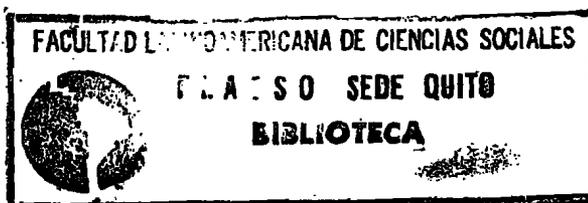


FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

II CURSO DE MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES //  
CON MENCIÓN EN ESTUDIOS DEL DESARROLLO

LA REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN  
LA INDUSTRIA FABRIL: LA RAMA DE ALIMENTOS, BE-  
BIDAS Y TABACO, EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA



Mayra Achfo Tacsan //

Quito, Agosto 1983

## I N D I C E

### INTRODUCCION

#### CAPITULO I: LA REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO: ELEMENTOS TEORICOS

- |  |         |
|--|---------|
| 1.- La fuerza de trabajo como mercancía                                      | Pág. 1  |
| 2.- El "valor" de la fuerza de trabajo                                       | Pág. 3  |
| 3.- La reproducción de la fuerza de trabajo                                  | Pág. 7  |
| 4.- La reproducción de la fuerza de trabajo<br>en las sociedades periféricas | Pág. 12 |

#### CAPITULO II: INDUSTRIALIZACION Y FUERZA DE TRABAJO EN ECUADOR

- |  |         |
|--|---------|
| 1.- Antecedentes históricos  | Pág. 19 |
| 2.- La industrialización en la década de los<br>60                             | Pág. 23 |
| 3.- Industrialización y fuerza de trabajo en<br>el período de "auge" petrolero | Pág. 28 |

#### CAPITULO III: LA REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE PRO- DUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO, EN LA PROVINCIA DE PICHIN CHA

- |   |         |
|---|---------|
| 1.- La industria de productos alimenticios,<br>bebidas y tabaco | Pág. 51 |
| 2.- Nota metodológica   | Pág. 55 |

3.- Características de la fuerza de trabajo estudiada	Pág. 61
4.- Modalidades de captación de ingresos	Pág. 68
5.- Modalidades de consumo	Pág. 76
6.- Estrategias familiares de vida	Pág. 89
CAPITULO IV: CONCLUSIONES	Pág.101
BIBLIOGRAFIA	Pág.106

### CAPITULO III

#### LA REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BE- BIDAS Y TABACO, EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

##### 1.- La industria de productos alimenticios, bebidas y tabacõ

Antes de abordar propiamente lo que ha sido el núcleo de nuestra investigación, creemos pertinente presentar las características generales de esta rama industrial, siguiendo los criterios analíticos aplicados en el capítulo anterior.

En términos generales esta actividad presenta los mismos rasgos encontrados en las demás. El Cuadro No. 3.1 muestra para 1974 y 1978 un mayor número de establecimientos con menos de 100 empleados, 85% y 84% respectivamente; ello indica un predominio de empresas pequeñas y medianas en esta rama. Por el contrario, el personal ocupado tiende a concentrarse en las empresas grandes, de más de 100 empleados; en 1974 éstas absorbían el 60.3% de la mano de obra y en 1978 esta cifra subió al 67.7%. El incremento estuvo acompañado de un mayor número de establecimientos en ese año, especialmente del aumento en los más grandes. El promedio de ocupados por estrato se modificó ligeramente en los dos años comparados, sobretudo en los establecimientos mayores, en 1978 se produjo un incremento en el estrato III y una disminución en el estrato IV, respecto a 1974. Debemos destacar el hecho de que apenas 4 empresas en 1974 y 9 en 1978 captaban el 21.6% y el 32.4% respectivamente, del empleo generado por toda la rama; dichas

empresas eran probablemente ingenios y refinerías de azúcar, por ser la subrama que tenía el promedio de personal ocupado más alto en ambos años<sup>(1)</sup>.

