

**ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA**  
**5TAS JORNADAS DE INVESTIGACIÓN.** Montevideo, 23 al 25 de noviembre de 2011  
**Simposio: Mercado y mundo del trabajo en Uruguay y América: evolución en el siglo XX.**

**Los salarios en el Uruguay, 1930-1950. Reescribiendo la historia**

Jorge Notaro. [jnotaro@netgate.com.uy](mailto:jnotaro@netgate.com.uy). Web: [jorgenotaro.com](http://jorgenotaro.com)

Taller de Economía Nacional y Popular. Investigador del Sistema Nacional de Investigadores.

## **1. Introducción**

Se presenta el marco teórico metodológico (en 2) que tiene por objetivos definir la categoría Sistema de Relaciones Laborales (SRLL) como componente del proceso histórico, ubicar los Consejos de Salarios como escenario del mismo y analizar los principales aspectos del Sistema de Relaciones Laborales y el origen de los Consejos de Salarios en el país (en 3).

Se fundamenta la validez de las resoluciones de los Consejos como fuente para la elaboración de un índice de salarios, se presentan los resultados del índice elaborado (en 4) y se contrasta con trabajos anteriores (en 5). Por último, las conclusiones finales (en 6), la bibliografía y el Anexo Metodológico.

Agradezco a Lucía Castro, Mariángeles Chevalier, Claudio Fernández, Florencia Gariazzo, Luisa Gastambide, Virginia Motta, Santiago Nuñez, Martín Ortiz, Faustina Ubilla y Magdalena Viera, que con su relevamiento sistemático y riguroso de las resoluciones de los Consejos de Salarios para sus trabajos monográficos de la Licenciatura de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República produjeron una base de datos sin la cual este documento no hubiera sido posible.

## **2. Marco teórico metodológico**

Se considera SRLL al conjunto articulado de relaciones surgidas del trabajo, individuales o colectivas, entre trabajadores, empleadores y gobierno o sus representantes. Tiene cuatro componentes: los actores, los escenarios, el grado en que se combinan cooperación - participación y confrontación - conflicto y las relaciones de poder. Se considera "actores" a las organizaciones que representan a los trabajadores o a los empresarios y al Estado. Se considera "escenarios" a quienes, cómo y qué negocian; comprende las instituciones (ámbitos u organismos), los procedimientos (o formas) de relación de los actores, las normas legales que definen sus funciones y competencias, y los temas que se discuten (contenidos). Entre los contenidos, en primer lugar la fijación de salarios, las condiciones de trabajo y los procedimientos de prevención y resolución de conflictos (NOTARO 2010).

Las interacciones del SRLL con el contexto social, económico y político se abordan desde dos ángulos complementarios, los del contexto sobre el SRLL que se consideran condicionantes y del SRLL sobre el contexto que se llaman impactos o resultados. En los trabajos de la OIT hay una permanente referencia a los cambios en el contexto económico y

político, analizando sus interrelaciones con las relaciones laborales. En los últimos años se ha prestado particular atención a los cambios resultantes de los modelos de desarrollo económico, de las dictaduras y el posterior retorno a la democracia, de las crisis económicas y de las políticas de liberalización y apertura. (OIT1987 7:21; RELASUR 1995 17:24; Cardoso y Gindin 2009 1:13). Entre los impactos una preocupación central ha sido identificar un sistema de relaciones laborales para estimular la inversión, el crecimiento y el empleo, la profundización de la democracia, el aumento de la productividad y la mejor distribución del ingreso (OIT 1987:1; CACCIAMALI, RIBEIRO y MACAMBIRA 2011).

Es poco frecuente el análisis de las relaciones de poder entre los actores y de estos con el sistema político. Una excepción es el informe de OIT sobre Uruguay, que define los objetivos de los SRRL y analiza las características del uruguayo (OIT, 1987: 2-5 y 23-41) señalando que:

“Una comprensión adecuada de la dinámica de un sistema de relaciones de trabajo supone conocer ante todo la manera como el mismo se fue creando y los factores que determinaron su formación. El sistema refleja los valores y características de un país, tal como fueron descritos en el capítulo anterior, pero también responde a sus propios elementos intrínsecos y en particular a las acciones y actitudes de sus actores. El primero de dichos elementos intrínsecos es, sin duda, la política seguida por el Gobierno con respecto al desenvolvimiento de las relaciones de trabajo.” (OIT, 1987:23).

Las especificidades de un lugar durante cierto período se comprenden en un contexto más abstracto y permanente. Hyman considera que las relaciones sociales de producción capitalistas implican un antagonismo estructural de intereses entre capital y trabajo que requieren investigar la dinámica de la acumulación de capital, la naturaleza de la clase trabajadora y las formas cambiantes de intervención del Estado en las relaciones entre trabajo y capital. Pero que también es necesario tener en cuenta los aspectos particulares (traducción propia):

“El estado de las `relaciones industriales´ o de la lucha de clase no puede simplemente deducirse de una caracterización general de la coyuntura económica y política, pero tampoco puede entenderse si no se relaciona con este contexto. Es necesario tener en cuenta la especificidad de las *instituciones y los procesos de mediación* que son en ciertos aspectos peculiares en cada nación, actividad económica, empresa y lugar de trabajo; y cuyos efectos pueden variar en el tiempo” (Hyman, 1989:135).

Por el papel de la legislación se diferencian los escenarios autónomos, los heterónomos delimitados por las normas jurídicas, es decir, “la regulación estatal de las relaciones que se entretienen en torno al factor trabajo” (RELASUR 1995: 25) y los mixtos, que incluyen los dos anteriores en forma parcial en distintos aspectos. Según la forma de participación se pueden diferenciar cuatro tipos:

- a) Los fundacionales para la negociación colectiva.

b) La participación de las organizaciones de trabajadores y empresarios en organismos oficiales. (OIT 1981 137:160; OIT 1987 91:92; RELASUR 1995115:120).

c) La participación de los trabajadores en órganos de la empresa. (OIT 1981 99:117; OIT 1987 91:92; RELASUR 1995 121:124).

d) Desde fines del siglo XX, el Diálogo Social y como resultados exitoso del mismo, la concertación y los Pactos (OIT 1981 83:97, OIT 1987 73:100).

Los escenarios fundacionales se crearon con el objetivo de canalizar el conflicto entre los actores colectivos por la fijación de salarios (Cardoso y Gindin 2009 17:20 y 37:43). Su análisis incluye la negociación colectiva, sus protagonistas, los procedimientos, el nivel y las materias negociadas, la estructura y niveles de articulación, así como los derivados de las cuestiones de encuadramiento de la representación sindical y empresarial. En un nivel micro se analizan las técnicas aplicadas en la negociación colectiva (OIT 1981 83:99; OIT 1987 73:86; RELASUR 1995 70:94; Cardoso y Gindin 200915:36).

Se consideran “contenidos” a los problemas o temas que abordan los actores y, si se logran acuerdos, se implementan como convenios o contratos colectivos. Tienen como componente principal los criterios de fijación de salarios y en los últimos tiempos la temática se diversificó en distinto grado según los países y los períodos para dar una respuesta adecuada a los cambios en el contexto.

En economías abiertas en un contexto de globalización los cambios de ritmo de variación de los precios internos y del tipo de cambio, así como los diversos grados de apertura de la economía y de credibilidad de las políticas gubernamentales, se transforman en un problema complejo para las empresas que no quieren perder competitividad por aumento de sus costos de mano de obra y para los trabajadores que no pueden aceptar el deterioro de su salario real. Como consecuencia la evolución del tipo de cambio y los precios internos y externos se incluyen en las negociaciones al definir los criterios de ajuste de los salarios.

### **3. El SRLL y los Consejos de Salarios en el Uruguay**

Desde fines del siglo XIX hasta mediados del XX se fue construyendo un SRLL que reconocía la asimetría en la capacidad y poder de negociación entre los trabajadores y los patrones, en un contexto de crecimiento económico promovido por la industria de sustitución de importaciones con la emergencia de un proletariado y un empresariado industrial. La ley de creación de los Consejos de Salarios en 1943 generó el escenario principal del sistema y los cambios en su funcionamiento permiten diferenciar etapas, se explican por las interrelaciones con el contexto y contribuyen a explicar los niveles de empleo y de salarios (NOTARO ET AL 2011a)

#### **3.1 Origen y evolución del SRLL**

En el Uruguay las relaciones colectivas de trabajo durante las primeras décadas del siglo XX funcionaron como “pactos gremiales” (“*agreements*” según Barbagelata 1973: 479) y la presencia estatal fue secundaria. La Ley N° 9.675 de 04/10/37 sobre Convenios Colectivos, reglamentada por el Decreto de 21/09/37, se destaca como el comienzo de la regulación de las relaciones laborales.

Se observa un largo proceso que tuvo por objetivo sustituir la negociación voluntaria. La primera propuesta de creación de Consejos de Salarios tripartitos con el objetivo de fijar salarios mínimos por categoría, para una actividad económica y un territorio definidos, fue presentada la Cámara de Representantes por el diputado socialista Emilio Frugoni en 1912. Estos lineamientos estuvieron presentes desde la primera ley aprobada en 1943 hasta la reciente de 2009.

