros ocupados en la Industria Manufacturera, 1908-1968.
- Cuadro III: Estructura de la Industria Manufacturera en 1930
- Cuadro IV: Importación de Equipo Industrial (en volumen; promedios trienales; 1927-29 = 100), 1924-1940
- Cuadro V: Serie de población total, de mujeres y hombres, 1885-1968.
- Cuadro VI: Población activa, 1909-1968.
- Cuadro VII: Inmigración al Uruguay, 1910-1949.
- Cuadro VIII. Salario Real, 1870-1996.
- Cuadro IX: Sectores identificados en la Industria Manufacturera y los obreros ocupados en la misma. Años seleccionados
- Cuadro X: Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la industria agrupados en dos sectores. Períodos seleccionados.
- Cuadro XI: Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la industria. Períodos seleccionados.
- Cuadro XII: Porcentaje de obreros ocupados en la Industria Manufacturera. Años seleccionados.
- Cuadro X IV: Tasas de crecimiento de la Productividad, Valor Agregado y Obreros en la industria manufacturera. Períodos seleccionados.
- Cuadro XV: Análisis discriminado por sexo de los datos de obreros industriales. Años seleccionados.
- Cuadro XVI: Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la Industria Manufacturera y en la Población, discriminados por sexo. Períodos seleccionados.
- Cuadro XVII: Hombres ocupados en la Industria Manufacturera, agrupados por sector industrial. Años seleccionados
- Cuadro XVIII: Mujeres ocupadas en la Industria Manufacturera. Años seleccionados
- Cuadro XIX: Tasas de crecimiento de hombres y mujeres ocupados en la Industria Manufacturera, según sectores identificados. Períodos seleccionados.
- Cuadro XX: Porcentaje de hombres y mujeres ocupados en la industria según sectores identificados. Años seleccionados.
- Cuadro XXI: Evolución de la mano de obra en la Industria Textil. Años seleccionados.
- Cuadro XXII Comparación de la mano de obra textil con la de la Industria Manufacturera en su conjunto. Años seleccionados.
- Cuadro XXIII: Cantidad de trabajadores por empresa textil, discriminados por sexo. La Industrial, La Nacional y La Aurora, 1920-1951.
- Cuadro XXIV: Índice de obreras y su salario, en Campomar, 1921-1951.
- Cuadro XXV: Índice de obreras ocupadas en relación con los hombres. Industria textil, La Industrial, La Nacional y La Aurora, 1919-1951.
- Cuadro XXVI: Salarios nominales en Campomar.
- Cuadro XXVII: Análisis comparativo de la evolución de la producción en Campomar y la incorporación de hombres y mujeres, 1935-1949.
- Cuadro XXVIII: La Industrial. Obreros clasificados según ocupación y sexo, 1921-1946.
- Cuadro XXIX: Evolución de la mano de obra en Campomar en comparación con la incorporación de maquinaria, 1935-1949.
- Cuadro XXX: Industria de la Construcción. VAB a precios constantes de 1913, 1870-1964.
- Cuadro XXXI: Industria textil. VAB a precios constantes de 1913, 1900-1955.
- Cuadro XXXII: Series empalmadas en la construcción del PBI Industrial elegido para el trabajo, 1870-1968.
- Cuadro XXXIII: Comparación Bértola / Bertino-Tajam del VAB de 4 ramas industriales 1930-1936.
- Cuadro XXXIII: Comparación Bértola / Bertino-Tajam del VAB de 4 ramas industriales 1946-1955.

**Cuadro I. Índices del PBI real, industrial, ganadero y per capita de Uruguay
(1913 = 100)**

	PBI real	PBI Industrial	PBI Ganadero	PBI per cápita		PBI real	PBI Industrial	PBI Ganadero	PBI per cápita		PBI real	PBI Industrial	PBI Ganadero	PBI per cápita
1870	19,2	20,2	29,9	70,5	1903	64,5	65,5	89,1	83,5	1936	167,7	189,9	94,6	111,4
1871	19,8	19,6	32,7		1904	66,2	67,0	90,9	83,9	1937	170,7	214,0	89,4	111,7
1872	24,6	24,1	38,2		1905	59,5	67,8	66,8	73,9	1938	182,9	241,1	96,9	118,3
1873	25,1	21,3	42,6		1906	65,6	68,2	87,8	78,6	1939	184,2	249,2	93,6	117,9
1874	23	20,2	39,9		1907	72,6	78,3	95,1	84,1	1940	184,6	243,6	103,7	116,9
1875	19,9	20,1	31,7		1908	79,6	83,3	94	89,9	1941	187,8	257,4	86,0	117,4
1876	22,2	21,5	36,8		1909	80,6	82,1	94,8	88,9	1942	172,2	261,7	86,7	106,2
1877	23,1	23,8	36,8		1910	87	93,9	97	93,7	1943	173,7	258,6	100,5	106,1
1878	25,2	25,5	43,4		1911	84,4	89,0	92	88,4	1944	195,4	271,7	99,5	118,2
1879	22,5	22,9	36,1		1912	103	100,0	113,8	105,0	1945	201	284,2	109,3	120,4
1880	24,8	25,5	44,4	67,3	1913	100	100	100	100	1946	220,8	319,8	95,4	130,3
1881	23,9	25,4	39,1		1914	83,3	94,9	73,8	81,7	1947	236,2	332,3	85,5	137,3
1882	26,8	27,6	45,8		1915	79	85,5	74,7	76,1	1948	244,2	363,6	100,5	140,5
1883	32,1	31,2	55,8		1916	81,7	97,2	68,1	77,1	1949	252,9	398,5	108,9	143,9
1884	32,4	31,7	53,2		1917	90,1	101,7	88,4	83,3	1950	262,4	436,0	118,7	147,7
1885	37,2	39,3	51,3	80,1	1918	95,5	116,8	79	87,0	1951	282,7	477,2	109,3	156,7
1886	39,3	37,5	58,4	80,9	1919	107,9	107,4	109,4	96,9	1952	286,6	522,8	122,1	156,5
1887	35,5	36,6	47,7	70,0	1920	94,1	109,8	71,6	83,3	1953	301,2	572,8	110,6	162,6
1888	44,3	44,3	66,2	84,7	1921	99	110,3	70	85,5	1954	320,5	627,2	119,4	171,2
1889	40,9	42,1	64	75,9	1922	113,2	130,9	81	95,5	1955	323,2	610,9	117,6	170,8
1890	37,8	37,5	52,8	68,1	1923	119,2	131,8	97,3	98,9	1956	328,7	643,4	115,8	171,0
1891	41,5	43,9	58,8	72,5	1924	130,6	142,3	96,2	106,5	1957	331,9	655,3	108,8	170,1
1892	42,8	42,0	63,6	72,5	1925	125,5	143,8	90,4	100,7	1958	320,2	647,8	108,3	162,3
1893	47,3	47,7	66,1	78,4	1926	137	146,7	112,3	107,4	1959	311,2	621,5	100,8	156,0
1894	52,5	49,3	78,5	85,2	1927	156,7	165,0	127,4	120,0	1960	322,2	640,3	100,6	159,8
1895	52,2	49,7	79,3	83,0	1928	165	182,6	116,9	124,3	1961	331,4	624,7	117,1	162,1
1896	55,3	57,5	82,8	85,3	1929	166,4	189,2	124,4	123,3	1962	324	625,9	97,8	156,2
1897	53,7	52,7	81,4	80,4	1930	189,1	205,2	155,7	137,9	1963	325,6	620,3	122,7	155,6
1898	49,9	54,3	65,1	73,1	1931	156,4	177,3	103,9	111,9	1964	332,1	664,7	110,8	156,9
1899	51,6	54,8	63,8	74,0	1932	145,2	165,5	85,7	101,9	1965	335,9	663,4	116,7	157,0
1900	52,1	59,6	63	73,1	1933	127	141,4	94,6	88,0	1966	347,4	675,9	128,1	160,8
1901	53,3	54,3	77,3	72,6	1934	151,2	177,9	93,7	103,4	1967	333	632,8	103,5	152,6
1902	62,4	61,1	84,8	82,5	1935	160,1	173,8	112,5	108,0	1968	338,3	642,8	104,0	153,7

Fuentes: PBI real: Bértola, L. *El PBI del Uruguay*. Cuadro XIII

PBI Industrial: 1870-1936 Bértola, L. *El PBI del Uruguay*.

1936-1961 Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya*. Cuadro III.13

1961-1968 Instituto de Economía Uruguay, *estadísticas básicas*.

PBI Ganadero: 1870-1936 Bértola, L. *El PBI del Uruguay*

1936-1955 Bertino, M, Tajam, H: *El PBI de Uruguay*.

1955-1968 BROU. *Cuentas nacionales*.

PBI per capita: Para el cálculo del PBI real a precios constantes se tomaron los datos de:

1870-1936 Bértola, L. *El PBI del Uruguay*.

1936-1955 Bertino, M, Tajam, H: *El PBI de Uruguay*.

1955-1968_ BROU. *Cuentas nacionales*.

Se tomaron los valores a precios constantes de 1925 de Bertino-Tajam y se los convirtió a \$ d e 1913.

La población se estimó con datos de:

1870-1880 Rial, Juan. *Estadísticas históricas*

1885-1962: Adela Pellegrino(2000)

1963-1968: DGEC. *Estimaciones y Proyecciones 1950-2025*.