CUADRO No. 3.1

RAMA 31: PERSONAL OCUPADO SEGUN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 1974 Y 1978

Tamaño	1 9 7 4			1 9 7 8		
	No.estab.	Pers.ocup.	PO/NE	No.estab.	Pers.ocup.	PO/NE
I Menos de 10	30	237	7.9	59	464	7.9
II De 10 a 99	246	8.497	34.5	298	9.558	32
III De 100 a 499	44	8.497	193	56	10.948	195.5
IV De 500 y más	4	4.742	1.185.5	9	10.066	1.118.4
TOTAL	324	21.973	67.8	422	31.066	73.5

Fuente: INEC (s.f., Cuadro No. 1b y 1981, Cuadro No. 11).

De otro lado, aunque se podría considerar alguna correspondencia entre el tamaño de la empresa y las remuneraciones, pues el Cuadro No. 3.2 señala que las más pequeñas y menos productivas, presentaron remuneraciones menores en ambos años; eso no se puede generalizar. En 1978 aparecen en el estrato III remuneraciones inferiores a las del estrato IV, a pesar de que la productividad es mayor en el primero; en otras palabras, los trabajadores de los establecimientos con más de 500 ocupados

perciben los sueldos y salarios y prestaciones sociales más altas de toda la rama. Podríamos agregar la posibilidad de que las empresas de este estrato, al contar con mayor número de trabajadores, tengan un nivel de organización sindical que les permite negociar algunas mejoras salariales.

CUADRO No. 3.2

RAMA 31: REMUNERACIONES POR OCUPADO Y PRODUCTI-  
VIDAD SEGUN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 1974 Y 1978

(Suces corrientes)

Tamaño	1 9 7 4		1 9 7 8	
	Remuneraciones(*)	Productiv.	Remuneraciones	Product.
I Menos de 10	22.287	50.827	41.328	132.412
II De 10 a 99	38.832	137.336	71.443	251.621
III De 100 a 499	51.625	187.984	77.244	354.451
IV De 500 y más	77.700	229.930	108.259	280.610
TOTAL	51.989	175.971	90.418	295.514

Fuente: INEC (s.f., Cuadro No. 1b y 1981, Cuadro No. 11)

(\*) Incluye sueldos y salarios y prestaciones sociales.

En el Cuadro No. 3.3 podemos apreciar estas características según las regiones del país. La Costa tiene el mayor porcentaje de ocupados, sin embargo, se observa una tendencia hacia una mayor importancia de la Sierra ya que en 1974 presentaba el 32% del personal ocupado y en 1978 subió al 36.2%. El

Oriente pasó del .1% en 1974 a .5% en 1978, ocupando siempre una posición marginal. Es evidente que la Costa mantiene su primer lugar en cuanto a la absorción de empleo, con gran ventaja, el 67.8% en 1974 y el 63.3% en 1978. Por otra parte, posee las remuneraciones más altas y mayor productividad durante los dos años analizados. Ello se debe a que históricamente este tipo de industria ha tendido a ubicarse en el litoral.

CUADRO No. 3.3

RAMA 31: PERSONAL OCUPADO, REMUNERACIONES POR OCUPADO Y PRODUCTIVIDAD, SEGUN REGIONES, 1974 Y 1978

(Suces corrientes)

REGION	1 9 7 4			1 9 7 8		
	Pers.ocup.	Remunerac.	Productiv.	Pers.ocup.	Remunerac.	Product.
Sierra	7.067	46.441	169.626	11.448	78.556	227.803
Costa	14.938	54.400	177.825	20.027	95.348	328.651
Oriente	32	38.844	168.594	162	72.827	167.932
TOTAL	22.037 (*)	51.825	175.182	31.637	89.156	291.336

Fuente: INEC (s.f., Cuadro No. 1a y 1981, Cuadro No. 14).

(\*) El total difiere un poco del Cuadro 3.1 debido a que están incluidos los datos de establecimientos con "menos de 7".