Un nuevo proyecto de Frugoni de 1941 se considera el “*primer antecedente próximo*” de la Ley finalmente aprobada, ya que esta incluyó varias disposiciones del mismo (Plá Rodríguez 1956: 260). Posteriormente se presentaron otros seis proyectos y el de la Comisión de Legislación Social de la Cámara de Diputados del 17/06/43 con varias modificaciones fue el que finalmente se aprobó y se transformó en la Ley 10.449 el 12 de noviembre de 1943.

Finch (1989:13, citado por Bértola, 2004: 22-23 y por Camou 2000:7) considera que

*“Ciertamente, la noción de que era mejor dejar que el tope salarial lo fijaran las fuerzas del mercado o las negociaciones bilaterales entre las dos partes de la industria no tuvo representación en el debate legislativo”.*

Los hechos muestran una situación distinta, la creación de los Consejos de Salarios fue objeto de un intenso debate que derivó en múltiples modificaciones del proyecto que ingresó a la Cámara.

Los principales opositores al proyecto fueron los legisladores herreristas, argumentando que los pequeños comercios no podrían pagar mayores salarios y aumentaría la desocupación, la defensa de las ganancias de los empresarios, los peligros de la participación del gobierno o el estímulo que implicaba a la agitación social (Abdala, 1946: 33-35). Señala PLÁ RODRÍGUEZ (1956:271) “La Cámara de Industrias, la Cámara de comercio, la Liga Defensa Comercial, el Centro de Navegación Transatlántica y el Centro de almaceneros Minoristas presentaron una nota formulando diversas objeciones.”

El ministro de Industrias y Trabajo Dr. Mendívil fundamentó la eliminación del salario mínimo retomando los argumentos de la Cámara de Comercio, considerando que si es alto va a generar desocupación, aumentos de costos, de precios y pérdida de competitividad con las importaciones; los más afectados serían el pequeño comercio y la pequeña industria. Agregó que los obreros habían obtenido sucesivas mejoras sin necesidad de un salario mínimo fijado por la ley y que en las familias numerosas muchos trabajan, aportan, el obrero ahorra y los bancos están llenos con sus pequeños depósitos.

En el ámbito académico, uno de los principales opositores al proyecto fue el destacado laboralista Dr. Francisco De Ferrari, que mantenía sus críticas diez años después de la aprobación de la ley, señalando que:

*“se había elegido un método anacrónico y que había sido un error fijar el salario de los obreros sindicalizados con arreglo al mismo método aplicable en el resto del*

*mundo, a la regulación del salario mínimo de los trabajadores sin organización” (1955:242).*

Carlos Quijano también manifestó su desacuerdo:

*“La ley de Consejos de Salarios nació en un clima de hostilidad y prevención contra los sindicatos... La lucha por la convención colectiva fortalece el espíritu gremial de los trabajadores; los hace confiar sólo en la eficacia de su sindicato y no en la providencial simpatía de los terceros oficiosos” (Semanao Marcha No. 685, 28/08/53, citado por Rodríguez Azcúe, 2003).*

La Ley definió los procedimientos y los contenidos de las negociaciones, cada Consejo *“hará la clasificación por profesiones y categorías de los trabajadores que integran el grupo respectivo, la que será tomada como base para la fijación de los salarios mínimos”* (artículo 9º) y *“fijarán el salario mínimo aplicable a cada categoría”* (artículo 15º). Se excluyó a los funcionarios públicos, a los trabajadores rurales y del servicio doméstico. Se excluyó a los funcionarios públicos, a los trabajadores rurales y del servicio doméstico.

Se estableció una forma para fijar salarios mínimos, un marco legal para regular las relaciones laborales y promocionar la negociación colectiva obligatoria y tripartita. Su convocatoria logró la respuesta de los actores sociales y canalizó los conflictos en torno a los niveles de salarios. Implicó la institucionalización de la lucha de clases, al reconocer la existencia de actores sindicales y empresariales con puntos de vista e intereses contradictorios, y al mismo tiempo convocó a la superación del conflicto con la participación del Estado aceptando la relación capital-trabajo y el sistema político. Se apoyó en la hipótesis de que las contradicciones podían superarse en el capitalismo dependiente y la democracia representativa, desalentando los proyectos revolucionarios.

La ley creó también las Asignaciones Familiares en su artículo 21, un pago *“...a todo empleado, obrero o peón, por cada hijo legítimo o natural legalmente reconocido o declarado judicialmente”* Se había registrado un descenso de la tasa de natalidad y un ritmo lento de descenso de la mortalidad que pudo provocar que ésta superase a la primera, y así un descenso en el crecimiento vegetativo de la población y la ley tuvo como objetivo estimular el aumento de los nacimientos con un pago que contribuyera al mantenimiento de los hijos (Abdala, 1946:33).

Se reglamentaron las elecciones de los representantes de los trabajadores y los empresarios (Decretos 1119/943 de 19/11/43 y 1880/944 de 30/06/44), se clasificaron las actividades en 20 Consejos (Decreto 815/944 de 21/04/44) y se reglamentaron las funciones de conciliación (Decreto 2330/944 de 29/09/44). En 1944 se resolvieron los primeros laudos.

No existían antecedentes en el mundo de instituciones tripartitas para fijar salarios mínimos por categoría (creando incluso esas categorías) para un conjunto de empresas que desarrollaban actividades económicas similares y tuvieran carácter obligatorio para todas las empresas comprendidas en la misma actividad económica.

El SRLL surgió como un componente de una transición en múltiples aspectos del proceso

social (NOTARO ET AL 2011 a 54:55). Desde el golpe de Estado de 1933 hacia la democracia consolidada en 1946. La Segunda Guerra Mundial derivó en cambio en la alineación internacional y obligó al gobierno a hacer concesiones a las corrientes sindicales pro aliadas. Se generó un procedimiento de resolución pacífica de los conflictos en torno al salario, contribuyendo así a la desactivación de las corrientes sindicales que promovían la neutralidad en la guerra y los proyectos revolucionarios. Finalmente, la transición de las relaciones internacionales económicas, políticas y militares por la sustitución de Inglaterra por los Estados Unidos como potencia dominante.

En la dimensión económica, desde la estrategia agro exportadora que comenzó a agotarse durante la crisis de 1929, hacia la de sustitución de importaciones para el mercado interno que se consolidó luego de la finalización de la segunda guerra mundial. Era compatible con aumentos de salarios: la protección del mercado interno y la administración del tipo de cambio permitieron financiar los aumentos de los salarios urbanos con transferencias de ingresos desde las actividades agroexportadoras.

En el plano social, desde la hegemonía de la oligarquía rural hacia relaciones de poder con la importancia creciente de dos actores resultantes de la nueva estrategia económica, la burguesía y el proletariado industrial. Los cambios en la orientación predominante en los sindicatos y los intereses económicos de los industriales contribuyeron a generar la base social del SRLL emergente.

Los Consejos contribuyeron a la integración al Sistema de Relaciones Laborales de la clase obrera que se fue gestando en los años cuarenta, en el marco de relaciones sociales y políticas vigentes. Para algunos trabajadores, la participación en el proceso electoral fue su primera instancia de elegir representantes para resolver problemas de repercusión inmediata sobre su vida (Porrini 2005).

Entre los condicionantes de la Ley llama la atención la sucesión de dos hechos: la huelga de los trabajadores de la industria frigorífica en enero de 1943, que convulsionó a la sociedad y el sistema político (Porrini, 2005), y la casi inmediata aprobación de la ley, que tenía como antecedente varios proyectos.

Sería simplista establecer una relación monocausal entre estos dos hechos desconociendo las demás condicionantes. Pero se puede afirmar, con palabras ajenas, que la huelga fue “la chispa que incendió la pradera” de las preocupaciones de los legisladores y puso en marcha a inesperados bomberos. Los Consejos de Salarios podían visualizarse como “un mal menor” o un “second best” para evitar que el incendio se extendiera. Se han considerado que

*“a partir de los años cuarenta se buscará implementar mecanismos de conciliación entre distintos sectores sociales, tratando de evitar radicalizaciones peligrosas para la paz y el orden social” (Frega et al, 1986: 86).*

En la óptica gubernamental el nuevo escenario facilitaba el entendimiento, promovía la pacificación y la armonía social, junto con un objetivo de justicia social, ya que permitiría

mejorar los salarios de los trabajadores sin organización sindical que quedaban al margen de las negociaciones colectivas libres.