Cuadro II: Obreros ocupados en la Industria Manufacturera

Rama	1908	1919	1923	1930	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1954	1955	1963	1968
Minerales no metálicos	1.685	2.226	2.226	3.390	3.317	3.984	3.917	3.957	4.156	4.919	4.830	5.291	5.460	6.027	6.425	8.464	8.029	8.410	8.207
Productos alimenticios	4.117	14.049	14.049	15.875	17.816	17.834	17.745	19.544	20.524	22.662	24.390	24.016	22.983	23.179	23.160	31.173	29.501	34.841	31.828
Bebidas	675	1.012	1.012	2.099	3.180	3.975	3.832	3.657	3.393	3.756	4.035	4.373	4.385	4.506	5.050	7.711	8.908	6.845	7.547
Tabaco	738	1.110	1.110	880	991	893	873	872	864	817	877	927	848	805	774	886	864	963	891
Metales y sus productos	2.203	3.854	3.854	3.955	5.373	5.985	6.009	6.184	6.845	6.277	6.046	7.266	8.851	11.777	13.644	15.801	17.307	21.762	18.035
Vehículos y equipos de transporte	873	596	596	2.170	3.697	3.957	4.218	4.226	4.954	4.817	5.209	5.612	5.767	5.878	6.193	9.577	8.630	16.266	12.854
Textiles y sus manufacturas	1.408	922	1.350	2.263	6.487	7.525	7.817	7.278	8.115	8.148	8.114	9.452	9.847	10.185	10.885	22.390	21.854	20.884	24.321
Vestimenta	3.416	2.155	2.155	3.738	3.615	4.074	4.472	4.700	4.378	4.168	4.331	4.049	4.042	3.705	3.713	11.880	9.683	37.046	24.542
Maderas y muebles	2.453	3.220	3.220	3.914	3.114	5.071	4.982	3.648	3.470	3.470	3.915	4.626	4.982	5.160	5.427	8.980	8.321	14.421	8.798
Papel, cartón y sus productos	84	364	364	671	872	995	1.091	1.336	1.285	1.380	1.352	1.378	1.455	1.412	1.441	2.866	2.506	2.439	2.446
Imprenta	1.335	1.823	1.823	2.204	2.335	2.618	2.800	2.858	2.874	2.802	2.793	2.888	2.900	3.218	3.376	3.842	4.306	6.118	5.746
Cuero y sus manufacturas	1.920	3.389	3.389	3.184	3.989	4.196	4.695	4.543	4.787	4.093	4.248	4.587	4.500	4.284	3.893	1.992	2.052	2.475	3.193
Caucho y sus manufacturas	0	5	5	115	722	913	903	787	890	931	773	922	1.178	1.477	1.641	2.554	2.199	2.904	3.534
Industria química	962	1.480	1.480	1.307	1.574	1.689	1.838	1.757	1.942	2.045	2.185	2.204	2.224	2.226	2.290	5.133	4.731	6.696	7.771
Derivados del petróleo	0	0	0	15	13	1.255	1.331	1.362	1.362	1.362	1.362	1.362	1.362	1.507	1.645	2.582	2.620	8.206	3.654
Varias	355	667	667	424	651	1.736	1.803	1.803	1.869	1.936	1.936	2.070	2.070	2.270	2.403	4.623	3.800	4.921	5.256
Totales	22.224	36.872	37.300	46.204	57.746	66.700	68.326	68.512	71.708	73.583	76.396	81.023	82.854	87.616	91.960	140.454	135.311	195.197	168.623

Fuentes: 1908 Censo Nacional de 1908

1919 Anuario Estadístico de 1919. Oficina Nacional del Trabajo, pág. 451 y 452.

1923 Libro del Centenario.

1930 y 1937 Censo Industrial de 1936 (Los datos de ocupación son de Abril de 1937)

1938 - 1947 Millot, J., Silva, S & Silva, L. *El desarrollo industrial del Uruguay* (Cuadro N°8 Pág. 223)

1954 y 1955 Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya* (Apéndice estadístico, Cuadro A.2 pág. 289)

1963 y 1968 Censo económico nacional de 1968.

Cuadro III. Estructura de la Industria Manufacturera en 1930

Rama	Valor de la producción	Valor añadido por las manufacturas
Minerales no metálicos	9.937.954	5.447.314
Productos alimenticios	77.072.782	17.514.829
Bebidas	12.047.530	6.775.695
Tabaco	5.767.057	2.800.746
Metales y sus productos	7.690.616	4.769.736
Industria electrotécnica	751.426	453.668
Vehículos y equipos de transporte	4.976.035	3.745.482
Mecánica de precisión	354.856	255.894
Textiles y sus manufacturas	6.501.993	2.935.811
Vestimenta	12.882.531	6.785.433
Maderas y muebles	9.543.812	5.460.898
Papel, cartón y sus productos	2.204.756	703.505
Imprenta	4.356.840	2.454.945
Cuero y sus manufacturas	10.264.893	4.511.826
Caucho y sus manufacturas	315.143	263.508
Industria química	6.240.800	2.830.661
Varias	798.932	471.221
Totales	171.707.956	68.181.172

Fuente: Censo industrial de 1936

Cuadro IV. Importación de Equipo Industrial (en volumen; promedios trienales; 1927-29 = 100)

	Total de la import. (Volumen)	menos de 100 kilos	100 - 500 kilos	500 - 1000 kilos	más de 1000 kilos	Motores Eléctricos
1924 - 26	79	61	61	69	69	80
1927 - 29	100	100	100	100	100	100
1930 - 32	85	58	52	74	70	106
1933 - 35	63	31	24	34	49	37
1936 - 38	80	90	58	52	163	69
1930 - 40 ⁽¹⁾		67	43	33	155	73

Fuente: H. Finch *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo* Cuadro 4.7

(1) Promedio bienal.

Cuadro V. Serie de población total, de mujeres y hombres (miles)

	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres		
1885	585	292	293	1913	1259	618	641	1941	2015	1009	1006
1886	612	304	308	1914	1283	630	653	1942	2041	1024	1017
1887	638	315	323	1915	1307	642	665	1943	2061	1035	1026
1888	658	325	333	1916	1334	655	680	1944	2081	1046	1035
1889	679	334	344	1917	1362	668	694	1945	2101	1057	1044
1890	699	344	355	1918	1382	677	705	1946	2133	1073	1061
1891	721	355	366	1919	1402	687	715	1947	2165	1088	1077
1892	743	366	377	1920	1422	697	725	1948	2189	1100	1089
1893	759	375	384	1921	1457	714	743	1949	2212	1112	1100
1894	776	384	392	1922	1492	731	760	1950	2236	1124	1112
1895	792	393	399	1923	1518	744	774	1951	2271	1142	1129
1896	817	405	411	1924	1543	756	787	1952	2306	1161	1145
1897	841	418	424	1925	1569	769	800	1953	2332	1175	1157
1898	860	427	433	1926	1607	789	817	1954	2357	1188	1169
1899	878	436	443	1927	1644	809	835	1955	2383	1202	1181
1900	897	445	452	1928	1672	824	848	1956	2420	1221	1199
1901	925	458	466	1929	1699	839	860	1957	2457	1240	1217
1902	952	472	481	1930	1727	854	873	1958	2484	1254	1230
1903	973	482	491	1931	1760	871	889	1959	2511	1268	1243
1904	993	492	502	1932	1793	888	905	1960	2538	1282	1256
1905	1014	502	512	1933	1818	901	916	1961	2574	1302	1272
1906	1051	519	531	1934	1842	914	928	1962	2611	1322	1289
1907	1087	537	551	1935	1866	927	939	1963	2635	1316	1319
1908	1114	549	565	1936	1895	943	953	1964	2665	1330	1335
1909	1142	562	580	1937	1925	958	967	1965	2693	1343	1350
1910	1169	575	594	1938	1946	970	976	1966	2721	1356	1364
1911	1202	591	611	1939	1967	982	985	1967	2747	1368	1379
1912	1235	607	628	1940	1988	994	994	1968	2771	1380	1392

Fuentes: 1885-1962 Estimaciones de Adela Pellegrino (Mimeo)

1963-68 Estimaciones y proyecciones de pob. por edad y sexo total del país. 1950-2025
DGEyC. Tabla R.1. pág. 32**Cuadro VI. Población activa**

		Población activa	% sobre. pob. Total	Índice de la PEA 1930 = 100
Fines	1909	429.522	39,86	63
	1914	477.840	39,07	70
	1919	516.923	38,56	76
	1924	591.264	39,46	87
	1929	683.400	40,56	100
	1934	748.698	40,94	110
	1939	806.264	41,49	118
	1944	857.130	41,71	125
	1949	904.525	41,35	132
	1954	951.641	40,35	139
Mitad de	1957	968.518	39,59	142
	1968	1.104.342	39,85	162

Fuentes: 1909 - 1957 Peryra y Trajtemberg *Evolución de la Población total y activa en el Uruguay*1968 DGEyC Estimaciones de Ana M^a Damonte.**Cuadro VII. Inmigración al Uruguay**

Período	Saldos Inmigratorios			Hombres en el % total	Edad promedio de los hombres (años)
	Hombres	Mujeres	Total		
1910 - 14	12188	1639	13827	88,1	23
1915 - 19	-844	3513	2669	-	13
1920 - 24	21865	10280	32145	68,0	26
1925 - 29	37260	17180	54440	68,4	27
1930 - 34	8821	9494	18315	48,2	25
1935 - 39	5369	3859	9228	58,2	31
1940 - 44	-299	-814	-1113	-	61
1945 - 49	5618	3674	9292	60,5	28

Fuente: Millot, J; Silva, C & Silva, L *El desarrollo industrial en el Uruguay*

Cuadro VIII. Salario Real

	IPC	Salario Nominal	Salario Real	IPC	Salario Nominal	Salario Real	IPC	Salario Nominal	Salario Real	
1870	80	84	104	1913	100	100	1956	421	752	179
1871	84	100	119	1914	106	100	1957	483	859	178
1872	86	100	117	1915	115	96	1958	567	989	174
1873	88	92	104	1916	115	83	1959	791	1241	157
1874	88	84	96	1917	118	83	1960	1098	1776	162
1875	90	84	93	1918	124	83	1961	1345	2330	173
1876	89	84	94	1919	136	92	1962	1492	2744	184
1877	93	84	90	1920	159	132	1963	1808	3279	181
1878	94	84	89	1921	148	150	1964	2576	4737	184
1879	101	84	83	1922	137	150	1965	4032	7172	178
1880	100	84	84	1923	133	150	1966	6995	11037	158
1881	93	84	91	1924	131	150	1967	13240	24445	185
1882	93	84	91	1925	131	150	1968	29836	44129	148
1883	98	84	86	1926	131	150	1969	36068	59336	165
1884	98	84	86	1927	126	152	1970	41990	69091	165
1885	83	85	102	1928	127	155	1971	52033	89392	172
1886	79	85	108	1929	131	163	1972	91829	131131	143
1887	74	85	115	1930	131	168	1973	180901	255585	141
1888	76	85	112	1931	131	173	1974	320501	450779	141
1889	102	70	69	1932	129	173	1975	581404	753401	130
1890	84	85	102	1933	122	170	1976	875781	1050026	120
1891	76	85	112	1934	122	168	1977	1385420	1445305	104
1892	68	85	124	1935	126	161	1978	2002828	2007750	100
1893	59	85	143	1936	125	165	1979	3342044	3026757	91
1894	62	85	137	1937	129	163	1980	5463573	4679486	86
1895	66	78	118	1938	128	162	1981	7323920	6764311	92
1896	70	70	100	1939	135	166	1982	8714732	7968450	91
1897	68	78	114	1940	141	168	1983	13002381	9562581	74
1898	78	65	83	1941	140	172	1984	20193997	14105734	70
1899	72	63	87	1942	144	175	1985	36961073	28185683	76
1900	81	67	83	1943	153	184	1986	64408975	53323205	83
1901	87	68	78	1944	159	201	1987	102152251	94292731	92
1902	70	71	101	1945	179	204	1988	170870425	155752730	91
1903	79	74	94	1946	198	254	1989	308331242	287489443	93
1904	72	74	102	1947	209	322	1990	655284711	568002220	87
1905	83	80	96	1948	231	338	1991	1189014108	1230788390	104
1906	89	80	90	1949	243	343	1992	1889462320	2151661441	114
1907	85	83	97	1950	233	406	1993	2888232102	3422569517	119
1908	86	87	102	1951	267	450	1994	4162231282	5002123443	120
1909	85	100	118	1952	304	508	1995	5637326049	6893565232	122
1910	88	100	113	1953	324	541	1996	7009451209	8859907426	126
1911	90	100	111	1954	362	615				
1912	91	100	110	1955	394	678				

Fuente: Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile G.: Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996, DT N°44.