Para una apreciación más concreta hemos considerado interesante apuntar algunas diferencias a nivel de provincia. Los datos de la Encuesta de Manufactura y Minería de 1978 indican que el personal ocupado se concentra en Guayas, 51.7% y Pichin

cha, 21.5%. En estas dos provincias también encontramos remuneraciones considerablemente altas. Es importante mencionar que Manabí tiene las empresas más productivas del país, pero en relación a los sueldos y salarios ocupa el quinto lugar; en cambio la provincia del Guayas, con una productividad ligeramente inferior, presenta remuneraciones sensiblemente superiores, S/. 101.162 anuales en ésta última y S/. 73.836 en la provincia de Manabí. La provincia de Cañar se destaca por ocupar el segundo lugar, después del Guayas, en relación a las remuneraciones; ello se debe a la presencia del ingenio azucarero, que paga uno de los salarios más altos dentro de la rama.

## 2.- Nota metodológica

La información existente no permite profundizar sobre el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, por lo que nos vimos abocados a realizar una encuesta de carácter exploratorio, dadas las limitaciones de nuestro trabajo de investigación. A través de esta encuesta hemos intentado determinar cuáles son las modalidades de reproducción de la clase obrera industrial; esto supone en primer lugar, de acuerdo a las observaciones propuestas en el capítulo primero, ver hasta que grado los ingresos salariales son suficientes para satisfacer las necesidades reproductivas. O sea, nos interesa conocer hasta que punto existe el "salario familiar". Además, pretendemos averiguar sus implicaciones sobre el mismo proceso de proletarización y por otro lado, sus repercusiones en el modo de consumo de estos agentes sociales. También nos

parece fundamental conocer la incidencia de los elementos "no capitalistas" en los procesos de intercambio y reproducción de la fuerza de trabajo. Finalmente, nos interesa analizar la intervención del Estado en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

La investigación fue hecha en la ciudad de Quito, uno de los principales centros industriales del Ecuador<sup>(2)</sup>. Debido a la imposibilidad de efectuar un estudio más amplio y por su relevancia dentro de la estructura industrial, seleccionamos para esto a la rama de Alimentos, bebidas y tabaco, que como ya vimos, supone el 32% del personal ocupado en la industria fabril, siendo la actividad que más empleo absorbe.

Las limitaciones nos llevaron a adoptar una estrategia de investigación en base a casos de estudio, buscando que éstos fueran los más representativos. En este sentido, nos planteamos establecer 3 estratos de las subramas de la actividad 31, de acuerdo a los diferentes salarios promedio, para identificar dentro de cada estrato un caso de estudio. El procedimiento seguido fue el siguiente:

En base a los datos sobre sueldos y salarios para obreros y operarios presentados a 4 dígitos en la Encuesta de Manufactura y Minería de 1978, Cuadro No. 5A, construimos los 3 estratos salariales. En primer lugar, se calculó el promedio de sueldos y salarios para toda la rama que resultó ser S/. 4.384 mensuales. Se hizo lo mismo para cada una de las subramas con el fin de obtener los distintos sueldos y salarios (el total de sueldos y salarios se dividió entre el total de

obreros y operarios de cada subrama). Con estos datos pudimos establecer 3 estratos o niveles de salarios. El primer nivel o estrato alto, con remuneraciones mensuales por encima de S/. 4.418 (superior al salario promedio de la rama), estuvo integrado por Ingenios y refinerías de azúcar; Fabricación de aceites y grasas vegetales; Industria de bebidas no alcohólicas y gaseosas y Bebidas malteadas y malta. El segundo nivel o estrato medio, tenía remuneraciones menores de S/. 4.418 y superiores a S/. 4.127 (las más cerca del salario promedio de la rama), lo conformaban las actividades de Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas; Fabricación de cacao, chocolate y confitería y Productos lácteos. El tercer nivel o estrato bajo, tenía remuneraciones entre S/. 4.127 y S/.2.242, es decir, bastante más bajos que el salario promedio, lo integraban: Industria del tabaco; Productos de molinería; Elaboración de productos alimenticios diversos; Matanza de ganado, preparación y conservación de carne; Elaboración de pescado, mariscos y otros productos marinos; Fabricación de productos de panadería; Industrias vinícolas y Envasado y conservación de frutas y legumbres.