En lo que llamó “un breve balance de los resultados” PLÁ RODRÍGUEZ (1956 381:384) destaca como consecuencias favorables que:

“1) Ha elevado el nivel de los salarios reales de los trabajadores”, de acuerdo a las estimaciones oficiales y como indicador indirecto se puede tener en cuenta la defensa que realizan de los Consejos las organizaciones sindicales y los partidos de izquierda “2) Ha evitado la comisión de grandes injusticias, eliminando los salarios de miseria” superando los casos graves constatados por la Comisión parlamentaria “cuya labor provocó la aprobación de la ley 10.449”; “3) Ha estimulado la organización sindical” y se aprecia un importante desarrollo de las mismas “atribuible, en gran parte, a la aplicación de la ley”. Como consecuencias desfavorables señaló que “1) Ha operado como un fuerte factor inflacionista” ya que cada aumento de salarios fue sucedido por otro de precios que requería un nuevo aumento de salarios y así sucesivamente; “2) Ha concentrado la atención en el salario de contratación” disminuyendo el interés en el salario social como por ejemplo las asignaciones familiares; “3) Ha constituido un factor de perturbación social.” generando situaciones conflictivas por diversas razones

En el mismo sentido Rosenbaum (2009: 308-314) destaca las múltiples dimensiones del funcionamiento de los Consejos considerando que “*los efectos del sistema excedieron las previsiones originarias del legislador de la época*” y se constituyeron en “*la variable de sustentación del modelo de relaciones laborales de nuestro país*”, así como una fuente del derecho del trabajo individual (el salario y las condiciones de trabajo y empleo) y colectivo (la negociación, la libertad sindical y el convenio colectivo).

#### **4. La evolución de los salarios desde 1944**

##### **4.1 Las resoluciones de los Consejos como indicador**

Cabe preguntar si las resoluciones de los Consejos de Salarios fijando salarios mínimos por categoría por grupos de actividades permiten construir un indicador adecuado de la evolución de los salarios reales. La respuesta afirmativa se apoya en los siguientes fundamentos:

a) La ley fue precedida por el informe de la Comisión Parlamentaria sobre las condiciones de vida de los trabajadores, lo que a su vez fue resultado de la preocupación por la pobreza de los trabajadores. Se aprobó como un instrumento para aumentar los salarios teniendo en cuenta el punto de vista de los empresarios y con el Estado como mediador. El Poder Ejecutivo se reservó la facultad de modificar las resoluciones si los salarios se consideraban muy bajos.

b) En el momento de aprobación de la ley existían algunos sindicatos y algunos convenios colectivos, pero la cobertura era muy baja. A principios de la década de los años cuarenta se estaba formando una clase obrera urbana con gran participación de emigrantes del medio

rural hacia Montevideo así como de Europa hacia el Uruguay (Porrini, 2005). La eventual negociación de salarios tenía lugar en condiciones de gran desigualdad en las relaciones de poder con los patrones. Los Consejos estimularon el desarrollo de las organizaciones sindicales y obligaron a los patrones a negociar aumentos de salarios.

c) Como indicador indirecto cabe mencionar la resistencia patronal al funcionamiento de los Consejos, desde sus orígenes hasta la fecha. Las gremiales patronales se manifestaron contra la ley, dejaron numerosas observaciones en los laudos señalando que los aumentos establecidos llevarían a muchas empresas a la quiebra, pudieron bajar los salarios reales durante los períodos en los que los Consejos no funcionaron (1968-1984, 1992-2004) y continúan, en 2010, reivindicando la negociación voluntaria y por empresa.

d) En la comparación con los índices de salarios, las resoluciones de los Consejos tienen ventajas y limitaciones. Los índices ponderan las categorías y las actividades lo que se transforma en una desventaja cuando la importancia relativa cambia y las ponderaciones permanecen. No pueden tener en cuenta los salarios de las empresas no registradas ni de los trabajadores no registrados en las empresas registradas.

Las resoluciones de los Consejos pueden no cumplirse y algunas empresas pagar salarios menores a los establecidos, sobre todo a los trabajadores no registrados, que el Índice de Salarios del INE no tiene en cuenta. Por otra parte se pagan salarios mayores a los mínimos establecidos en situaciones excepcionales: i) al personal de confianza; ii) las empresas de mayor productividad pueden pagar mayores salarios para captar a los trabajadores más calificados; iii) como remuneraciones variables que se pagan cuando se cumplen determinadas condiciones; iv) como pagos no registrados, una práctica habitual en empresas que evaden impuestos y aportes a la seguridad social. Estas situaciones tampoco las registran los Índices de Salarios ya que las empresas no pueden declarar que no cumplen la legislación vigente y tampoco tienen en cuenta las remuneraciones al trabajador por su desempeño y no a la categoría.

e) El índice de salarios para la Industria Manufacturera elaborado por OPP (1945 – 1960) y por el BCU desde 1961, agregando Industrias Extractivas, de la Construcción y Comercio, utilizaron como fuente los salarios fijados en los Consejos para una sola categoría ocupacional, de oficial o similar. Comprenden las agrupaciones 20 a 39 de la CIU con exclusión de la agrupación 32, por ser una actividad estatal (DAVRIEUX 1970:16). No se explicita como se ponderan las 19 agrupaciones para estimar el índice de la Industria Manufacturera. DAVRIEUX eligió el Índice OPP – BCU a pesar de disponer de la información del MIT (1953) para varias actividades (construcción, cinco ramas manufactureras, dos extractivas, transporte urbano de pasajeros en ómnibus y algunos servicios) para tres categorías (peón, medio oficial y oficial) en Montevideo desde 1943 a 1952. El mismo índice de OPP – BCU fue utilizado en varios trabajos sobre la industria manufacturera en el período, como por ejemplo BÉRTOLA (1991: 203-204) y CAMOU (2000: 6-7) sin ninguna relativización.

DAVRIEUX explica que “Los datos correspondientes al período anterior, 1945 – 1960, fueron obtenidos en la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, que lo construyó de acuerdo a la metodología establecida por el Banco Central. (Cuadro IV – i).- Este índice

está confeccionado a partir de una categoría ocupacional determinada: la de oficial. En las industrias en que no existía tal cargo se toma el que más se asimila. En su elaboración se tienen en cuenta las publicaciones aparecidas en el Diario Oficial de lo resuelto por los Consejos de Salarios y Convenios Colectivos” (1970 16:17).

f) En el análisis del papel de los Consejos de Salarios BÉRTOLA (2004 23:30) reconoce que “Sin lugar a dudas, los Consejos de Salarios contribuyeron al proceso mediante el cual los salarios crecieron rápidamente hasta 1950 y a niveles históricos nunca retomados, pero sería un grueso error atribuir a los propios Consejos esos logros” Explica la evolución de los salarios con una teoría ad hoc que incluye tres aspectos, los términos de intercambio, el control del comercio exterior y el aumento de la productividad. Se confunden los laudos de los Consejos como indicador de los salario con la explicación de los mismos y se incurre en una contradicción ya que la información analizada muestra un máximo de los salarios en 1962 – 1964. CAMOU y MAUBRIGDES (2006:87) sobreestiman el papel de los Consejos cuando afirman “La conformación de los Consejos de Salarios para la industria en su conjunto en 1945 y para el sector cárnico especialmente a partir de 1946, dio como resultado una mejora en los salarios y un consiguiente aumento en los costos de producción”

g) Finalmente, la respuesta al resultado de ayer se da con el diario de hoy. Si las resoluciones de los Consejos fueran irrelevantes no hubieran funcionado durante tanto tiempo ni hubieran generado polémicas desde el largo proceso de creación hasta la actualidad. Por las consideraciones anteriores se concluye que las resoluciones de los Consejos son un buen indicador de los niveles de salarios del período que se inicia en 1944; los patrones los transforman en máximos y el sindicato asegura que se cumplan con el apoyo, en este período, de la Inspección Nacional del Trabajo y Servicios Anexados. Describen, miden, caracterizan una situación y se convierten en un punto de partida confiable para la búsqueda de una explicación.

#### **4.2 La construcción de un Índice de Salarios**

En los cursos de Economía Descriptiva de la Licenciatura de Economía y de Economía de la Escuela de Administración, de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República, se utiliza la siguiente definición: “Un número índice es un indicador diseñado para describir los cambios de una variable en el tiempo, esto es, su evolución a lo largo de un determinado período.” (RIBEIRO ET AL 2008:44). Con relación a los índices de salarios agrega que “El objetivo del índice es estimar las variaciones registradas en los ingresos corrientes de los trabajadores, comprendidos en los grandes sectores de la actividad pública y privada, que sean remunerados exclusivamente en dinero.”

El documento elaborado para el curso de Economía Descriptiva I no se refiere a Índices de Salarios, se limita al Índice Medio de Salarios del INE que es sólo uno entre los múltiples posibles (GUINOVART et AL 2007). Se equivoca al afirmar que “El salario es la retribución al factor trabajo; en otros términos, es el ingreso que el trabajador percibe por su trabajo en relación de dependencia” (página 81) identificando remuneración del trabajo con salario. Corrige en la página siguiente y quedan dos versiones contradictorias “Esto

determina que queden excluidos del índice aquellas personas que no trabajan en relación de dependencia, o que no lo hacen a cambio de salario” (página 82).

En el Uruguay el Índice Medio de Salarios (IMS) es elaborado desde 1968 por el Instituto Nacional de Estadística (INE) “fue establecido por Ley No. 13.728 del 17/12/1968 con el objetivo de estimar la evolución de los ingresos corrientes de los trabajadores permanentes en relación de dependencia de los sectores público y privado formal de todo el país” (INE 2008:1). Para el sector privado se calcula en base a un censo del estrato I (empresas "grandes") (GUINOVART et AL 2007:83).