Cuadro IX. Sectores identificados en la Industria Manufacturera y los obreros ocupados en la misma

	1908	1919	1930	1937	1944	1954	1963	1968
Sector 1 (Materias primas nacionales)	13.221	23.753	30.549	38.404	51.768	83.610	110.501	99.638
Minerales no metálicos	1.685	2.226	3.390	3.317	5.291	8.464	8.410	8.207
Productos alimenticios	4.117	14.049	15.875	17.816	24.016	31.173	34.841	31.828
Bebidas	675	1.012	2.099	3.180	4.373	7.711	6.845	7.547
Textiles y sus manufacturas	1.408	922	2.263	6.487	9.452	22.390	20.884	24.321
Vestimenta	3.416	2.155	3.738	3.615	4.049	11.880	37.046	24.542
Cuero y sus manufacturas	1.920	3.389	3.184	3.989	4.587	1.992	2.475	3.193
Sector 2 (Materias primas importadas)	9.003	13.119	15.655	19.342	29.255	56.844	84.696	68.985
Tabaco	738	1.110	880	991	927	886	963	891
Metales y sus productos	2.203	3.854	3.955	5.373	7.266	15.801	21.762	18.035
Vehículos y equipos de transporte	873	596	2.170	3.697	5.612	9.577	16.266	12.854
Maderas y muebles	2.453	3.220	3.914	3.114	4.626	8.980	14.421	8.798
Papel, cartón y sus productos	84	364	671	872	1.378	2.866	2.439	2.446
Imprenta	1.335	1.823	2.204	2.335	2.888	3.842	6.118	5.746
Caucho y sus manufacturas	0	5	115	722	922	2.554	2.904	3.534
Industria química	962	1.480	1.307	1.574	2.204	5.133	6.696	7.771
Derivados del petróleo	0	0	15	13	1.362	2.582	8.206	3.654
Varias	355	667	424	651	2.070	4.623	4.921	5.256
Total general	22.224	36.872	46.204	57.746	81.023	140.454	195.197	168.623

Fuente: 1908 - Censo de 1908

1919 - Anuario estadístico de 1919. Oficina Nacional del Trabajo

1930 - Censo de 1936

1937 - Censo de 1936 cuyos datos de obreros son de abril de 1937.

1944 - Millot, Silva y Silva *El desarrollo industrial del Uruguay*, Cuadro n° 8.

1954 - Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya*, Cuadro A.2

1963/1968 - Censo económico nacional de 1968.

Cuadro X. Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la industria agrupados en dos sectores.

	1908-19	1919-30	1930-37	1937-44	1944 -54	1954-63	1963-68
Sector 1 (Mat. primas nacionales)	5,5	2,3	3,3	4,4	4,9	3,1	-2,0
Minerales no metálicos	2,6	3,9	-0,3	6,9	4,8	-0,1	-0,5
Productos alimenticios	11,8	1,1	1,7	4,4	2,6	1,2	-1,8
Bebidas	3,8	6,9	6,1	4,7	5,8	-1,3	2,0
Textiles y sus manufacturas	-3,8	8,5	16,2	5,5	9,0	-0,8	3,1
Vestimenta	-4,1	5,1	-0,5	1,6	11,4	13,5	-7,9
Cuero y sus manufacturas	5,3	-0,6	3,3	2,0	-8,0	2,4	5,2
Sector 2 (Mat. primas importadas)	3,5	1,6	3,1	6,1	6,9	4,5	-4,0
Tabaco	3,8	-2,1	1,7	-0,9	-0,5	0,9	-1,5
Metales y sus productos	5,2	0,2	4,5	4,4	8,1	3,6	-3,7
Vehículos y equipos de transporte	-3,4	12,5	7,9	6,1	5,5	6,1	-4,6
Maderas y muebles	2,5	1,8	-3,2	5,8	6,9	5,4	-9,4
Papel, cartón y sus productos	14,3	5,7	3,8	6,8	7,6	-1,8	0,1
Imprenta	2,9	1,7	0,8	3,1	2,9	5,3	-1,2
Caucho y sus manufacturas		33,0	30,0	3,6	10,7	1,4	4,0
Industria química	4,0	-1,1	2,7	4,9	8,8	3,0	3,0
Derivados del petróleo			-2,0	94,4	6,6	13,7	-14,9
Varias	5,9	-4,0	6,3	18,0	8,4	0,7	1,3
Total general	4,7	2,1	3,2	5,0	5,7	3,7	-2,9

Fuente: Cuadro II del anexo

Cuadro XI. Tasas de crecimiento de los obreros ocupados en la industria

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	Total
1908 - 1968	2,7	3,5	4,1	0,3	3,6	4,6	4,9	3,3	2,2	5,8	2,5	0,9		3,5		4,6	3,4
1908 - 1919	2,6	11,8	3,8	3,8	5,2	-3,4	-3,8	-4,1	2,5	14,3	2,9	5,3		4,0		5,9	4,7
1919 - 1930	3,9	1,1	6,9	-2,1	0,2	12,5	8,5	5,1	1,8	5,7	1,7	-0,6	33,0	-1,1		-4,0	2,1
1930 - 1937	-0,3	1,7	6,1	1,7	4,5	7,9	16,2	-0,5	-3,2	3,8	0,8	3,3	30,0	2,7	-2,0	6,3	3,2
1937 - 1944	6,9	4,4	4,7	-0,9	4,4	6,1	5,5	1,6	5,8	6,8	3,1	2,0	3,6	4,9	94,4	18,0	5,0
1944 - 1954	4,8	2,6	5,8	-0,5	8,1	5,5	9,0	11,4	6,9	7,6	2,9	-8,0	10,7	8,8	6,6	8,4	5,7
1954 - 1963	-0,1	1,2	-1,3	0,9	3,6	6,1	-0,8	13,5	5,4	-1,8	5,3	2,4	1,4	3,0	13,7	0,7	3,7
1963 - 1968	-0,5	-1,8	2,0	-1,5	-3,7	-4,6	3,1	-7,9	-9,4	0,1	-1,2	5,2	4,0	3,0	-14,9	1,3	-2,9
1937 - 1940	6,4	3,2	4,1	-1,9	6,4	5,7	5,4	1,4	6,0	6,6	2,7	1,5	6,3	4,4	78,9	15,6	4,6
1919 - 1937	3,1	1,8	9,2	-0,9	2,6	15,1	16,2	4,1	-0,3	7,0	1,9	1,3	46,6	0,5		-0,2	3,5
1939 - 1940	5,7	4,4	2,3	-0,5	6,7	5,4	3,9	-1,7	0,0	4,9	0,6	-0,7	4,5	3,2	0,4	2,3	3,3

Fuente: Cuadro II del anexo

Cuadro XII. Porcentaje de obreros ocupados en la industria manufacturera

Rama	1908	1919	1930	1937	1944	1954	1963	1968
Minerales no metálicos	7,6	6,0	7,3	5,7	6,5	6,0	4,3	4,9
Productos alimenticios	18,5	38,1	34,4	30,9	29,6	22,2	17,8	18,9
Bebidas	3,0	2,7	4,5	5,5	5,4	5,5	3,5	4,5
Tabaco	3,3	3,0	1,9	1,7	1,1	0,6	0,5	0,5
Metales y sus productos	9,9	10,5	8,6	9,3	9,0	11,2	11,1	10,7
Vehículos y equipos de transporte	3,9	1,6	4,7	6,4	6,9	6,8	8,3	7,6
Textiles y sus manufacturas	6,3	2,5	4,9	11,2	11,7	15,9	10,7	14,4
Vestimenta	15,4	5,8	8,1	6,3	5,0	8,5	19,0	14,6
Maderas y muebles	11,0	8,7	8,5	5,4	5,7	6,4	7,4	5,2
Papel, cartón y sus productos	0,4	1,0	1,5	1,5	1,7	2,0	1,2	1,5
Imprenta	6,0	4,9	4,8	4,0	3,6	2,7	3,1	3,4
Cuero y sus manufacturas	8,6	9,2	6,9	6,9	5,7	1,4	1,3	1,9
Caucho y sus manufacturas	0,0	0,0	0,2	1,3	1,1	1,8	1,5	2,1
Industria química	4,3	4,0	2,8	2,7	2,7	3,7	3,4	4,6
Derivados del petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	1,8	4,2	2,2
Varias	1,6	1,8	0,9	1,1	2,6	3,3	2,5	3,1
Totales	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Cuadro II del anexo

Cuadro XIII. Tasas de crecimiento de Obreros, PEA y PBI

	Obreros	PEA	Pob.	PBI Ind.	PBI real	PBI per capita	PBI Ind. per capita Ind.
1908 - 1919	4,71	1,70	2,11	2,34	2,80	-0,22	-2,27
1919 - 1930	2,07	2,74	1,91	6,06	5,23	3,62	3,91
1930 - 1937	3,24	1,69	1,56	0,60	-1,45	-2,81	-2,55
1937 - 1944	4,96	1,31	1,12	3,47	1,95	0,90	-1,42
1937 - 1947	4,76	1,24	1,18	4,50	3,30	2,23	-0,25
1944 - 1954	5,66	1,05	1,25	8,72	5,07	3,81	2,90
1954 - 1968	1,31	1,07	1,16	0,18	0,39	-0,80	-1,12
1954 - 1963	3,72	1,00	1,06	-0,12	0,18	-1,03	-3,71
1963 - 1968	-2,88	1,20	1,35	0,71	0,77	-0,39	3,71
1944 - 1947	4,31	1,08	1,33	6,94	6,53	5,41	2,52

Fuentes: Cuadros IV, V, VII y III del anexo.