El siguiente paso fue escoger una empresa que representara cada uno de los estratos, ello dependió en gran medida de la facilidad de acceso y los contactos. Así, las 3 empresas a las que logramos acceso fueron: Industrial de Gaseosas Cía, Ltda (Coca Cola), una empresa grande con casi los mil trabajadores y altamente tecnificada, por el estrato alto. Productos Adams C.A. (Sección de Chiclos), también es una empresa

bastante moderna, con cerca de los 80 obreros, por el estrato medio; y finalmente, la Fábrica de Embutidos Carlos Juris Cía, Ltda, más pequeña que las anteriores, con 48 obreros y menor tecnificación, por el estrato bajo.

Para la recolección de la información empleamos básicamente dos técnicas de investigación: una encuesta y estudios de casos en profundidad.

La encuesta se hizo a 60 obreros<sup>(3)</sup> de las tres empresas, 20 de cada una<sup>(4)</sup>. Escogimos una muestra estratificada para cada empresa y para ello contamos con la colaboración de algunos funcionarios de las empresas, quienes nos facilitaron listas de los obreros con el grado de calificación, los salarios básicos y además nos informaban sobre el estado civil y la familia. Con los datos obtenidos se elaboró una escala salarial que sirvió para clasificar a los obreros; esto fue posible porque en los tres casos escogidos, las diferencias de salario provenían de la cualificación de mano de obra.

En la Coca Cola hicimos el estudio sólo en el Departamento de Producción, donde tuvimos facilidad de acceso; este es uno de los departamentos con mayor número de trabajadores (158 obreros) y según información de un dirigente sindical, tiene salarios intermedios dentro de la empresa.

Los otros dos departamentos, Ventas y Operaciones, tenían algunos inconvenientes para la investigación. En el primero se presentaba el problema de que los salarios variaban constantemente debido a las comisiones y por otra parte, era difícil ubicar a los obreros, pues su trabajo consistía en sa-

lir a repartir los pedidos. El Departamento de Operaciones era el más pequeño y sus salarios eran de los más bajos dentro de la empresa, por lo que no nos pareció el más adecuado para nuestro propósito.

Aquí establecimos dos niveles salariales: de S/. 4.800 a S/. 9.000 mensuales, donde se ubicaba el 68.4% de todos los obreros y de S/. 9.001 hasta S/. 16.000, donde estaba el 31.6%. La muestra de los 20 obreros quedó compuesta por 14 del primer nivel y 6 del segundo.

En Chicles Adams los dos niveles de salario fueron: de S/. 4.600 hasta S/. 10.000, nivel bajo, al que pertenecía el 94% de los obreros y de S/. 10.001 hasta S/. 19.000, nivel alto, donde se ubicaba sólo el 6%. La muestra escogida fue de 19 obreros del nivel bajo y 1 del nivel alto.

En esta empresa laboran en su mayoría mujeres, alrededor del 90%, consecuentemente esta característica se hizo sentir en la muestra seleccionada. Para cumplir con el requisito de jefe de familia, se escogieron madres solteras, mujeres separadas o divorciadas y finalmente a las obreras que fueran el aporte económico fundamental de su hogar (salario superior al del marido o compañero y mayor estabilidad en el empleo).

En la fábrica Juris los dos niveles de salario establecidos fueron de S/. 4.600 a S/. 8.000, el nivel bajo, donde estaba la mayoría de los obreros (93%) y el nivel alto de S/. 8.001 hasta S/. 10.000, donde se encontraba apenas el 6.5%. La muestra se integró con 18 obreros del primer nivel y 2 del segundo; en este caso se nos presentó una sobre-representación

del nivel alto<sup>(5)</sup>.