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

No incluye a los trabajadores privados en empresas con menos de 10 puestos de trabajo ocupados, ni de las actividades comprendidas en las Secciones A (Agropecuaria), B (Pesca), C (Industria Extractiva), O (Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales), P (Hogares Privados con Servicio Doméstico) y Q (Organizaciones y Órganos Extraterritoriales) de la CIIU Rev. 3. (INE 2003). Tampoco incluye a trabajadores con regímenes de ocupación estacional o zafral (ej: frigoríficos, ingenios azucareros y barracas de lana y frutos del país) o remunerados exclusivamente en especie.

Actualmente “El IMS se estima a partir de las variaciones mensuales del salario líquido promedio de categorías laborales específicas de trabajadores seleccionadas en cada empresa integrante de la muestra, agrupando por grupo ocupacional, estrato de tamaño y clase de actividad.” (INE 2008: 2). El salario líquido se calcula restando del nominal los aportes a la seguridad social a cargo del trabajador y los impuestos a los ingresos. Se ponderan por sector, clase de actividad, grupo ocupacional y la muestra de empresas y unidades informantes. Dado que la variación en la cantidad de horas extras realizadas puede afectar el precio promedio por unidad de tiempo de los ingresos por trabajo, sin que se produzca un verdadero cambio en el salario, se decidió excluir los pagos por horas extras así como otras remuneraciones extraordinarias del concepto de "ingresos corrientes". El mismo razonamiento se aplica para los descuentos por inasistencia, paros, deducciones de incentivos por esas u otras causales, cambios de horario diurno a nocturno o viceversa, etc. (INE 2003 12:13)

Se tienen en cuenta tres grupos ocupacionales: profesionales y técnicos, empleados y obreros y en cada grupo genérico se eligieron categorías específicas; se consideran cuatro estratos de empresas según el número de ocupados y las ponderaciones se calcularon de acuerdo a la masa salarial por sector y clase de actividad, a partir de la información aportada por los organismos de previsión social para el sector privado y la ejecución presupuestal del año 2007 para el sector público. El precio promedio en la categoría se obtiene promediando la remuneración ordinaria por hora a través de todas las empresas u organismos de la muestra, en cada rama o inciso. (RIBEIRO ET AL 2008:44).

Se emplea una fórmula del tipo de Laspeyres, en que el precio utilizado es la remuneración por hora ordinaria, en cada categoría y en cada empresa u organismo. Se formula

$$IP_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

siendo *IP* el índice de precios, *p*<sub>0</sub> y *q*<sub>0</sub> los precios(salarios como precio del trabajo) y cantidades en el periodo inicial o periodo base, y *p*<sub>1</sub> y *q*<sub>1</sub> los mismos en el periodo posterior que estemos analizando.

Quedan definidos varios requisitos que deben cumplir los Índices explicitando la cobertura geográfica, el sector Institucional, las empresas encuestadas, el tipo de contrato, los Tipos de Ocupación, las categorías, los ingresos, las ponderaciones y el deflactor.

En este documento se elabora un índice de salarios mínimos de obreros y empleados fijados en los Consejos de Salarios, es decir, trabajadores urbanos de la actividad privada excluyendo al servicio doméstico y las actividades primarias. Al igual que el Índice elaborado por el INE para la actividad privada, tiene cobertura nacional e incluye a trabajadores registrados en empresas que cumplen con la legislación laboral. No incluye a las mismas actividades (A, B, C, P y Q según la CIIU Rev.3), las remuneraciones en especie, por horas extra, otras extraordinarias o por condiciones de trabajo ni los descuentos.

Se diferencia del Índice del INE en que no tiene en cuenta a profesionales y técnicos; se trabaja con un censo de categorías y no con una muestra lo que aumenta la representatividad; se tienen en cuenta los salarios nominales y se ponderan los grupos ocupacionales. La metodología detallada se presenta en el Anexo Metodológico.

### 4.3 Los principales resultados

Para una mejor valoración del significado de los salarios resueltos en los Consejos es útil tener en cuenta algunos datos de la situación previa. El MINISTERIO DE INDUSTRIA (1927) publicó alguna información de salarios sin ninguna precisión metodológica. Deflactados por una canasta de costo de vida de una familia obrera (Nahum 2009:307) y promediando algunos años se obtuvieron los siguientes resultados

**Cuadro 1**  
**Salarios reales a precios de 1943**

Períodos	Tranvías	Ind. Manuf.
1914/17	50.1	47.8
1918/20	47.7	45.8
1921/23	60.1	54.2
1924/26	68.1	62.3

Se aprecia un aumento de los salarios reales del 30.3% en la industria manufacturera y de

35.9% en la empresa de tranvías. En el mismo documento se estimó que en 1926 dos tercios de los asalariados de la industria y el comercio, 60.400 personas<sup>1</sup>, tenían un ingreso mensual inferior a \$ 50 (\$ 64.9 de 1943) que les impedía cubrir el costo de vida de la familia obrera de ese año estimado en \$57.50

El MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y TRABAJO (1940) difundió información de salarios de industrias extractivas, catorce ramas de la industria manufacturera y de la industria de la construcción Cuadro2). Se explica que “Los salarios promediales se calculan sobre la base del promedio del salario efectivo recibido por los obreros. Es el cociente del total de lo pagado en jornales con respecto al número de obreros. En su monto entran dos factores en juego: el mayor número de horas promediales trabajadas por cada obrero, de acuerdo con las necesidades de la industria y el aumento o disminución el precio promedio de los jornales.” Los principales resultados son

## Cuadro 2

### Salarios reales promediales de la Industria a precios de 1943

Años	Extractivas	Manufactureras	Construcción
1938	52.5	50.7	45.8
1939	48.4	47.8	43.5

Para la Construcción se informa también de los salarios por hora en 1938 y considerando 8 horas de trabajo durante 25 días, a precios de 1943 la remuneración de los oficiales es de \$88.7, de los medio oficiales \$76.6 y de los peones \$59.4. La comparación con los ingresos percibidos por los obreros de la construcción permite concluir que trabajaban aproximadamente 15 días por mes.

En la ley aprobada en noviembre de 1943 se eliminó el artículo 16° del proyecto que proponía fijar salarios mínimos para el comercio, la industria y los servicios públicos prestados por privados en \$ 50 mensuales. Lo que implica que un salario mínimo de \$50 mensuales para los trabajadores privados urbanos era un aumento importante.

En el Cuadro 3 se sintetiza la información sobre la situación de partida de la actividad de los Consejos de Salarios. Los menores niveles corresponden a las obras públicas realizadas por particulares con salarios equiparados a los de los trabajadores del sector público en la misma actividad, que se asimilaron al sector público y no estarán comprendidos en los Consejos (NOTARO ET AL 2011a 10:11). Los salarios de la Construcción calculados para 1938 – 1939 para los peones se ubican dentro del entorno delimitado en 1943, mientras que los de medio oficiales y oficiales se ubican próximos al límite inferior, un 4.4% los primeros y un 1.5% los segundos, lo que sugiere un leve aumento en el período, probablemente como conquista de la huelga de 1940 que finalizó con una ley que aumentó los salarios.

<sup>1</sup> En 1926 los asalariados en la industria manufacturera se estimaron en 64.434 y en el comercio en 27.002 personas( MINISTERIO DE INDUSTRIAS 1927:61)

**Cuadro 3**  
**Salarios por actividad y categoría en pesos de 1943**

Categorías	Construcción	Obras públicas (1)	MIT 1953			
			Pro- medio	Ind. met.	Ind. frig.	Cons- trucción
<b>Peón</b>	57.5 a 70.0	50.0 a 57.5	60.3	45	66	70
<b>Medio of.</b>	80 a 112.5	62.5	79.3	65	93	80
<b>Oficial</b>	90 a 112.5	75 a 88	96.3	95	112	90

(1) a cargo de empresas privadas.

El panorama se completa con las estimaciones de MILLOT, SILVA y SILVA (1973: 209 y 231) según las cuales el salario promedio mensual de los obreros era de \$ 45.2 en 1938 – 1939 (a precios de 1943) y de \$ 47.44 de para 1943.

Las diferencias e imprecisiones metodológicas impiden un análisis detallado de la evolución de los salarios reales desde la década de los años veinte, pero permite formarse una impresión sobre las grandes líneas. Se podría afirmar que los salarios de la mayor parte de los trabajadores urbanos se ubicaba por debajo del costo de vida de la familia obrera, que continuaron descendiendo hasta fines de la década de los años treinta y aumentaron levemente a principios de los años cuarenta hasta el momento en que comienzan a funcionar los Consejos de Salarios.

El índice construido muestra una tendencia ascendente con fluctuaciones, de los salarios reales mínimos por categoría de obreros y empleados (Cuadro 4). Alcanza el máximo en 1950 con un 39% por encima del nivel de 1945. Durante los dos semestres siguientes descienden y se sitúan a fines de 1951 un 5.6% por debajo del máximo pero un 33.5% por encima del nivel del comienzo del período. Los mayores salarios al principio del período los percibían los empleados administrativos (TO 3) y en los últimos años los empleados del comercio y los servicios (TO 4).