Nota: Para calcular la tasa de crecimiento de la PEA se interpolaron los datos de Pereyra y Trajtemberg para los años de interés

XIV. Tasas de crecimiento de la Productividad, Valor Agregado y Obreros en la Ind. Manufacturera

Rama	Productividades					VAB					Obreros				
	1908 - 19	1919 - 30	1930 - 36	1939 - 43	1947 - 54	1908 - 19	1919 - 30	1930 - 36	1939 - 43	1947 - 54	1908 - 19	1919 - 30	1930 - 36	1939 - 43	1947 - 54
Sector 1															
Minerales no metálicos	10,6	12,2	-13,8		1,7	13,4	16,6	-14,1		5,8	2,6	3,9	-0,4		4,0
Productos alimenticios	-10,7	2,2	-3,1	-5,8	1,7	-0,1	3,4	-1,2	1,9	6,1	11,8	1,1	1,9	8,3	4,3
Bebidas	-3,4	0,4	-4,9	0,5	0,0	0,2	7,3	2,0	1,8	6,2	3,8	6,9	7,2	1,3	6,2
Textiles y sus manufacturas	18,3	-2,8	-8,2	9,3	-2,6	13,9	5,5	9,5	10,3	7,9	-3,8	8,5	19,2	0,9	10,9
Vestimenta				-1,8	-4,9				-2,6	12,3				-0,8	18,1
Cuero y sus manufacturas				4,8	0,5				2,2	-8,7				-2,5	-9,1
sub total	-6,3	3,9	-6,3	-1,5	-0,4	1,1	6,4	-2,1	2,5	6,3	7,9	2,4	4,5	4,0	6,7
Sector 2															
Tabaco	2,9	1,1	-8,3	-2,1	9,4	6,8	-1,0	-6,5	-2,0	11,5	3,8	-2,1	2,0	0,1	1,9
Metales y sus productos					8,4					10,7					2,1
Vehículos y equipos de transporte					22,0					29,9					6,4
Maderas y muebles	-0,3	40,1	-4,7	0,0	1,9	2,2	42,6	-8,3	-5,9	9,5	2,5	1,8	-3,7	-5,8	7,5
Papel, cartón y sus productos	-19,6	11,4	4,4	0,2	5,8	-8,2	17,7	9,1	5,7	16,7	14,3	5,7	4,5	5,5	10,3
Imprenta	4,1	3,2	6,5		9,2	7,1	5,0	7,5		11,3	2,9	1,7	1,0		1,9
Caucho y sus manufacturas				-6,1	14,6				-9,6	22,1				-3,8	6,5
Industria química	-1,9	3,2	-3,1		-1,9	2,1	2,0	0,0		10,1	4,0	-1,1	3,1		12,2
Derivados del petróleo				-14,7	2,8				-14,2	9,6				0,6	6,7
Varias				0,0	9,2				1,8	19,9				1,8	9,8
sub total	1,2	5,2	-0,5	-4,9	7,7	4,6	6,3	-0,6	-6,6	13,7	3,3	1,1	-0,2	-1,8	5,6
Total	-4,6	2,7	-4,8	-2,5	3,1	1,9	6,4	-1,7	0,2	9,5	6,9	3,6	3,3	2,8	6,2

Fuentes: Obreros Cuadro II del anexo estadístico

VAB 1908 - 1936 Bértola, L.: El PBI de Uruguay 1870 - 1936, apéndice estadístico, Cuadro N° VI

1939 - 1943 Millot, J; Silva.C & Silva, L.: El desarrollo Industrial del Uruguay, anexo estadístico, Cuadros 1 y 2.

Las estimaciones de VAB en la textil lanera y algodonera son de Bértola, L. La industria Manufacturera uruguaya, Cuadro VI.4, pág. 181.

1947 - 1956 L. Bértola, "La industria Manufacturera uruguaya", Cuadro A.3, pág. 293.

Productividad Estimada en función de la relación VAB/Obreros

Cuadro XV. Análisis discriminado por sexo de los datos de obreros industriales

	Obreros ocupados en la industria	Hombres ocupados en la industria	Mujeres ocupadas en la industria	PEA	PEA masculina	PEA femenina	Población	Pob. Total hombres	Pob. Total mujeres	PBI Ind. Índice 1913 = 100	% Mujeres por PEA Fem.	% Hombres por PEA Masc.	% Mujeres por Obreros Ind.	% Hombres por Obreros Ind.
1908	22.224	17.979	4.245	429.522	355.220	73.302	1.114.347	565.003	549.344	83	5,8	5,1	19,1	80,9
1913	21.537	18.424	3.113	467.760	387.034	80.508	1.259.000	640.584	618.424	100	3,9	4,8	14,5	85,5
1919	36.872	32.167	4.705	516.923	424.474	92.449	1.401.970	714.792	687.177	107	5,1	7,6	12,8	87,2
1923	37.300	32.377	4.923	575.586	471.495	104.089	1.517.637	773.645	743.992	132	4,7	6,9	13,2	86,8
1930	46.204	39.074	7.130	695.987	568.895	127.079	1.727.000	873.000	854.000	205	5,6	6,9	15,4	84,6
1937	57.746	43.987	13.759	782.725	616.916	148.576	1.924.844	966.516	958.329	214	9,3	7,1	23,8	76,2

Fuente: Para la ocupación se consultaron:

1908_ Censo de ese año. Obreros ocupados en la Industria Manufacturera

1919_ Oficina nacional del Trabajo, datos de obreros ocupados en la Industria Manufacturera.

1923_ Libro del Centenario, pág. 771. Mano de obra ocupada en la Industria Manufacturera.

1930_ Sinopsis estadística del BROU y Censo Industrial de 1936

1937_ Censo industrial de 1936

Para las cifras de PEA: Libro de Pereyra y Trajtemberg *Evolución de la población total y activa en el Uruguay 1908 - 1957*

Para las cifras de Población se utilizaron los datos de Adela Pellegrino, cuadro 7 del anexo

Para las cifras del PBI industrial se tomaron los datos del Cuadro 1 del Anexo.

Cuadro XVI. Tasas de Crecimiento de los Obreros Ocupados en la Industria Manufacturera y en la Población, discriminado por sexo

	Obreros ocupados en la industria	Hombres ocupados en la industria	Mujeres ocupadas en la industria	PEA	PEA masculina	PEA femenina	Población	Pob. Total hombres	Pob. Total mujeres	PBI Ind. Índice 1913 = 100	% Mujeres por PEA Fem.	% Hombres por PEA Masc.	% Mujeres por Obreros Ind.	% Hombres por Obreros Ind.
1908-19	4,7	5,4	0,9	1,7	1,6	2,1	2,1	2,2	2,1	2,3	-1,2	3,7	-3,6	0,7
1919-23	0,3	0,2	1,1	2,7	2,7	3,0	2,0	2,0	2,0	2,5	1,8	3,4	-0,8	0,1
1919-30	2,1	1,8	3,9	2,7	2,7	2,9	1,9	1,8	2,0	6,1	0,9	-0,9	1,7	-0,3
1923-30	3,1	2,7	5,4	2,8	2,7	2,9	1,9	1,7	2,0	6,1	0,9	-0,9	1,7	-0,3
1930-37	3,2	1,7	9,8	1,7	1,2	2,3	1,6	1,5	1,7	4,5	6,3	0,3	5,5	-1,2

Fuente: Cuadro XV del anexo.

Cuadro XVII. Hombres ocupados en la Industria Manufacturera, agrupados por Sector Industrial

	1908	1919	1923	1937
Sector 1 (Materias primas nacionales)	10023	20752	20962	27406
Minerales no metálicos	1669	2209	2209	3188
Productos alimenticios	3870	12804	12804	14237
Bebidas	655	977	977	3004
Textiles y sus manufacturas	848	572	782	2479
Vestimenta	1445	1101	1101	1365
Cuero y sus manufacturas	1536	3089	3089	3133
Sector 2 (Materias primas importadas)	7956	11415	11415	16581
Tabaco	429	414	414	169
Metales y sus productos	2149	3760	3760	5066
Vehículos y equipos de transporte	858	596	596	3693
Maderas y muebles	2325	3160	3160	3040
Papel, cartón y sus productos	53	246	246	511
Imprenta	1280	1645	1645	2109
Caucho y sus manufacturas	0	5	5	522
Industria química	574	1041	1041	923
Derivados del petróleo	0	0	0	12
Varias	288	548	548	536
Total general	25935	43582	43792	60568

Fuente: Para la ocupación se consultaron:

1908_ Censo de ese año. Obreros ocupados en la Industria Manufacturera

1919_ Oficina nacional del Trabajo, datos de obreros ocupados en la Industria Manufacturera.

1923_ Libro del Centenario, pág. 771. Mano de obra ocupada en la Industria Manufacturera.

1930_ Sinopsis estadística del BROU y Censo Industrial de 1936

1937_ Censo industrial de 1936

Cuadro XVIII. Mujeres ocupadas en la Industria Manufacturera, agrupadas por Sector Industrial

	1908	1919	1923	1937
Sector 1 (Materias primas nacionales)	3198	3001	3219	10998
Minerales no metálicos	16	17	17	129
Productos alimenticios	247	1245	1245	3579
Bebidas	20	35	35	176
Textiles y sus manufacturas	560	350	568	4008
Vestimenta	1971	1054	1054	2250
Cuero y sus manufacturas	384	300	300	856
Sector 2 (Materias primas importadas)	1047	1704	1704	2761
Tabaco	309	696	696	822
Metales y sus productos	54	94	94	307
Vehículos y equipos de transporte	15	0	0	4
Maderas y muebles	128	60	60	74
Papel, cartón y sus productos	31	118	118	361
Imprenta	55	178	178	226
Caucho y sus manufacturas	0	0	0	200
Industria química	388	439	439	651
Derivados del petróleo	0	0	0	1
Varias	67	119	119	115
Total general	5292	6409	6627	16520

Fuente: Para la ocupación se consultaron:

1908_ Censo de ese año. Obreros ocupados en la Industria Manufacturera

1919_ Oficina nacional del Trabajo, datos de obreros ocupados en la Industria Manufacturera.

1923_ Libro del Centenario, pág. 771. Mano de obra ocupada en la Industria Manufacturera.

1930_ Sinopsis estadística del BROU y Censo Industrial de 1936

1937_ Censo industrial de 1936

Cuadro XIX. Tasas de crecimiento de Hombres y Mujeres ocupados en la Industria Manufacturera, según Sectores identificados

	1908 - 1919		1919 - 1923		1923 - 1937	
Sector 1 (Materias primas nacionales)	7	-1	2	2	9	9
Productos elaborados con piedra, arcilla, etc.	3	1	0	0	16	16
Productos alimenticios	11	16	0	0	8	8
Bebidas	4	5	0	0	12	12
Textiles y sus manufacturas	-4	-4	13	13	15	15
Vestimenta	-2	-6	0	0	6	6
Cuero y sus manufacturas	7	-2	0	0	8	8
Sector 2 (Materias primas importadas)	3	5	0	0	4	4
Tabaco	0	8	0	0	1	1
Metales y sus productos	5	5	0	0	9	9
Vehículos y equipos de transporte	-3	-100	0	0	14	14
Maderas y muebles	3	-7	0	0	2	2
Papel, cartón y sus productos	15	13	0	0	8	8
Imprenta	2	11	0	0	2	2
Caucho y sus manufacturas			0	0	39	39
Industria química	6	1	0	0	3	3
Varias	6	5	0	0	0	0
Total general	5	2	1	1	7	7

Fuente: Cuadros XVII y XVIII del anexo.