Los estudios de casos en profundidad se hicieron después de haber concluido la encuesta. Escogimos dos casos personales por empresa, uno por el estrato alto y el otro por el bajo; cada caso representaba una familia obrera, siendo en total seis. Para esto elaboramos una guía de entrevista con bastante detalle, dirigida principalmente a las amas de casa, con el objeto de precisar la información sobre algunos aspectos que nos interesaban.

Cada caso de estudio tuvo un promedio de 5 visitas a la casa, la mayoría de las cuales fueron conversaciones con las señoras. Debido a la naturaleza de este tipo de estudios, tuvimos algunas diferencias en cuanto a la calidad de información recolectada en cada caso. Hubo familias con una apertura y prácticamente ninguna resistencia, que nos brindaron una buena información. Otras, a pesar de que no nos rechazaron, se sintieron incómodas de tanta pregunta y visita; la recolección de datos fue menos espontánea y más difícil de obtener.

Esta experiencia nos ha demostrado una vez más las limitaciones que pueden tener las técnicas de investigación, pues a pesar de su refinamiento, muchas veces se presentan situaciones especiales que no son posibles de considerar con anticipación.

No obstante lo anterior, los datos obtenidos han sido un material fundamental para completar y confrontar la información recolectada a través de la encuesta.

Una vez expuestos los procedimientos seguidos en la investigación, presentamos sus resultados.

### 3.- Características de la Fuerza de Trabajo estudiada

Partiendo de la edad de los entrevistados, se puede considerar que se trata de un grupo de obreros relativamente joven<sup>(6)</sup>. La persona de menos edad tenía 23 años y la de mayor 57 años. En el Cuadro No. 3.4 observamos que el 38% de los entrevistados es menor de 31 años, mientras que el 80% no pasa de los 40 años. En Chicles Adams encontramos el mayor número de trabajadores más jóvenes; más del 50% de los entrevistados no superaba los 30 años. Por otra parte, sabemos que el 40% de todos los trabajadores no excedían los 6 años de trabajo en estas empresas.

CUADRO No. 3.4

E D A D

AÑOS				Total	
	Coca Cola	Adams	Juris	No.	%
Menos de 31	5	11	7	23	38.3
De 31 a 40	10	6	9	25	41.7
Más de 41	5	3	4	12	20.0
TOTAL	20	20	20	60	100

Fuente: Encuesta realizada.

En cuanto a la variable sexo, encontramos que existe una relación entre ésta y el tipo de trabajo. En la Coca Cola, en donde el proceso de trabajo es más intenso y las labores son más fuertes, no encontramos ninguna mujer. En Juris había unas pocas (12% del total de trabajadores), que se desempeñaban como empacadoras. Esta tarea la podían realizar bien porque no requería de fuerza física, sino de cierta habilidad manual. Un fenómeno parecido se presentó en Chicles Adams; aquí la fuerza de trabajo femenina se acercaba al 90% del total. A pesar de que el proceso de producción está altamente automatizado en esta empresa, siempre se requería una habilidad manual, debido a la naturaleza frágil de lo producido.

Los datos sobre el nivel de educación de los obreros son bastante sugerentes, especialmente si vinculamos este aspecto con el de la calificación de la mano de obra. En el Cuadro No. 3.5 podemos notar que la Fábrica Juris, que tiene el proceso de trabajo más simple y consecuentemente requiere de fuerza de trabajo menos calificada, tiene el mayor número de trabajadores con la primaria incompleta y ninguno que haya cursado la secundaria. De otro lado, en la Coca Cola y Chicles Adams, en donde el proceso laboral es mucho más complejo, encontramos el mayor número de trabajadores con primaria completa y que han cursado la secundaria. Sin embargo, una apreciación general sobre este punto, nos lleva a concluir que el grado de instrucción de este sector de la clase obrera es bajo, pues el 75% no supera la primera y apenas el 18% ha llegado a la secundaria.