Entre los obreros los aumentan con el nivel de calificación, siendo mayores para los oficiales (TO5), intermedios para los trabajadores semicalificados (TO 6) y los más bajos para los trabajadores sin calificación (TO 7).

Para los empleados administrativos (TO 3) se observa una caída del salario real en el comienzo de los Consejos por la progresiva incorporación de trabajadores con menores niveles de salarios y sindicatos incipientes. Desde 1948 comienza una tendencia ascendente con un aumento del 28% en el segundo semestre de 1951 con relación a igual período de 1948.

Para los empleados de comercio y servicios (TO 4) la tendencia ascendente alcanza el máximo en primer semestre de 1951; el promedio de este y los dos anteriores se ubica un 88% por encima del nivel inicial y un 20% por encima del promedio de 1946.

Los salarios reales de los obreros tienen una evolución similar con un máximo en 1950 y una caída el año siguiente. Par los calificados (TO 5) con un aumento del 24% con relación

al período de base que se reduce al 15% al año siguiente; para los semicalificados (TO 6) un 33% que se reduce el año siguiente a 27% y para los sin calificación (TO 7) con 30% y 24.2% respectivamente.

**Cuadro 4**  
**Salarios Reales de Obreros y Empleados 1945-1951**  
**Por Tipo de Ocupación. En pesos de 1943 e Índice base enero – junio de 1945 =100**

TO	3	4	5	6	7	Prom. Ponderado	Índice
II 44	101,2	75,5	89,8	79,9	75,4	84,2	107,8
I 45	90,4	73,8	92,4	73,1	65,5	78,0	100,0
II 45	80,7	97,9	87,0	73,1	65,0	79,7	102,2
I 46	85,4	113,9	94,7	76,0	65,3	85,7	109,8
II 46	85,7	114,2	91,7	75,0	62,2	84,4	108,2
I 47	85,9	112,8	87,3	71,3	59,6	82,3	105,4
II 47	86,4	106,3	87,3	70,3	60,3	81,0	103,9
I 48	89,9	108,5	89,7	74,0	63,4	84,0	107,7
II 48	91,0	110,1	91,5	78,5	66,1	86,4	110,7
I 49	92,1	117,3	92,9	78,9	68,5	88,9	114,0
II 49	103,5	122,0	104,3	88,0	77,7	98,0	125,6
I 50	112,1	137,1	113,0	96,3	83,2	107,1	137,3
II 50	117,0	138,5	116,9	98,3	87,0	110,4	141,4
I 51	114,3	142,3	113,6	93,6	82,2	108,0	138,4
II 51	116,6	127,7	107,9	92,1	80,7	104,2	133,5

Fuente: Salarios Nominales por Categoría fijados en los Consejos de Salarios, deflactados por IPC del INE. Nota: TO4 de II 44 estimado

El abanico salarial se estimó con los cocientes entre los valores de cada TO en cada semestre con el promedio ponderado del mismo semestre. Los empleados administrativos (TO 3) se despegan un máximo de 6% entre 1947 y 1948; los empleados de comercio y servicios un 34% en 1946 – 1947 que se reduce a 28% en los años siguientes. Los salarios reales de los obreros calificados (TO5) fluctúan en torno al 6% por encima del promedio desde 1947, los semi calificados (TO 6) en torno a un 10% por debajo y los sin calificación (TO 7) en torno a un 21% por debajo del promedio. No se aprecia una tendencia a la reducción de la dispersión salarial por TO.

Se puede comparar los resultados obtenidos con los de un documento del MIT (1953: 775-806) (Cuadro 5). El documento del MIT incluye información sobre el salario nominal para Montevideo en algunas actividades de la industria considerando tres categorías: peón, medio oficial y oficial o sus equivalentes. Calculó los salarios por categoría con un promedio aritmético explicitando que "*Para facilitar y mejor representar el ritmo de la espiral aumentativa del salario, de cada una de las actividades, y por año, se extrajo el jornal promedio mediante la siguiente fórmula: (jornal A + jornal B + jornal C) / 3. Con el jornal promedio obtenido, se estableció el aumento en moneda y porcentual de cada actividad entre los años 1943-1952.*" Este indicador es mayor al nivel real de los salarios, dado que el número de peones es mayor al de medio oficiales y el de estos, mayor que el de oficiales, pero el indicador es adecuado para mostrar la evolución. Esta es similar en la

mayoría de las actividades y categorías, los salarios reales presentaron una tendencia ascendente hasta 1950 con una fluctuación a la baja en 1947.

Los niveles de calificación de las categorías relevadas por el MIT y de los Tipos de Ocupación definidos son similares. La diferencia es que en los Tipos de Ocupación se incluyen todas las categorías de todas las actividades, ponderadas por el número de ocupados (ver Anexo Metodológico).

**Cuadro 5**  
**Salarios reales mensuales promedio por categoría**  
**A precios de 1943**

Años	MIT 1953			Datos de Consejos de Salarios		
	Peón	Medio oficial	Oficial	TO 7	TO 6	TO 5
1943	60,33	79,31	94,29	s.i.	s.i.	s.i.
1944	s.i.	s.i.	s.i.	65.3	73.1	89.7
1946	70,24	86,02	97,60	63.8	75.5	93.2
1947	63,66	80,02	96,01	59.9	70.8	87.2
1948	83,03	103,44	117,13	65.2	76.3	90.6
1950	96,50	117,96	136,93	85.6	97.3	97.3
1950/1946	137.5	137.1	140.3	134.2	128.9	104.4

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

Se observan también varias:

- a) las diferencias de salarios son consistentes con los niveles de calificación
- b) en los tres niveles la tendencia es ascendente en el período
- c) en 1947 hay un descenso y en 1948 un aumento

Las variaciones entre 1946 y 1950 presentan similitudes y diferencias. Para los trabajadores sin calificación la variación es similar en ambas estimaciones, en los datos de los Consejos el aumento se aprecia a partir de 1948 con todos los grupos funcionando; la estimación del MIT es un 8% superior para los semicalificados y un 35% para los calificados. La similitud de los aumentos para los trabajadores sin calificación se puede explicar por posibles estrategias sindicales acompañadas por los representantes del Poder Ejecutivo de aumentar en mayores porcentajes a los salarios más bajos de las categorías con mayor número de ocupados. Los mayores aumentos para los trabajadores calificados de la industria manufacturera de Montevideo podrían ser el resultado de la mayor fortaleza de estas organizaciones sindicales.

## **5. Contratación con la información previa**

### **5.1 Cambios que deberían reflejar los índices**

#### **a) el impacto de la crisis de 1929**

Hay consenso entre los historiadores sobre la caída del nivel de actividad y el aumento del desempleo durante esos años. Según BERTINO y TAJAM (1999) el PBI cayó un 19.4% desde 1930 hasta 1933 y el PBI de la Industria Manufacturera un 12.6% en el mismo período. En 1930 ambas variables habían alcanzado un máximo y en 1933 un mínimo desde donde comienza la recuperación con fluctuaciones. Según MILLOT, SILVA y SILVA (op.cit.:255) con cifras de la Oficina Nacional de Trabajo, el desempleo alcanzó a 30.000 personas en 1930 y llegó a 40.000 en 1932 – 1933, descendiendo en los años siguientes.

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

Las medidas adoptadas en el período muestran la preocupación del gobierno dictatorial por atenuar los impactos. El aumento del desempleo motivó un conjunto de medidas entre las que se destacan las obras públicas, un fondo para “Trabajos de Socorro” que se repartió entre las intendencias en 1934 y de fondos provenientes de la revaluación del oro a comisiones distribuidoras de trabajo en 1935. Se crearon comedores populares y la Caja de Jubilaciones de la Industria, Comercio y Servicios Públicos en 1934 (Jacob, 1983: 103-109).

En este contexto es poco probable que los salarios nominales o reales aumentaran.

#### **b) resoluciones de aumentos de salarios**

En los meses siguientes a la aprobación de la ley de creación de los Consejos, mientras se procesaba su constitución, el Parlamento aprobó varias leyes extendiendo progresivamente un aumento de salarios a todas las actividades privadas, excluyendo a los trabajadores rurales y del servicio doméstico PLÁ RODRÍGUEZ 1956 Tomo I 428:473). El aumento fue de un 10% en todos los casos y en distintos momentos, lo que permite estimar un aumento promedio anual en torno al 6 % en los salarios nominales de la industria. MILLOT, SILVA y SILVA registran un 5.2% y el índice de OPP – BCU no incluye ese año.