Cuadro XX. Porcentaje de hombres y mujeres ocupados en la industria manufacturera, según sectores identificados

	1908		1919		1923		1937	
Sector 1 (Materias primas nacionales)	99	1	99	1	99	1	96	4
Minerales no metálicos	99	1	99	1	99	1	96	4
Productos alimenticios	94	6	91	9	91	9	80	20
Bebidas	97	3	97	3	97	3	94	6
Textiles y sus manufacturas	60	40	62	38	58	42	38	62
Vestimenta	42	58	51	49	51	49	38	62
Cuero y sus manufacturas	80	20	91	9	91	9	79	21
Sector 2 (Materias primas importadas)								
Tabaco	58	42	37	63	37	63	17	83
Metales y sus productos	98	2	98	2	98	2	94	6
Vehículos y equipos de transporte	98	2	100	0	100	0	100	0
Maderas y muebles	95	5	98	2	98	2	98	2
Papel, cartón y sus productos	63	37	68	32	68	32	59	41
Imprenta	96	4	90	10	90	10	90	10
Caucho y sus manufacturas		100	100	0	100	0	72	28
Industria química	60	40	70	30	70	30	59	41
Derivados del petróleo							92	8
Varias	81	19	82	18	82	18	82	18

Fuente: Cuadros XVII y XVIII del anexo.

Cuadro XXI. Evolución de la mano de obra en la Industria Textil

		1919		1923		1937		
	Est.	%	Obreros	%	Est.	%	Obreros	%
Total	3704	100	36872	100	32167	100	4705	100
Textil	62	2	922	3	572	2	350	7
Total	3714	100	37300	100	32377	100	4923	100
Textil	62	2	1350	4	782	2	568	12
Total	10549	100	57733	100	43975	100	13758	100
Textil	334	3	6487	11	2479	6	4008	29

Fuente: Elaboración en base a datos del cuadro II para cifras totales.

Para la industria textil se utilizaron los datos de la Oficina Nacional de Trabajo para 1919, del Libro del Centenario para 1923, y del Censo de 1936 para los datos de 1937.

Cuadro XXII. Comparación de la Mano de obra Textil con la de la Industria Manufacturera en su conjunto. Años seleccionados.

		Valores absolutos			Relación entre 1919 - 1937			Relación porcentual		
		Total			Total			Total		
1919	922	572	350	100	100	100	100	62	38	
1937	6487	2479	4008	704	433	1145	100	38	62	

Fuente: Elaboración en base a cuadros II y XXI del anexo.

Cuadro XXIII. Cantidad de trabajadores por empresa textil, discriminados por sexo.

	La Industrial			La Nacional			La Aurora		
			Total			Total			Total
1920							25	6	31
1921	291	275	566	83	233	494	91	13	104
1922				90	243	333	84	19	103
1923				69	215	284	78	30	108
1924	295	282	577	77	214	291	127	27	154
1925				72	227	299	133	30	163
1926				67	195	262	91	31	122
1927				64	167	231	165	31	196
1928				72	166	238			
1929				62	163	225			
1930	214	242	456	57	201	258	228	63	291
1931	249	286	535				276	87	363
1932	360	413	773				285	92	377
1933	378	405	783				290	127	417
1934	410	405	815				324	111	435
1935	440	421	861				332	194	526
1936	551	559	1110				319	224	543
1937	632	675	1307				362	270	632
1938	638	710	1348				417	272	689
1939	641	722	1363				449	248	697
1940	621	619	1240				426	238	664
1941	654	682	1336						
1942	685	820	1505						
1943	702	917	1619						
1944	773	1014	1787						
1945	740	1037	1777						
1946	792	1052	1844						
1947	752	1068	1820						
1948	808	1066	1874						
1949	805	1092	1897						
1950	807	1132	1939						
1951	762	1119	1881						

Fuente: La Industrial y La Nacional _ Archivo de Campomar y Soulas.

La Aurora _ Archivo de la empresa Martínez Reina S. A.
Datos aportados por la investigadora María Camou.

Cuadro XXIV. Índice de obreras y su salario, en Campomar

	Índice de obreras ocupadas / hombres			Índice de salario femenino / masculino en Campomar
	Hombres	La Industrial	La Nacional	
1921	100	106	36	
1922	100		37	52
1923	100		32	46
1924	100	105	36	46
1925	100		32	49
1926	100		34	49
1927	100		38	47
1928	100		43	52
1929	100		38	61
1930	100	88	28	65
1931	100	87		60
1932	100	87		78
1933	100	93		86
1934	100	101		61
1935	100	105		65
1936	100	99		68
1937	100	94		68
1938	100	90		67
1939	100	89		67
1940	100	100		68
1941	100	96		69
1942	100	84		68
1943	100	77		69
1944	100	76		67
1945	100	71		71
1946	100	75		76
1947	100	70		81
1948	100	76		82
1949	100	74		79
1950	100	71		82
1951	100	68		83

Fuente: Archivo de Campomar y Soulas

Para la realización del Índice de salario de mujeres ocupadas en Campomar, en relación al salario percibido por los hombres en la misma fábrica se utilizaron los datos de María Camou en su ponencia La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar y Soulas 1920 - 1949.

Cuadro XXV. Índice de obreras ocupadas en relación con los hombres

	Ind. Textil	La	La	La	Hombres
	Total	Industrial	Nacional	Aurora	
1919	61				100
1920				417	100
1921		106	36	700	100
1922			37	442	100
1923	73		32	260	100
1924		105	36	470	100
1925			32	443	100
1926			34	294	100
1927			38	532	100
1928			43		100
1929			38		100
1930		88	28	362	100
1931		87		317	100
1932		87		310	100
1933		93		228	100
1934		101		292	100
1935		105		171	100
1936		99		142	100
1937	162	94		134	100
1938		90		153	100
1939		89		181	100
1940		100		179	100
1941		96			100
1942		84			100
1943		77			100
1944		76			100
1945		71			100
1946		75			100
1947		70			100
1948		76			100
1949		74			100
1950		71			100
1951		68			100

Fuente: Elaboración en base a cuadros II y XXIII del anexo.

Cuadro XXVI. Salarios nominales en Campomar

			dif.%	Ratio
				de
1922	0,8	1,5	51,9	1,9
1923	0,7	1,6	46,0	2,2
1924	0,7	1,6	45,6	2,2
1925	0,8	1,6	49,0	2,0
1926	0,8	1,6	49,1	2,0
1927	0,7	1,6	47,3	2,1
1928	0,8	1,6	51,5	1,9
1929	0,8	1,4	61,3	1,6
1930	1,0	1,5	65,3	1,5
1931	0,9	1,6	59,6	1,7
1932	1,2	1,5	77,6	1,3
1933	1,3	1,5	85,7	1,2
1934	1,1	1,7	61,4	1,6
1935	1,0	1,6	64,8	1,5
1936	1,1	1,6	67,7	1,5
1937	1,1	1,7	67,7	1,5
1938	1,2	1,7	67,3	1,5
1939	1,2	1,8	67,2	1,5
1940	1,2	1,7	68,2	1,5
1941	1,3	1,9	68,8	1,5
1942	1,3	1,9	68,1	1,5
1943	1,9	2,7	69,4	1,4
1944	1,9	2,8	67,1	1,5
1945	2,5	3,5	71,4	1,4
1946	2,8	3,6	76,2	1,3
1947	3,6	4,5	80,8	1,2
1948	4,7	5,7	82,2	1,2
1949	4,7	5,9	79,4	1,3
1950	3,4	4,2	81,9	1,2
1951	6,8	8,1	83,4	1,2

Fuente: Datos suministrados por María Caomu

Cuadro XXVII. Análisis comparativo de la evolución de la Producción en Campomar y la incorporación de Hombres y Mujeres

	VBP	Mujeres		Hombres		Indice		
		Mujeres	Hombres	VBP	Mujeres	Hombres		
1935	5.288.121	440	421	86	80	75		
1936	6.141.716	551	559	100	100	100		
1937	6.472.191	632	675	105	115	121		
1938	4.126.272	638	710	67	116	127		
1939	4.946.742	641	722	81	116	129		
1940	6.244.457	621	619	102	113	111		
1941	7.472.041	654	682	122	119	122		
1942	10.684.500	685	820	174	124	147		
1943	10.377.741	702	917	169	127	164		
1944	13.858.981	773	1014	226	140	181		
1945	13.728.887	740	1037	224	134	186		
1946	17.918.826	792	1052	292	144	188		
1947	17.325.102	752	1068	282	136	191		
1948	20.444.504	808	1066	333	147	191		
1949	18.341.724	805	1092	299	146	195		

Fuente: Los datos de Hombres y Mujeres pertenecen a la firma Campomar, extraídos del cuadro 23 del anexo. Los datos de VAB son cálculos realizados por María Camou.

Cuadro XXVIII. La Industrial. Obreros clasificados según ocupación y sexo

	Hombres		Mujeres	
	No calificado	Calificado	No calificado	Calificado
1921	84	192	247	43
1924	126	156	235	60
1930	109	133	203	11
1931	151	135	235	14
1932	302	111	318	42
1933	309	96	320	58
1934	288	117	382	28
1935	298	123	414	26
1936	457	102	529	22
1937	561	114	590	42
1938	611	99	619	19
1939	630	92	619	22
1940	588	31	609	12
1941	607	75	639	15
1942	747	73	668	17
1943	861	56	689	13
1944	946	68	757	16
1945	971	66	722	18
1946	986	66	774	18

Fuente: Archivo de Campomar y Soulas.