CUADRO No. 3.5

NIVEL DE EDUCACION

NIVEL				Total	
	Coca Cola	Adams	Juris	No.	%
Prim. Incomp.	5	1	13	19	31.7
Prim. Comp.	8	12	6	26	43.3
Secund. Incomp.	4	4	-	8	13.3
Secund. Comp.	-	3	-	3	5.
Universidad	1	-	1	2	3.3
No respuesta	2			2	3.3
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada.

La encuesta también nos proporcionó datos interesantes sobre las modalidades de proletarización de los entrevistados. Analizando el Cuadro No. 3.6 vemos que en los tres casos estudiados, sólo 31 de los empleos anteriores fueron en empresas con características plenamente capitalistas, es decir, el 32%, mientras que hubo mayor frecuencia de empleos en actividades en transición o no capitalistas: 38 en "pequeña producción" (talleres mecánicos, sastrerías, restaurantes

etc.) y 15 por "cuenta propia" esto es, el 54.6%. Los datos demuestran que este sector de la clase obrera es joven o de institución, no sólo por su edad, sino por su modalidad de proletarización.

En el caso de la Fábrica Juris se puede especificar que gran parte de los empleos en "empresas capitalistas" y en "pequeña producción" eran en el sector de la construcción; ello concuerda con lo que habíamos dicho sobre la baja calificación de esta fuerza de trabajo. Además en esta empresa se había una mayoría de trabajadores que anteriormente laboraban en "haciendas tradicionales".

En Chicles Adams encontramos los únicos cuatro casos de empleo en "servicios personales". Siendo la mayoría de los trabajadores mujeres, varias de ellas trabajaron antes como empleadas domésticas. También notamos en esta empresa el mayor número de veces en que el empleo actual era el primero; cinco de las entrevistadas trabajaban por primera vez fuera de sus casas.

Nos parece interesante mencionar que al comparar los empleos anteriores con el actual, se observa un cambio cualitativo, pues en varios casos se ha pasado de actividades desarrolladas en un medio rural, a unas típicamente urbanas.

La información obtenida sobre la ubicación geográfica de los empleos anteriores y el lugar de nacimiento, sugiere la hipótesis de que el movimiento migratorio entre provincias ha sido de escasa trascendencia. Como lo muestra el

CUADRO No. 3.6

EMPLEOS ANTERIORES

Categoría empleo	Total				
	Coca Cola	Adams	Juris.	No.	%
Empresa Capitalista	16	4	11	31	32.
Empres. e Inst.estatal	3	-	2	5	5.2
Pequeña Producción	12	11	15	38	39.2
Trabajo por cuenta propia	7	3	5	15	15.4
Servicios personales	-	4	-	4	4.1
Hacienda tradicional	-	1	3	4	4.1
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>23</b>	<b>36</b>	<b>97</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada.

Cuadro No. 3.7, tanto los empleos anteriores inmediatos al actual, como el lugar de nacimiento, han sido principalmente en la provincia de Pichincha, el 53.3% de los nacimientos y el 81% de los empleos. Le sigue en importancia, con una gran distancia, la provincia de Cotopaxi, 16.7% de los nacimientos y 3.8% de los empleos<sup>(7)</sup>.

Evidentemente existen diferencias entre las mismas empresas. En Juris observamos el menor grado de migración, ya que el 85% de sus trabajadores entrevistados nacieron en Pi

chíncha y el 80% de los empleos anteriores estaban ubicados en esta provincia. En la Coca Cola encontramos una interesante movilidad geográfica, 7 personas han migrado de distintas provincias hacia Quito a su empleo actual; de éstas 2 provienen de Cotopaxi, 2 de Loja, 1 de El Oro y 2 de Los Ríos.