### **5.2 Requisitos que deben cumplir los Índices**

Se analizan los índices disponibles sin incluir a DAVRIEUX (1970) ni a IECON (1969 b), que se limitaron a utilizar el índice elaborado por OPP – BCU. Cuando los datos requeridos

no se conocen se señala con s.i. (sin información) y en caso contrario con la siguiente codificación:

- A. Cobertura geográfica. 1. Nacional; 2. Montevideo; 3. Otros
- B. Sector Institucional. 1. Todos; 2. Privado; 3. Público; 4. Cambiante
- C. Empresas. 1. Todas; 2. Registradas;
- D. Contratos. 1. Todos; 2. Permanentes
- E. Tipos de Ocupación. 1. Todos; 2. Parte
- F. Categorías. 1. Todas; 2. Parte
- G. Ingresos i.). 1. Nominal; 2. Líquido
- H. Ingresos ii). 1. Todos; 2. En dinero
- I. Ingresos iii) 1. Todos; 2. Fijos
- J. Ponderaciones. 1. Sí; 2. No
- K. Deflactor. 1. IPC – INE; 2. Otros

**Cuadro 6**  
**Características de los Índices de Salarios**

Documentos	Información										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
IMS – INE 1968	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1
OPP – BCU 1945	2	2	2	2	2	1	1	2	2	s.i.	1
MILLOT ET AL 1972	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	1	1	s.i.	s.i.	s.i.	2
TRAJTENBERG 1973	2	2	2	2	2	2	1	2	2	No	1
BÉRTOLA ET AL (1999)	s.i.	4	s.i.	s.i.	2	2	1	2	2	No	2
NOTARO 2011	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1

El Índice de OPP – BCU tiene todas las precisiones requeridas pero una gran limitación, tener en cuenta exclusivamente una categoría de oficial para cada una de las 19 agrupaciones industriales. En cada agrupación hay numerosas categorías de oficiales y por otra parte, la evolución de los salarios de los trabajadores sin calificación puede ser distinta.

El INSTITUTO DE ECONOMÍA (1969b:92 y 111) difunde el índice para el período 1961 – 1969 explicando que el mismo tiene en cuenta “los salarios nominales laudados para la actividad privada en el departamento de Montevideo. Se eligieron las categorías de salarios más representativas en cada grupo de actividad y se ponderaron los distintos grupos de acuerdo con las cifras proporcionadas por el Registro Industrial de 1957.” La explicación afirma la existencia de una ponderación, pero no explicita el criterio ya que la fuente mencionada permite ponderar por ocupación o por masas salarial.

MILLOT, SILVA Y SILVA (1972 231:233 y 235) presentan el salario mensual promedio y el sueldo mensual promedio a precios corrientes para 13 ramas de la Industria Manufacturera y calculan un promedio total (Cuadros 12 y 13). Calculan un “Salario nominal promedio de los obreros” que deflactan por el costo de vida de una familia obrera (Cuadro 14, página 235), aclarando en una nota al pie que “Estas cifras no coinciden con las del Cuadro 12, porque en éste no se consideró la totalidad de las ramas de la industria

manufacturera”. El índice no explicita la cobertura geográfica, el sector Institucional, los tipos de contratos, los tipos de ocupación, las categorías, el tipo de ingresos ni el criterio de ponderación. Estiman un salario real estable con leves fluctuaciones desde 1930 hasta 1942; un aumento de 5% en 1943 con relación al año anterior y de 2% en 1944.

TRAJTENBERG con la colaboración de DAVRIEUX (IECON 1973:239) presentó un índice de salarios reales anuales del Sector Privado de Montevideo desde 1950 hasta 1972. Cita como fuentes a OPP 1945 – 1961 y BCU 1961 – 1967, de lo que se podría considerar que incorpora las mismas precisiones de los índices elaborados por esas instituciones. Se señaló que *“Las cifras anteriores a 1949 no son excesivamente confiables, pero no cabe duda de que 1950 señala ya un nivel considerable para lo que serán los salarios a partir de ese momento. Con base 1961 = 100, el índice de ese año es ya 98,7”*. Los resultados muestran una tendencia ascendente con fluctuaciones desde el promedio 1945 – 1948 hasta 1962 y la tendencia contraria con fluctuaciones a partir de este año. No se explicita como se ponderan las diversas actividades.

BÉRTOLA (1991) toma la información de MILLOT, SILVA Y SILVA sin ningún comentario. BÉRTOLA ET AL (1999) desde 1907 hasta 1926 toman el jornal de un trabajador no calificado de la construcción del sector público que como se ha visto en el Cuadro 3, son los más bajos. Desde 1926 hasta 1936 citan como fuente, sin relativizaciones, a los Anuarios Estadísticos y desde este último año hasta 1968 a la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Industrias y a la publicación *Estudios y Coyuntura 3* del Instituto de Economía, cuyas limitaciones han sido analizadas. La calidad de los resultados es mala, teniendo en cuenta que: a) los salarios nominales aumentan desde 1928 hasta 1932 un 17% y descienden desde este último año hasta 1935 un 7%; es poco probable el aumento de salarios nominales durante la crisis y si se suponen constantes, los salarios reales descienden desde 1929 y el mínimo se ubica en 1933 – 1934; b) en 1944 aumentan un 9.4%, más de un 50% que los aumentos legales; c) desde 1936 hasta 1943 aumentan un 22%, en un período de múltiples manifestaciones de preocupación por los bajos niveles de salarios que llevaron a la aprobación de la ley para establecer un procedimiento de aumento. Los resultados no coinciden con las tendencias estimadas para el período a partir de la evaluación y contrastación de diversas fuentes.

La serie no explicita la cobertura geográfica ni los criterios de ponderación. En el período comprendido cambian el sector institucional, las actividades, los tipos de ocupación, las categorías, los tipos de contratos y los tipos de ingresos. Deja interrogantes sobre el tratamiento de las Clases de Actividad A, B, C, P y Q así como de las empresas públicas como ANCAP creada en 1931 con actividad en A (Industrias extractivas) y B (Agropecuaria) así como en las agrupaciones 21 (Bebida) y 32 (Combustibles) de la Industria Manufacturera. Tampoco se aclara si se incluye el Frigorífico Nacional con actividad en la Agrupación 20 (Alimentación) de la Industria Manufacturera.

El índice elaborado por BÉRTOLA et AL (1999) tiene errores que se derivan del insuficiente conocimiento en tres planos: a) la elaboración de índices; b) el contexto histórico de los resultados y c) las fuentes disponibles. La serie tuvo un efecto “dominó” ya que se utilizó en BÉRTOLA (2000 91:119 y 2004 23:30), CAMOU (2000 5:6; 2001 y

2010), CAMOU y MAUBRIGADES (2004, 2006); ARNÁBAL, BERTINO y FLEITAS (2010), LARA (2010) y el Banco de Datos de la Unidad Multidisciplinaria de la FCS.

Como parte de los indicadores del contexto es necesario tener en cuenta la intervención del diputado del Partido Comunista Eugenio Gómez en la sesión de la Cámara de Representantes del 17 de abril de 1939 utilizando información de la Dirección de Estadísticas Económicas (DEE) del Ministerio de Industrias y Trabajo (MIT). Señaló que el salario real promedio se redujo de \$44.79 mensuales en 1930 a \$ 40.74 en 1936 de acuerdo a los Censos Industriales. Fundamentó la necesidad de nombrar una “Comisión investigadora sobre las condiciones de vida y de trabajo de la clase obrera y, especialmente, sobre los salarios” (Diario Oficial No. 9801 de 17 de abril de 1939, 120-126) que fue aprobada.

CAMOU (2000:1) señala que “... durante la década de los treinta, las condiciones del mercado de trabajo empeoran para los asalariados.” por la crisis, el aumento de la desocupación y la regulación de los salarios básicamente por la competencia. Sin embargo, en el Cuadro 2 los salarios reales de la industria manufacturera aumentan en 1929 y permanecen estables hasta 1931 y en la planta La Industrial de la empresa Campomar aumentan un 22.6% hasta 1932. El aumento del salario real en esta planta en el período 1942 – 1949 se estima en 93% en la página 7 y sería del 97.3% según el cuadro presentado en la página 12. No se explicitan varios de los requisitos de los índices y los resultados presentan algunos valores poco creíbles como el aumento del 97.7% en Campomar en el período 1942 – 1949 y el aumento de 22.7% en la industria manufacturera (citando a BÉRTOLA ET AL 1999) en el período 1936 – 1942, durante el cual como se ha visto había consenso sobre el deterioro de las condiciones de vida de la clase obrera. Los resultados no se contrastan con los salarios fijados en los laudos en el subgrupo de Campomar.

BÉRTOLA (2000 113:114) señala que “El caso uruguayo muestra un deterioro similar al argentino y brasileño en los años treinta, aunque una mejora relativa en la posguerra”, afirmación que contradice la serie de salarios que elaboró<sup>2</sup>. Afirmo también que “...la protección permitía cubrir a las industrias por los costos adicionales del salario” fenómeno que forma parte de las transferencias de ingresos que investigó Faroppa (1965 161:162) y el INSTITUTO DE ECONOMÍA (1969 a). En BÉRTOLA (2006 24: 25) se afirma que “En perspectiva histórica, en todo el lapso 1870 – 2003 no hubo un período similar al de 1943 – 1950 en materia de crecimiento salarial.” pero la gráfica adjunta muestra una caída de los salarios reales desde mediados de la década de los años treinta hasta mediados de la década de los años cuarenta.