Cuadro XXIX. Evolución de la mano de obra en Campomar en comparación con la incorporación de maquinaria

	Maquinaria \$ corrientes	Índice de precios 1961 = 100	Maquinaria \$ constantes	Índice de maquinaria	Nº de Mujeres en "La Industrial"	Índice de Mujeres en "La industrial"	Relación mujeres /maquinaria	Nº de Hombres en "La Industrial"	Índice de Hombres en "La Industrial"	Relación hombres/maquinaria
1935	1.192.726	32,4	3.681.253	97	440	80	0,8	421	75	0,8
1936	1.279.726	33,6	3.808.708	100	551	100	1,0	559	100	1,0
1937	1.375.184	34,8	3.951.678	104	632	115	1,1	675	121	1,2
1938	1.471.821	34,0	4.328.885	114	638	116	1,0	710	127	1,1
1939	1.577.229	33,7	4.680.205	123	641	116	0,9	722	129	1,1
1940	1.614.728	34,4	4.693.977	123	621	113	0,9	619	111	0,9
1941	1.639.643	38,7	4.236.804	111	654	119	1,1	682	122	1,1
1942	1.645.163	46,1	3.568.683	94	685	124	1,3	820	147	1,6
1943	1.781.220	54,6	3.262.308	86	702	127	1,5	917	164	1,9
1944	1.822.495	62,1	2.934.775	77	773	140	1,8	1014	181	2,4
1945	1.832.675	69,5	2.636.942	69	740	134	1,9	1037	186	2,7
1946	2.126.862	78,7	2.702.493	71	792	144	2,0	1052	188	2,7
1947	2.495.933	93,3	2.675.169	70	752	136	1,9	1068	191	2,7
1948	3.102.102	102,0	3.041.276	80	808	147	1,8	1066	191	2,4
1949	4.385.343	108,9	4.026.945	106	805	146	1,4	1092	195	1,8

Fuente: Para estimar el monto de maquinaria se deflactó el precio de la maquinaria en valores corrientes por un índice de precios de importación, 1961 = 100, tomado del libro de Bértola, L. *La industria manufacturera*, Cuadro A.15 del anexo estadístico. Los datos de hombres y mujeres pertenecen al cuadro XXIII del anexo

Cuadro XXX. Industria de la Construcción

VAB a precios constantes de 1913

1870	5,30	1902	14,30	1934	118,70
1871	4,40	1903	20,40	1935	102,50
1872	5,90	1904	12,80	1936	123,10
1873	5,80	1905	18,10	1937	160,49
1874	4,50	1906	19,30	1938	211,47
1875	5,20	1907	26,10	1939	208,21
1876	4,60	1908	31,80	1940	185,68
1877	4,00	1909	33,30	1941	214,44
1878	4,00	1910	53,70	1942	145,18
1879	4,30	1911	64,30	1943	130,76
1880	5,10	1912	73,00	1944	174,14
1881	5,30	1913	100,00	1945	249,97
1882	5,00	1914	48,80	1946	267,04
1883	7,90	1915	31,70	1947	298,74
1884	10,80	1916	30,80	1948	214,74
1885	24,40	1917	30,50	1949	225,49
1886	22,70	1918	37,40	1950	277,11
1887	16,80	1919	49,60	1951	327,75
1888	25,80	1920	96,70	1952	313,30
1889	24,40	1921	109,50	1953	337,41
1890	20,80	1922	114,10	1954	364,16
1891	12,10	1923	139,20	1955	323,25
1892	9,50	1924	160,10	1956	350,88
1893	7,80	1925	167,10	1957	343,15
1894	6,80	1926	143,40	1958	317,01
1895	9,80	1927	251,90	1959	311,96
1896	10,10	1928	257,10	1960	325,92
1897	8,80	1929	259,00	1961	297,10
1898	10,30	1930	249,90	1962	250,46
1899	11,40	1931	195,40	1963	223,72
1900	10,60	1932	140,10	1964	207,38
1901	13,40	1933	103,20		

Fuentes: 1870 - 1936: Bértola, L. *El PBI del Uruguay*
1937 - 1955: Bertino, M. y Tajam, H. *El PBI de Uruguay*.
1955 - 1964: BROU Cuentas Nacionales

Cuadro XXXI. Industria Textil

VAB a precios constantes de 1913

1900	1,4	1928	249,3
1901	1,3	1929	252,2
1902	2,6	1930	179,4
1903	6,4	1931	179,8
1904	2,2	1932	211,8
1905	9,1	1933	265,8
1906	8,2	1934	478,7
1907	13,2	1935	485,1
1908	21,2	1936	584,0
1909	33,8	1937	613,6
1910	36,0	1938	643,5
1911	53,7	1939	706,4
1912	75,4	1940	664,2
1913	100,0	1941	929,3
1914	90,5	1942	864,8
1915	124,8	1943	1007,7
1916	138,9	1944	1234,2
1917	193,4	1945	1415,9
1918	162,6	1946	1650,3
1919	204,0	1947	1695,5
1920	210,6	1948	1935,4
1921	99,5	1949	2193,5
1922	104,5	1950	2488,1
1923	150,5	1951	2297,3
1924	205,3	1952	2236,4
1925	145,3	1953	2906,7
1926	140,5	1954	2559,5
1927	143,5	1955	2666,8

Fuentes: 1870 - 1936: Bértola, L. *El PBI del Uruguay*.
1937 - 1955: Bertino, M. y Tajam, H. *El PBI de Uruguay*.

**Cuadro XXXII. Series empalmadas en la construcción del PBI Industrial
elegido para el trabajo**

	Empalme 1	Empalme 2	Empalme 3	Empalme 4		Empalme 1	Empalme 2	Empalme 3	Empalme 4
	B98-B91-IE	B98-BT- B91-IE	B98-BT-IE	B98-BT(sA)- B91-IE		B98-B91-IE	B98-BT- B91-IE	B98-BT-IE	B98-BT(sA)- B91-IE
1870	20,2	20,2	20,2	20,2	1920	109,8	109,8	109,8	109,8
1871	19,6	19,6	19,6	19,6	1921	110,3	110,3	110,3	110,3
1872	24,1	24,1	24,1	24,1	1922	130,9	130,9	130,9	130,9
1873	21,3	21,3	21,3	21,3	1923	131,8	131,8	131,8	131,8
1874	20,2	20,2	20,2	20,2	1924	142,3	142,3	142,3	142,3
1875	20,1	20,1	20,1	20,1	1925	143,8	143,8	143,8	143,8
1876	21,5	21,5	21,5	21,5	1926	146,7	146,7	146,7	146,7
1877	23,8	23,8	23,8	23,8	1927	165	165	165	165
1878	25,5	25,5	25,5	25,5	1928	182,6	182,6	182,6	182,6
1879	22,9	22,9	22,9	22,9	1929	189,2	189,2	189,2	189,2
1880	25,5	25,5	25,5	25,5	1930	205,2	203,3	205,2	202,8
1881	25,4	25,4	25,4	25,4	1931	177,3	189,1	177,3	193,5
1882	27,6	27,6	27,6	27,6	1932	165,5	176,1	165,5	174,4
1883	31,2	31,2	31,2	31,2	1933	141,4	177,7	141,4	162,4
1884	31,7	31,7	31,7	31,7	1934	177,9	210,3	177,9	178,7
1885	39,3	39,3	39,3	39,3	1935	173,8	203,6	173,8	180,2
1886	37,5	37,5	37,5	37,5	1936	189,9	233,9	189,9	206,5
1887	36,6	36,6	36,6	36,6	1937	214,0	263,5	209,1	232,7
1888	44,3	44,3	44,3	44,3	1938	241,1	296,9	225,3	262,2
1889	42,1	42,1	42,1	42,1	1939	249,2	306,9	219,8	271,0
1890	37,5	37,5	37,5	37,5	1940	243,6	300,0	208,6	264,9
1891	43,9	43,9	43,9	43,9	1941	257,4	316,9	237,9	279,9
1892	42	42	42	42	1942	261,7	322,3	230,8	284,6
1893	47,7	47,7	47,7	47,7	1943	258,6	318,5	211,9	281,2
1894	49,3	49,3	49,3	49,3	1944	271,7	334,6	226,0	295,5
1895	49,7	49,7	49,7	49,7	1945	284,2	350,0	263,2	309,1
1896	57,5	57,5	57,5	57,5	1946	319,8	393,9	320,9	347,8
1897	52,7	52,7	52,7	52,7	1947	332,3	409,3	326,9	361,4
1898	54,3	54,3	54,3	54,3	1948	363,6	447,7	346,2	395,3
1899	54,8	54,8	54,8	54,8	1949	398,5	490,8	382,6	433,4
1900	59,6	59,6	59,6	59,6	1950	436,0	537,0	458,3	474,1
1901	54,3	54,3	54,3	54,3	1951	477,2	587,7	457,2	518,9
1902	61,1	61,1	61,1	61,1	1952	522,8	643,9	460,7	568,5
1903	65,5	65,5	65,5	65,5	1953	572,8	705,4	509,2	622,9
1904	67	67	67	67	1954	627,2	772,3	510,7	682,0
1905	67,8	67,8	67,8	67,8	1955	610,9	752,3	519,6	664,3
1906	68,2	68,2	68,2	68,2	1956	643,4	792,3	548,3	699,6
1907	78,3	78,3	78,3	78,3	1957	655,3	807,0	557,8	712,5
1908	83,3	83,3	83,3	83,3	1958	647,8	797,7	550,4	704,4
1909	82,1	82,1	82,1	82,1	1959	621,5	765,4	527,5	675,9
1910	93,9	93,9	93,9	93,9	1960	640,3	788,5	542,9	696,2
1911	89	89	89	89	1961	624,7	769,3	531,8	679,3
1912	100	100	100	100	1962	625,9	770,8	532,8	680,6
1913	100	100	100	100	1963	620,3	763,9	528,1	674,5
1914	94,9	94,9	94,9	94,9	1964	664,7	818,5	565,8	722,7
1915	85,5	85,5	85,5	85,5	1965	663,4	817,0	564,8	721,4
1916	97,2	97,2	97,2	97,2	1966	675,9	832,3	575,4	735,0
1917	101,7	101,7	101,7	101,7	1967	632,8	779,3	538,7	688,1
1918	116,8	116,8	116,8	116,8	1968	642,8	791,6	547,2	699,0
1919	107,4	107,4	107,4	107,4					

Fuente: Bértola, L. *El PBI de Uruguay; La industria manufacturera uruguaya*
Bertino, M. t Tajam, H. *El PBI del Uruguay*
Instituto de Economía, *Estadísticas Básicas*.
Consultar el anexo metodológico par al construcción de cada serie.

**Cuadro XXXIII. Comparación
Bértola / Bertino-Tajam del VAB de 4
ramas industriales 1930 - 1936**

	Carne			
	B	Índice B	BT	Índice BT
1930	123,6	100	11568	100
1931	103,3	83,6	10417	90,1
1932	93,7	75,8	10651	92,1
1933	97,4	78,8	10396	89,9
1934	106,3	86,0	11308	97,8
1935	118,5	95,9	11989	103,6
1936	107,8	87,2	13579	117,4
	Textiles			
1930	201,4	100	2026	100
1931	216,5	107,5	2276	112,3
1932	210,1	104,3	2365	116,7
1933	245,7	122,0	3080	152,0
1934	326,2	162,0	3754	185,3
1935	328	162,9	4282	211,4
1936	346,6	172,1	4627	228,4
	Bebidas			
1930	149,8	100	5248	100
1931	135,6	90,5	4634	88,3
1932	136,5	91,1	4777	91,0
1933	112,1	74,8	4143	78,9
1934	143,8	96,0	4906	93,5
1935	119,4	79,7	3812	72,6
1936	168,3	112,3	4927	93,9
	Madera			
1930	3101,1	100	904	100
1931	2827	91,2	1720	190,3
1932	1348,7	43,5	1035	114,5
1933	990,8	31,9	1258	139,2
1934	1220	39,3	939	103,9
1935	1502,3	48,4	1274	140,9
1936	1849,8	59,6	1467	162,3

Fuente: Bértola, L. *El PBI de Uruguay*
Bertino, M. y Tajam, H. *El PBI de Uruguay*.