CUADRO No. 3.7

LUGAR DE NACIMIENTO Y DEL EMPLEO INMEDIATO ANTERIOR

Provincia	COCA COLA		ADAMS		JURIS		TOTAL	
	Nacim.	Empleo	Nacim.	Empleo	Nacim.	Empleo	Nacim.	Empleo
Azuay			2				2	
Bolívar	1						1	
Carchi	2				1	1	3	1
Cotopaxi	5	2	3		2		10	2
Chimborazo			1				1	
El Oro	1	1					1	1
Guayas			1	1			1	1
Imbabura	1		1				2	
Loja	2	2	3				5	2
Los Ríos		2						2
Manabí						1		1
Pichincha	8	12	7	14	17	17	32	43
Tungurahua			2				2	
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>60</b>	<b>53(*)</b>

Fuente: Encuesta realizada

(\*) 7 personas no habían tenido otro empleo anterior.

Para analizar el origen de clase tomamos en cuenta la ocupación del padre o de la madre. Los datos del Cuadro No.3.8 indican que el origen propiamente obrero casi no se presenta entre los encuestados, por el contrario, predominan los casos de padres que trabajaban por "cuenta propia", 70%, especialmente ligados a la agricultura y artesanía. En Juris se presenta el mayor número de empleos en "haciendas tradicionales", lo que sugiere vínculos más estrechos de estos trabajadores con un ambiente rural "no capitalista". Estos hechos reflejan rasgos interesantes respecto a las modalidades de proletarización, y nos refuerzan el planteamiento de que se trata de una clase obrera de reciente constitución.

CUADRO No. 3.8

OCUPACION DE LOS PADRES

Categoria empleo	Coca Cola	Adams	Juris	Total	
				No.	%
Empresa capitalista	-	1	1	2	3.3
Empres.e inst.estatal	1	2	2	5	8.3
Pequeña producción	2		-	2	3.3
Trab. cuenta propia	16	15	11	42	70.
Servicios personales	-	1		1	1.7
Hacienda tradicional	1	1	6	8	13.3
TOTAL	20	20	20	60	100

Fuente: Encuesta realizada.

Para concluir esta parte queremos apuntar que a pesar de las limitaciones de la encuesta realizada, las características de los obreros aquí analizadas, sugieren algunas pautas interesantes para el estudio y conocimiento del conjunto de la clase obrera ecuatoriana, que sería bueno poder profundizarlas en algún momento, más adelante.

#### 4.- Modalidades de captación de ingresos

La información analizada en este apartado proviene, además de la encuesta, de otras fuentes como entrevistas a funcionarios de las empresas y especialmente de los estudios de caso en profundidad.

El ingreso fundamental de los entrevistados en tanto que son obreros proviene de su salario, incluyendo todas las demás remuneraciones, por la venta de la fuerza de trabajo<sup>(8)</sup>.

Al realizar el cálculo del salario básico promedio para cada empresa, ya que contábamos con la información completa, brindada por las propias empresas<sup>(9)</sup>, encontramos que el salario promedio actual de la Coca Cola es de S/. 7.700; el de Chicles Adams es de S/. 6.980 y el de Juris es de S/. 5.612; lo cual refleja los mismos niveles dentro de la estratificación que hicimos en base a las cifras de la Encuesta de Manufactura y Minería de 1978. Lo anterior no significa que no se hayan producido cambios desde entonces, de hecho si tomamos en cuenta todas las remuneraciones y no sólo el salario básico, esta situación varía<sup>(10)</sup>.

Según la información obtenida en los casos de estudio, las otras remuneraciones (prestaciones sociales y beneficios adicionales), representan incrementos de alrededor del 30% del salario básico. Los niveles bajos de cada empresa son los más favorecidos, ya que estos aumentos tienen un promedio del 71.6% para las tres empresas, siendo en Juris donde se produce el menor incremento, 65%. Ello probablemente se explica por el hecho de ser la empresa más pequeña y menos productiva.