CAMOU y MAUBRIGADES (2006 94:95) toman como índice de salarios de la industria textil y de la industria frigorífica la información de una empresa textil que ocupaba el 16.5% de los trabajadores de la rama durante la década de los años cuarenta y de un frigorífico. Los resultados son poco convincentes, muestran un aumento de los salarios reales en la industria textil desde 1938 hasta 1946 y caída en los tres años siguientes; fluctuaciones agudas en la frigorífica entre 1937 y 1949. Los Índices no cumplen con la mayor parte de las precisiones requeridas.

---

<sup>2</sup> En el gráfico de la página 107 se confunde precio de la tierra con renta de la tierra.

NAHUM (2009 305:331) coordinó una recopilación de estadísticas que incluyó costo de vida, salarios e inflación. Con relación a salarios, en una lista no exhaustiva cabe señalar omisiones importantes (Ministerio de Industria y Trabajo 1946 Revista de la Dirección de Asuntos Económicos No. 1, abril y Asesoría de Estadigrafía y Economía, 1953, *Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay. Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios (1943-1952)*; Cámara de Representantes 1939 *Informe de la Comisión Investigadora sobre condiciones de vida, salario y trabajo de la Clase Obrera.*, 17/04/39 y 1941 Diario de Sesiones Tomo 442, 21:53; Faroppa 1965). También se observan fuentes mal definidas, ya que se cita al usuario y no al que elaboró la información, como por ejemplo en los cuadros 7.12 a 7.15 y falta de rigor, por ejemplo en el cuadro 7.32 en el que se hace referencia a la devaluación en un período de tipos de cambio múltiples, sin explicitar a cual se refiere.

LARA (2010) explica la metodología del Índice de Salarios de la industria manufacturera del Banco de Datos de la Unidad Multidisciplinaria de la FCS par el período 1930 – 1969. que utiliza las estimaciones de MILLOT, SILVA Y SILVA (1972), DAVRIEUX (1970) y BÉRTOLA ET AL (1999). Este último es un índice medio de salarios que LARA empalma con los de la industria manufacturera. Interpreta erróneamente el efecto del empalme de los dos primeros índices, afirmando que al tomar el valor del segundo para el año común de 1948 y ajustar hacia atrás, la serie “representa la evolución de los salarios de la categoría `oficial’” (2010:4); no es así ya que la serie de MILLOT, SILVA Y SILVA incluye a todos los obreros y su cobertura no se modifica por un cambio de base. Los índices de salarios nominales presentados en el Anexo Estadístico son el resultado de empalmar series con sectores institucionales, actividades, tipos de ocupación, categorías, tipos de contratos y tipos de ingresos distintos. La cobertura geográfica y los criterios de ponderación no se conocen.

## 6. Conclusiones finales

La revisión realizada sobre la evolución del salario real entre 1930 y 1950 justificó las investigaciones que utilizaron otras fuentes de información primaria. Las estimaciones de las variaciones de los salarios reales disponibles son contradictorias y no tienen en cuenta todas las fuentes. Los errores de BÉRTOLA ET AL 1999 tuvieron un efecto “dominó” sobre otros trabajos que llega hasta el presente. Es necesario corregir los errores y reescribir la historia.

Los fundamentos presentados permiten considerar que las resoluciones de los Consejos son un buen indicador de los niveles de salarios del período que se inicia en 1944; los patrones los transforman en máximos y el sindicato asegura que se cumplan con el apoyo de la Inspección Nacional del Trabajo y Servicios Anexados durante la década de los años cuarenta. El indicador construido con los salarios mínimos por categorías fijados en los Consejos y clasificados por Tipo de Ocupación, describe, mide, caracteriza una situación y se convierte en un punto de partida confiable para la búsqueda de explicaciones.

Las diferencias e imprecisiones metodológicas impiden un análisis detallado de la evolución de los salarios reales desde 1920 hasta 1943 pero permite identificar las grandes líneas. Los salarios de la mayor parte de los trabajadores urbanos se ubicaba por debajo del costo de vida de la familia obrera a mediados de la década de los años veinte, descendieron hasta fines de la década de los años treinta y aumentaron levemente a principios de los años cuarenta hasta el momento en que comienzan a funcionar los Consejos de Salarios

De acuerdo al indicador construido los salarios aumentaron mínimos de obreros y empleados fijados en los Consejos de Salarios aumentaron desde 1944 hasta 1950 un 40% y descendieron levemente el año siguiente. Los Consejos como escenario del SRLL cumplieron con el objetivo para el que fueron creados y se convirtieron en condición necesaria pero no suficiente para los aumentos de salarios. Lo que no implica que los aumentos de salarios se expliquen por los Consejos, la formación de los salarios en el Uruguay es tan compleja que no existe ningún trabajo académico que la haya abordado. Las múltiples manifestaciones de oposición a su creación cuestionan la interpretación de Finch incorporada a numerosos trabajos sobre las causas y las motivaciones de los aumentos de salarios en la década de los años cuarenta.

Las estimaciones de los salarios deberían cumplir un requisito de transparencia metodológica entendida como la posibilidad del lector de recorrer el camino que permitió llegar a las conclusiones del investigador. Los lectores deben tener este derecho y como contrapartida pueden contribuir a mejorar la calidad de los resultados. Las cifras no pueden salir como conejos de la galera de un mago.

No hay "fast track" en la investigación científica, es imprescindible la búsqueda rigurosa y sistemática de las fuentes disponibles y evaluarlas. Es una tarea que desestimulan los sistemas de evaluación basados en el número de publicaciones generando urgencias que conspiran con la calidad.

## **Bibliografía**

ABDALA, Salvador (1946) *Consejos de Salarios. Jurisprudencia*. Monteverde y Cía, Montevideo.

ARNÁBAL, Rodrigo, BERTINO, Magdalena, FLEITAS, Sebastián (2010) *Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones*.

Ponencia presentada a las SÉPTIMAS JORNADAS DE INVESTIGACIÓN DE LA ASOCIACION URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA

ARRIGO, Gianni, y CASALE, Giuseppe (editores generales) (2005) *Glossary of labour, law and industrial relations (with special reference to the European Union)*. Ginebra: ILO,

BARBAGELATA, Héctor Hugo (1973), "Evolución de la negociación colectiva en el Uruguay", en *Estudios sobre la negociación colectiva en memoria de Francisco de Ferrari*, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Montevideo, páginas 477 y siguientes.

BERTINO, Magdalena, y TAJAM, Héctor (1999) *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.

- BERTINO, Magdalena; BERTONI, Reto; TAJAM, Héctor, y YAFFÉ, Jaime (2003) “La larga marcha hacia un frágil resultado” en Bertino *et al.*, *El Uruguay del Siglo XX: La Economía*, Banda Oriental, Montevideo.
- BÉRTOLA, Luis (1991) *La industria manufacturera uruguaya. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Facultad de Ciencias Sociales-CIEDUR, Montevideo.
- (2000) *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870 – 1990*. Trilce.
- (2004) “Salarios reales y distribución del ingreso 1930-1968. contextualizando los Consejos de Salarios”, en Plá Rodríguez *et al.*, *Los Consejos de Salarios. Una mirada actual*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- BÉRTOLA, Luis; CALICCHIO, Luis; CAMOU, María, y PORCILE, Gabriel (1999) *Southern Cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergent and divergent trends, 1870-1996*. Unidad Multidisciplinaria, Programa de Población, Facultad de Ciencias Sociales. Documento de Trabajo No. 44, Montevideo.
- CACCIAMALI, María Cristina, RIBEIRO, Rosana y MACAMBIRA, Junior (Org.) (2011) *Século XXI: Transformações e continuidades nas relações de trabalho*, Fortaleza, IDT-Banco do Nordeste – USP.
- CÁMARA DE REPRESENTANTES (1939) *Informe de la Comisión Investigadora sobre condiciones de vida, salario y trabajo de la Clase Obrera.*, 17/04/39. D.O n.º 9801, Montevideo.
- (1941) *Diario de Sesiones*, tomo 442, Montevideo.
- CAMOU, María (2000) *La regulación salarial. Estudio de una empresa textil: Campomar y Soulas (1920-1949)*. Ponencia presentada en las Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, Porto Alegre.
- (2001) *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949*. Programa de Historia Económica y Social. Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias sociales, UDELAR. Tesis de Maestría
- (2010) *Salarios, desigualdad y capital humano en Uruguay, 1900-1960* Trabajo presentado en las IX Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR, Montevideo
- CAMOU, María y MAUBRIGADES, Silvana (2006) “El desafío de la productividad en la industria `tradicional´ uruguaya” en: Camou, María y Porrini, Rodolfo *Trabajo e historia en el Uruguay. Investigaciones recientes*. FHCE-FCS-CSIC, Universidad de la República, Montevideo.
- CARDOSO, Adalberto, y GINDIN, Julián. (2009) *Industrial relations and collective bargaining: Argentina, Brazil and Mexico compared*, ILO, Ginebra.
- DAVRIEUX, Hugo (1970) *Salarios y acción sindical en el Uruguay. Industria Manufacturera, Construcción y Gobierno Central*. Monografía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- DE FERRARI, Francisco (1955) *El salario mínimo y el régimen de los consejos de salarios en el Uruguay*, SELA, Montevideo.
- FAROPPA, Luis (1965) *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*. Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.
- FINCH, Henry (1989) “Redefinición de la utopía en Uruguay: la política de bienestar social posterior a 1940”, en *Cuadernos del CLAEH*, n.º 52.