**Cuadro XXXIV. Comparación
Bértola / Bertino-Tajam del VAB de 4
ramas industriales 1946 - 1955**

	Alimentos			
	B	Índice B	BT	Índice BT
1946	34,6	100	28746	100
1947	34,6	100	28734	100,0
1948	36,1	104,3	30437	105,9
1949	37,6	108,8	35155	122,3
1950	39,3	113,5	37699	131,1
1951	41,0	118,4	40759	141,8
1952	42,7	123,5	38542	134,1
1953	44,6	128,8	43360	150,8
1954	46,5	134,4	47418	165,0
1955	44,0	127,2	42223	146,9
	Textiles			
1946	11,3	100	13076	100
1947	12,1	107,1	13434	102,7
1948	13,4	118,7	15335	117,3
1949	14,9	131,6	17380	132,9
1950	16,5	145,9	19714	150,8
1951	18,3	161,7	18202	139,2
1952	20,3	179,3	17720	135,5
1953	22,5	198,8	23031	176,1
1954	24,9	220,4	20280	155,1
1955	24,3	215,0	21130	161,6
	Bebidas			
1946	17,0	100	8330	100
1947	19,1	112,4	8337	100,1
1948	21,7	127,6	8319	99,9
1949	24,6	144,9	9676	116,2
1950	28,0	164,5	11752	141,1
1951	31,8	186,8	12035	144,5
1952	36,1	212,1	12044	144,6
1953	40,9	240,9	13296	159,6
1954	46,5	273,5	13090	157,1
1955	44,0	258,8	14709	176,6
	Petróleo			
1946	10	100	26263	100
1947	11	110,0	28716	109,3
1948	11,7	117,3	32392	123,3
1949	12,5	125,0	30900	117,7
1950	13,3	133,2	34659	132,0
1951	14,2	142,0	39923	152,0
1952	15,1	151,4	40826	155,5
1953	16,1	161,4	42979	163,6
1954	17,2	172,0	43726	166,5
1955	17,5	175,0	43562	165,9

Fuente: Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya*
Bertino, M. y Tajam, H. *El PBI de Uruguay*.

Bibliografía y fuentes estadísticas

- Acero, Liliana:** “Símbolos femeninos y masculinos en el proceso del trabajo: el caso de los trabajadores textiles en Brasil”, en *Mujer y trabajo en América Latina*. Montevideo, GRECMU, 1986.
- Acevedo, Eduardo:** *Anales históricos del Uruguay*. Tomo VI. Montevideo, Casa A. Barreiro y Ramos S. A., 1936.
- Aguirre, Rosario:** *Sociología y Género. Las relaciones entre hombres y mujeres bajo sospecha*. FCS, UDELAR, Montevideo, CSIC - Editorial Doble Clic, 1998.
- Aguirre, Rosario:** “Trabajo y género. Caminos por recorrer” en *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur*. Montevideo, OIT - CINTERFOR., 2001.
- Arrow, Kenneth J.:** “The Theory of Discrimination”.
- Baccini, Alberto & Giannetti, Renato:** *Cliometría*. Barcelona, Editorial Crítica, 1997.
- Barceló, Alfons:** “Trabajo y fuerza de trabajo” en *Economía Política Radical*. Capítulo 6. Madrid., Editorial Síntesis, 1998.
- Barran, José Pedro & Nahum, Benjamin:** *El Uruguay del novecientos*, (Batlle, Los Estancieros y el Imperio Británico, Tomo 1). Montevideo, EBO. 1979.
- Beechey, Veronica:** “Género y trabajo: replanteamiento de la definición de trabajo” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona, Economía Crítica, 1994.
- Benería, Lourdes:** *Reproducción, producción y división sexual del trabajo*. Rep. Dominicana, Ediciones Populares Feministas, Colección Teoría, 1984.
- Beretta Curi, Alcides:** *El imperio de la voluntad*. Montevideo, Editorial Fin de Siglo, 1996.
- Bertino, Magdalena & Tajam, Hector:** *El PBI de Uruguay 1900 – 1955*. Instituto de Economía, FCEyA, UDELAR, Montevideo, Octubre de 1999.
- Bertino, Magdalena:** *La centralización de capitales en la industria textil a través de la trayectoria de Salvo y Campomar y Soulas*. DT N°19, Unidad Multidisciplinaria FCS, UDELAR, Montevideo, 1995.
Los orígenes de la industria textil en el Uruguay. DT N°34, Unidad Multidisciplinaria, FCS, Montevideo, 1996.
- Bértola, Luis; Calicchio, Leonardo; Camou, María & Porcile Gabriel:** *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*, DT N°44, Unidad Multidisciplinaria, FCS, UDELAR, Montevideo, 1999.
- Bértola, Luis, Calicchio, Leonardo & Schonebohm, Dieter:** *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*. (Mimeo) Montevideo, Programa de Historia Económica y Social, FCS, UDELAR, 1995.
- Bértola, Luis, Camou, María & Porcile Gabriel:** “Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Con Sur, 1870-1945”, ponencia presentada al Simposio *Mercado de trabajo y nivel de vida*, de las Segundas Jornadas de Historia Económica, Montevideo, Julio de 1999.
- Bértola, Luis:** “El crecimiento de la Industria Temprana en Uruguay”, paper presentado en las *Primeiras Jornadas de História Regional Comparada*, Porto Alegre, Agosto de 2000.
“Income distribution and the Kuznets Curve: Argentina and Uruguay since the 1870s”, paper presentado en *International Workshop on ‘Modern Economic Growth and Distribution in Asia, Latin America and the European Periphery: A Historical National Accounts Approach*. Tokyo 16 – 18 de Marzo de 2001.
La industria manufacturera uruguaya, 1913 - 1961. Facultad de Ciencias Sociales. CIEDUR. Montevideo, 1991.
“Real Wages and Income Distribution: Australia and New Zeland vis-à-vis Argentina and Uruguay, 1870 – 1913”. paper presentado en *International Workshop on ‘Modern Economic Growth and Distribution in Asia, Latin America and the European Periphery: A Historical National Accounts Approach*. Tokio, 16 – 18 de Marzo de 2001.
- Bettio, Francesca:** “Segregación y debilidad. Hipótesis alternativas en el análisis del mercado de trabajo” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona, Economía Crítica., 1994.
- Bielby, William T. & Baron, James N.:** “Men and Women at Work: Sex Segregation and Statistical

- Discrimination” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Oxford, Westview Press, 1994.
- Bock, Gisela & Duden, Barbara:** “Trabajo por amor; amor como trabajo”, en *Desarrollo*, Revista de la Sociedad Internacional para el desarrollo, 1985: 2.
- Boletín de la Oficina del trabajo, 1920*. Montevideo.
- Borderías, Cristina & Carrasco, Cristina:** “Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona, Economía Crítica, 1994.
- Boyer, Robert e Yves Saillard (eds):** *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, Volumen I. Asociación Trabajo y Sociedad. Buenos Aires, Oficina de Publicaciones del CBC, 1996.
- Boyer, Robert:** *La teoría de la regulación: un análisis crítico*. Colección Ciencias Sociales del Trabajo. Buenos Aires, Editorial Hvmantad 1989.
- The search for labor market flexibility*. Oxford, Clarendon Press, 1998.
- Browne, Kingsley:** *Trabajos distintos. Una aproximación evolucionista a las mujeres en el trabajo*. España, Editorial Crítica, 1998.
- Buxedas, M & Jacob, R.:** *Industria Uruguaya. Dos perspectivas*. Montevideo, FCU - CIEDUR, 1989.
- Calicchio, Leonardo:** *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata, 1880-1907*. DT N°28, Unidad Multidisciplinaria, FCS, UDELAR, Montevideo, 1996.
- Cámara de Industrias del Uruguay:** *Breve reseña histórica sobre el desarrollo de la Industria Manufacturera uruguaya*. Montevideo, Octubre de 1982.
- Camou, María:** *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949*. Tesis de Maestría en Historia Económica y Social. Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2001.
- La regulación salarial. Estudio de caso de una empresa textil: Campomar y Soulas, 1920-1994*. Proyecto CSIC en ejecución.
- Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata, 1907 - 1930*. DT N°33, Unidad Multidisciplinaria, FCS, UDELAR, Montevideo, 1996.
- Cancela, Walter & Melgar, Alicia:** *El desarrollo frustrado. 30 años de economía uruguaya 1955-1985*. Montevideo, CLAEH-EBO, 1985.
- Cappellin, Paola:** “Genero e igualdad de oportunidades no mercado de trabalho” en *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur*. OIT, CINTERFOR. Montevideo, 2001.
- Carrasco, Cristina:** “Mujeres y economía: debates y propuestas” en *Economía Política Radical*. Apéndice IV. Madrid, Editorial Síntesis, 1998.
- Comisión Económica Para América Latina:** *La industria textil en América Latina. IV Uruguay*. Naciones Unidas. Nueva York, 1964.
- Colman, Oscar:** “La industria textil y la reconversión extensiva del sector industrial argentino, 1930 - 1943” en *Ciclos*, Buenos Aires, Año II. Vol. II, N°2, 1er. Semestre de 1992.
- Cortés, Rosalía & Marshall, Adriana:** “Modelo de crecimiento, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo - Argentina, 1890 - 1991”, en Instituto Internacional de Estudios Laborales *Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina*. OIT, 1993.
- Dex, Shirley:** *La división sexual del trabajo. Revoluciones conceptuales en las Ciencias Sociales*. Colección Informes, Serie Empleo N° 23. Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1991.
- Dierckxsens, Wim:** *Mercado de trabajo y política económica en América Central*. Costa Rica, Editorial Guayamuras. 1990.
- Duby, Georges & Perot Michelle directores:** “El Siglo XX. La nueva mujer”, (Historia de las Mujeres Tomo 10). España, Ediciones Taurus, 1993.
- Edwards, Richard:** “Conflicto y control en el lugar de trabajo” en Thoaria, Luis *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. España, Alianza Universidad, 1983.
- El Libro del Centenario*. Montevideo, 1925.
- England, Paula:** “Wage Appreciation and Depreciation: A Test of Neoclassical Economic Explanations of Occupational Sex Segregation” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Oxford, Westview Press, 1994.
- Ferrucci, Susana:** “Entre las huellas del trabajo y las marcas de género” en *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur*. OIT, CINTERFOR. Montevideo, 2001.