- FREGA, Ana; MARONNA, Mónica, y TROCHÓN, Ivette (1985a) “Los consejos de salarios como experiencia de concertación”, en *Cuadernos del CLAEH* n.º 33, 1985-1.
- (1985b) *Baldomir y la restauración democrática (1938-1946)*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- GODIO, Juan Carlos y VILLARROEL, Amalia (2007) *Curso de relaciones laborales*. Buenos Aires: [Universidad de Lomas de Zamora.
- GUINOVART, Beatriz et al (2007) *Economía Descriptiva I NUMEROS ÍNDICE Y PRECIOS CONSTANTES* Oficina de Apuntes del CECEA Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
- HYMAN, Richard (1989), *The Political Economy of Industrial Relations*, The McMillan Press, Londres.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA FCEA UR (1969a) *El proceso económico del Uruguay*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- (1969b), *Estadísticas Básicas*. Montevideo.
- (1973) *Estudios y Coyuntura N° 3. Un reajuste conservador*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) “Índice medio de salarios e índice medio de salarios nominales. Cambio de base - Julio 2008. Nota metodológica”.  
<http://www.ine.gub.uy/comunicados/ims/IMS%20-%20NOTA%20METODOLOGICA.pdf>  
 2008
- “Índice Medio de Salarios. Ley No. 13.728 del 17/12/68 y Ley N° 17.649 del 3/06/03. Metodología. Base Diciembre 2002 = 100”  
<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/Metodologia%20IMS%20Diciembre%202002=100.pdf> 2003
- JACOB, Raúl (1981a) *Breve historia de la industria en Uruguay*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- (1981b) *Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- (1983) *El Uruguay de Terra 1931-1938. Un cónica del terrismo*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- (1987) *Crisis y mercado de trabajo: una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta*. CIEDUR, Montevideo.
- LARA, María Cecilia (2010) *Evolución de los salarios nominales y reales para la industria manufacturera y ciertas clases de actividad (1930-1969)* Base de Datos de Economía e Historia Económica. Facultad de Ciencias Sociales, Udelar
- MENDEZ, Estela (1983) *Ocupación en Uruguay 1963 – 1981* Monografía para la Licenciatura de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
- MILLOT, Julio; SILVA, Carlos, y SILVA, Lindor (1972) *El desarrollo industrial del Uruguay de la crisis de 1929 a la segunda posguerra*. Dirección de Publicaciones, Universidad de la República, Montevideo.
- MINISTERIO DE INDUSTRIAS (1927) *El salario real (1914 – 1926)* Montevideo, Imprenta Nacional.
- MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y TRABAJO (1940) *Síntesis de la evolución industrial en los años 1938-39*. Montevideo.
- (1946) *Revista de la Dirección de Asuntos Económicos del MIT*, n.º 1.

----- (1953) *Clasificación industrial de ramas de actividad económica del Uruguay. Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios (1943-1952). Digesto de la actuación de los Consejos de Salarios entre los años 1943-1952. Coste de Vida, estudio de precios y salarios a través de los años 1943-1952.* Imprenta Nacional, Montevideo.

NAHUM, Benjamín (coord.) (2009) *Estadísticas históricas del Uruguay 1900-1950. Tomo III Economía*, Departamento de Publicaciones, Universidad de la República, Montevideo.

NOTARO, Jorge (2010) *Los Sistemas de Relaciones Laborales. Un enfoque macro social desde el Cono Sur de América Latina.* Oficina de Apuntes de CECEA, Montevideo

NOTARO, Jorge (Coord.); CHEVALIER, Mariángeles; FERNÁNDEZ CAETANO,

Claudio; MOTTA, Virginia y Viera, Magdalena (2011a). *El origen del Sistema de Relaciones Laborales en el Uruguay.* Oficina de Apuntes de CECEA, Montevideo

NOTARO, Jorge (Coord.); CASTRO, Lucía; CHEVALIER, Mariángeles; FERNÁNDEZ CAETANO, Claudio; GARIAZZO, Florencia; GASTAMBIDE, Luisa; MOTTA, Virginia; NUÑEZ, Santiago y ORTIZ, Martín (2011b) “Los salarios en el Uruguay 1940 – 1950” [CD]

OIT (1962) *Algunos aspectos de las relaciones de trabajo en América.* Ginebra.

\_\_\_ (1981) *Las relaciones colectivas de trabajo en América Latina,* Ginebra.

\_\_\_ (1987) *Relaciones de trabajo en el Uruguay,* Serie Relaciones de Trabajo 66, Ginebra.

PLÁ RODRÍGUEZ, Américo (1956) *Los salarios en Uruguay –su régimen jurídico–*, Libro Segundo. Biblioteca de Publicaciones Oficiales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Montevideo. Sec. III N° LXXXIII. Dos tomos, 1.366 páginas, Montevideo.

PORRINI, Rodolfo (2005) *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950).* Universidad de la República, Montevideo.

RELASUR *Las relaciones laborales en el Cono Sur. Estudio comparado.* Madrid: OIT-MTSS, 1995

RIBEIRO, Washington; RODRÍGUEZ, Eloy y CERVINI, María (2008) *ECONOMIA Parte 4 AÑO 2008 Indicadores de la Actividad Económica* UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION ESCUELA DE ADMINISTRACION

RODRÍGUEZ AZCÚE, Álvaro (2003) *Mecanismo de fijación de salarios* Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

ROSENBAUM, Jorge, (2009) “Negociación colectiva y Consejos de Salarios en un nuevo contexto de regulación”, *Revista Jurídica Regional Norte*, N.º 4, noviembre. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

SANGUINETTI, Julio (1949) “Los convenios colectivos a través de una década”, *Revista de Derecho Laboral*, tomo III, págs. 211-233.

## **Anexo Metodológico**

El principal antecedente son cinco monografías que abordaron el análisis de los 20 Grupos de Consejos de Salarios creados en 1943. Los trabajos, por orden de finalización, son: Magdalena Viera sobre “*Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Panorama general y los casos de los Grupos Metalúrgica y Textil*” en 2009; la de Mariángeles Chevalier, Claudio Fernández y Virginia Motta “*Los Consejos de Salarios en el Uruguay,*

1943-1950. El caso de los grupos 7. *Industria de la Carne*, 8. *Industria del Cuero y fabricación de calzado*; 9. *Industria de la Alimentación y afines*; 13. *Industria Química*; 14. *Industria del Caucho*; 17. *Gráficos, papel e imprenta*"; la de Natalia Brutton, Germán Di Meo y Adriana Orrico sobre "*Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950. Los casos de los grupos transporte, banca, confección y afines, vidrio, madera y tabaco*"; la de Luisa Gastambide, Martín Ortiz, M. y Faustina Ubilla sobre "*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952. El caso del grupo 1: Comercio*"; Lucía Castro, Florencia Gariazzo y Santiago Nuñez sobre "*Los Consejos de Salarios en el Uruguay 1943-1952 Los casos de los grupos 4 -Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud, Instituciones Gremiales, Culturales, Deportivas y similares-, 12 -Industria de la Construcción-, 18 -Talleres mecánicos y similares- y 19 -Telefónicas y Telegráficas, Gas y Dique Seco y Aguas Corrientes*".

Posteriormente se organizó un libro en proceso de publicación por el Programa de Apoyo a Publicaciones de CSIC (NOTARO ET AL 2011b) en el que se puede encontrar una versión más detallada de la metodología.

El objetivo central común fue identificar si los salarios fijados en las rondas de los Consejos desde su origen hasta 1950 fueron mayores en términos reales a los fijados en la primera y si la respuesta fue la misma para los diversos grupos, subgrupos y tipos de ocupación. Los trabajos fueron originales en cuatro aspectos: el marco teórico, la fuente utilizada, la metodología de relevamiento y los resultados. Fue necesario identificar los salarios por categoría en los laudos que se publican en el Diario Oficial, clasificarlos por Tipo de Ocupación, deflactarlos con el IPC y comparar los salarios reales para identificar si suben o bajan, cuales suben o bajan más.

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

Los niveles de calificación se estiman con los Tipos de Ocupación según la a Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO – 88) que utiliza el INE adaptada a los objetivos del trabajo. Algunos grupos están vacíos o casi: 1. Personal directivo y Profesionales; 6. Agricultores no hay, los Consejos eran urbanos; 10. Fuerzas Armadas no hay, son empleados públicos. Se agregan: 7. Obreros semicalificados, 8. Aprendices de fábrica y 9. Aprendices de oficina.

Se construyó el Índice de salarios mínimos por tipo de ocupación cubriendo la totalidad de las categorías ocupacionales pero limitando la inclusión a dos tipos, obreros de diversa calificación y empleados administrativos y de comercio. La ponderación de los tipos de ocupación se hizo con la información del trabajo monográfico de Estela Méndez que procesó información de los Censos y de la Encuesta Continua de Hogares con esa desagregación (MENDEZ 1983 177:192 y 208:215)