- Finch, Henry:** “El papel de la clase obrera en la legislación social batllista y neobatllista” en *Economía y Sociedad en el Uruguay del Siglo XX.* FHCE, UDELAR, Montevideo, 1992.
“Historia económica del Uruguay Contemporáneo”. Montevideo, EBO, 1981.
- Fireston, Shulamith:** “The Dialectic of Sex” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective.* Oxford, Westview Press, 1994.
- Gálvez Muñoz, Lina:** “Género y cambio tecnológico. Rentabilidad económica y política del proceso de industrialización del monopolio de tabacos en España (1887 - 1945)” en *Revista de Historia Económica.* Año XVIII, Invierno 2000, N°1, Montevideo.
- García Muñoz, Soledad:** “Mujer, empleo y no discriminación. Desde la perspectiva del derecho internacional de los derechos humanos” en *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur.* OIT, CINTERFOR. Montevideo, 2001.
- García, Norberto E.:** “Reestructuración económica y mercado de trabajo en América Latina”, en Instituto Internacional de Estudios Laborales *Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina.* OIT, 1993
- Grantham, George:** “Economic history and the history of labour markets” en *Labor Market Evolution.* Editado por George Grantham and Mary MacKinnon. Londres – Nueva York, 1994.
- Goldin, Claudia:** “Women in the economy ” en *Historical perspectives on the american economy.* Cambridge University Press, 1995
- Gonzalez Yamandú:** *“Del hogar a la fábrica ¿deshonra o virtud?.* Montevideo, Editorial Nordan - Comunidad. 1994.
- Hartmann, Heidi:** “Capitalismo, patriarcado y segregación de los empleos por sexo” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales.* Barcelona, Economía Crítica, 1994.
 “The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism: Towards a More Progressive Union” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective.* Oxford, Westview Press, 1994.
- Humphries, Jane & Rubery, Jill:** “La autonomía relativa de la reproducción social: su relación con el sistema de producción” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales.* Barcelona, Economía Crítica, 1994.
- Hobsbawm, Eric:** “El hombre y la mujer: imágenes a la izquierda” en *El mundo del trabajo.* Capítulo 6. España, Editorial Crítica, 1987.
- Jacob, Raúl:** *Breve historia de la industria en el Uruguay.* Montevideo, FCU, 1981.
Crisis y mercado de trabajo: una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta. Montevideo, CIEDUR, Serie de investigaciones N° 16, 1984.
Modelo Batllista. ¿Variaciones sobre un viejo tema? , Montevideo, 1988.
Uruguay 1929 – 1938: depresión ganadera y desarrollo fabril. Montevideo, FCU, 1981.
- Kergoat, Danièle:** “¿Obreros igual a obreras?” s/e, s/a.
 “Por una sociología de las relaciones sociales. Del análisis crítico de las categorías dominantes a una nueva conceptualización” en *Las Mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales.* Barcelona, Economía Crítica, 1994.
- Klaczko, Jaime:** *El Uruguay de 1908: su contexto urbano – rural. Antecedentes y perspectivas.* CIESU, Cuaderno N° 42. Montevideo, Marzo de 1981.
El Uruguay de 1908: obstáculos y estímulos en el mercado de trabajo. La población económicamente activa. CIESU, Cuaderno N° 36.
- Laens, Silvia:** “Cambio económico y trabajo femenino”, en *Mujer y trabajo en América Latina.* Montevideo, GRECMU, 1986.
- Lobato, Mirta Zaida:** “La mujer trabajadora en el siglo XX: un estudio de las industrias de la carne y textil en Berisso, Argentina”, en *Mujer, trabajo y ciudadanía.* Buenos Aires, CLACSO, 1995.
- Marsden, David:** *Mercados de trabajo. Límites sociales a las nuevas teorías.* Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994.
- Melgar, Aicia & Teja, Ana María:** “Participación de la mujer en el mercado de trabajo e ingresos salariales femeninos”, en *Mujer y trabajo en América Latina.* Montevideo, GRECMU. 1986.
- Millot, Julio & Bertino, Magdalena:** *Historia económica del Uruguay* Tomo II 1860 – 1910. Instituto de Economía, FCEyA, UDELAR, Montevideo, FCU, 1996.
- Millot, Julio; Silva, Carlos & Silva, Lindor:** *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra.* Universidad de la República. Instituto de Economía. Montevideo, 1973.

- Morató, Octavio:** *Memorandum. La industria manufacturera en el Uruguay*. Julio 31 de 1927. Biblioteca Nacional.
- North, Douglas:** *The new institutional economics and development*. Washington University, St. Louis. (Section I of this essay is drawn from the John R. Commons lecture given at the American Economic Association meeting in January 1992 and subsequently published in the *American Economist* (Spring 1992, pág. 3 – 6) under the title Institutions and Economic Theory.)
- Offe, Claus:** *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*. España, Alianza Universidad, 1992.
- Pellegrino, Adel:** *Estimaciones sobre la población uruguaya*. Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR. (Mimeo)
- Pereira Juan José & Trajtenberg, Raúl:** *Evolución de la Población total y activa en el Uruguay 1908 – 1957*. Instituto de Economía. FCEyA, UDELAR, Montevideo, 1966.
- Picchio, Antonella:** *Social reproduction: the political economy of the labour market*. Cambridge, University Press, 1992.
- Pla Rodríguez, Américo:** *El salario en el Uruguay (Su régimen jurídico)*. Biblioteca de publicaciones oficiales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Tomo I. Montevideo, 1959.
- Polachek, Solomon W. & Siebert, W. Stanley:** “Gender in the Labor Market” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Oxford, Westview Press, 1994
- Porrini B., Rodolfo:** *Estado y trabajadores en Uruguay: un marco jurídico (1930 – 1940)*. Papeles de trabajo, FHCE, UDELAR, s/f.
- Quinteros Delgado, Juan Carlos:** *La industria y el Estado*. Montevideo, 1926.
- Revista SUMA:** *Diez estudios sobre el mercado de trabajo*. CINVE, 1988.
- Rial, Juan:** *Estadísticas históricas de Uruguay 1850 – 1930. Población - Producción Agropecuaria – comercio – Industria – Urbanización – Comunicaciones – Calidad de Vida*. CIESU, Cuaderno N° 40. Montevideo, Octubre de 1980.
- Rodgers, Gerry:** “Instituciones laborales y desarrollo económico”, en *Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina*, Instituto Internacional de Estudios Laborales. OIT, 1993.
- Rodríguez Hector:** *Nuestra industria textil ¿tiene futuro?* Montevideo, Nativa Libros, 1967.
- Rodríguez Villamil, Silvia:** *¿Víctimas o heroínas? Los desafíos de la historia de las mujeres y su desarrollo en el Uruguay*. Mimeo, s/f.
 “Proteccionismo y Librecomercio: El Programa de la Liga Industrial de 1880.” en *La industrialización del Uruguay 1870-1925. 5 Perspectivas Históricas*. Fundación de Cultura Universitaria, cuadernos de Historia N° 12, 1978.
- Rosa Ribeiro, Maria Alice:** *Condições de trabalho na indústria têxtil paulista (1870 - 1930)*. Economía & Planejamento. São Paulo, Editora da UNICAMP e Editora HUCITEC., 1988.
- Sapriza, Graciela:** *El mundo del trabajo a través de los archivos de empresa*. DT N°8. Unidad Multidisciplinaria. FCS, UDELAR, Montevideo, 1994.
Los caminos de una ilusión. 1913: Huelga de mujeres en Juan Lacaze. Montevideo, Colección Raíces, Editorial Fin de Siglo., 1993.
Hilamos una historia. Montevideo, GRECMU, 1989.
Memorias de rebeldía. Siete historias de vida. Montevideo, GRECMU, 1988.
- Schnepf, Sylke Viola:** *Transformation of Gender Relations in Central and Eastern Europe. The impact of Reform on Gender Equality*. Proyecto del Área Trabajo presentado en la Universidad Internacional de la Mujer, posgrado en Tecnología y Cultura, desde el 15 de Julio al 15 de Octubre de 2000 en Hanover, Alemania.
- Schonembohm, Dieter:** *De ‘Salvo, Campomar y Compañía’ a ‘Campomar y Soulas S.A.’: elementos para una historia de la empresa*. DT N° 5. Unidad Multidisciplinaria, FCS, Montevideo, 1994.
- Sewell, William H.; Hauser, Robert M. & Wolf, Wndy C.:** “Sex, Schooling, and Occupational Status” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Oxford, Westview Press, 1994.
- Souza Lobo, Elizabeth:** “División sexual del trabajo: el trabajo también tiene sexo” en *Mujer y Trabajo en América Latina*. Montevideo, GRECMU, 1986.
- Stolovich, Luís:** “La estructura de la propiedad del capital industrial en el Uruguay”, en M. Buxedas - J. Roca - L. Stolovich; *La estructura de la industria uruguaya*. Montevideo, 1987.

- Szelényi, Szonja:** “Women and the Class Structure” ” en David B. Grusky; *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Oxford, Westview Press, 1994.
- Thoaria, Luís:** *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. España, Alianza Universidad, 1983.
- Universidad de la República. Instituto de Economía:** *El Proceso Económico del Uruguay*. FCEyA, Montevideo, 1969.
- Universidad de la República. Instituto de Economía:** *Estadísticas Básicas*. Montevideo, 1969.
- Uruguay. Registro Nacional de Leyes y Decretos.** Montevideo, Diario Oficial, 1939 – 1950.
- Uruguay. Banco de la República Oriental del Uruguay:** *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay. Estadística Retrospectiva*. Montevideo, 1933.
- Uruguay. Dirección General de Estadística y Censos:** *Censo Económico Nacional de 1968. Industria*. Montevideo, 1972.
- Uruguay. Dirección General de Estadística. Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay:** *Censo General de la República en 1908. Censo Comercial e Industrial*. Págs. 1153 – 1208. Montevideo, 1908.
- Uruguay. Ministerio de Industria y Trabajo. Oficina Nacional del Trabajo:** *El trabajo de la mujer*. Montevideo, 1923.
- Uruguay. Poder Legislativo. Cámara de Representantes:** *Dictamen de la Comisión Investigadora sobre vida, trabajo y salario de los obreros*. 17 de Marzo de 1941.
- Uruguay. Poder Legislativo. Cámara de Representantes:** *Moción para que con fines de legislación, se nombre una Comisión Investigadora sobre las condiciones de vida y de trabajo de la clase obrera y, especialmente, sobre los salarios*. 17 de Abril de 1939.
- Uruguay. Ministerio de Industria y Trabajo. Dirección de Estadística Económica:** *Censo Industrial de 1936*. Montevideo, 1939.