Pudimos constatar que las diferencias salariales entre las empresas no son las mayores ni las más importantes, sino que la verdadera brecha se produce entre los salarios del nivel alto y los del nivel bajo, al interior de cada empresa. Así, por ejemplo, esta diferencia en la Coca Cola es de unos S/. 9.700; en Chicles Adams de S/. 12.400 y en Juris de S/. 5.200.

A los ingresos mencionados, habría que añadir una serie de beneficios y subsidios que reciben los trabajadores, por medio del Contrato Colectivo. La fábrica Juris es la menos avanzada en este aspecto; no tiene comité de empresa y concede a sus trabajadores sólo los beneficios que le corresponde por ley. Como la mayoría de los obreros viven cerca de la fábrica, no existe servicio de transporte, pero se paga un subsidio de S/. 240 mensuales.

La Coca Cola da a sus trabajadores varios beneficios adicionales, producto de las negociaciones del Contrato Colecti

vo. Los obreros tienen servicio de comedor gratuito: almuerzo, merienda o refrigerio, dependiendo del turno y horario; además hay un servicio de colas permanente. El transporte funciona eficientemente todos los días y de acuerdo a los diferentes turnos de trabajo. El comisariato, a pesar de estar estipulado en el Contrato Colectivo, no está prestando servicios actualmente, pero se espera que pronto se normalice esta situación.

De otro lado, existe un subsidio familiar que consiste en S/. 100 mensuales por cada hijo (a) menor de edad y la cónyuge, hasta tres dependientes. Otro subsidio es el de antigüedad, concedido a partir del quinto año de trabajar en la empresa; la suma de S/. 95 mensuales. El subsidio de educación es una ayuda en efectivo de S/. 300 para cada hijo (a) estudiante y S/. 400 en útiles escolares, al inicio del año lectivo.

También hay otras ayudas para eventos especiales. Para el matrimonio, el obrero recibe la suma de S/. 4.000; por el nacimiento de un (a) hijo (a), recibe una canastilla materna por el valor de S/. 2.000; y por la pérdida del cónyuge o hijo (a) menor de edad, recibe S/. 10.000 para los funerales.

En Chicles Adams rige un Contrato Colectivo con reivindicaciones bastante parecidas. El servicio de cafetería funciona con un costo del 33% para los trabajadores, el resto lo cubre la empresa. Hay transporte diario y comisariato para obreros.

Algunos de los subsidios más importantes son el familiar que consiste en S/. 200 mensuales por hijo (a) menor de edad

y el de educación, S/. 700 por hijo (a) estudiante, al año. También hay un fondo de 10 becas para los obreros que obtengan buenas calificaciones y que consiste en una ayuda mensual de S/. 1.000 y el pago de la matrícula respectiva.

No obstante todas estas remuneraciones, las cuales han sido en su mayoría conquistas de los trabajadores y sus organizaciones, hemos podido determinar la existencia de otras formas de ingreso, necesarias para la reproducción de la familia, aún en aquellas del nivel de salario alto.

Según el Cuadro No. 3.9 en la Coca Cola (empresa con el salario promedio más alto) había 8 personas que realizaban otro trabajo remunerado con regularidad (2 eran asalariados, 3 trabajaban por cuenta propia y 3 en pequeño negocio ajeno), y en Juris había 9 (todos eran trabajos por cuenta propia). Esto representa el 28.3% de todos los encuestados. En Chicles Adams no se presentó ningún caso semejante; los ingresos adicionales provenían de "pensiones" y "arriendo". Consideramos que esta situación se debe al hecho de que gran parte de los entrevistados en esta empresa fueron mujeres, por lo tanto es de suponer que el trabajo doméstico les absorbía el tiempo libre, quedando imposibilitadas para dedicarse a otras actividades remuneradas. En los casos de estudio personales observamos que las tareas domésticas eran responsabilidad exclusiva de la mujer, quien a veces contaba con la ayuda de los hijos. Estas funciones demandaban todo su tiempo y casi nunca le permitían dedicarse a otros asuntos y menos a un empleo, lo cual parecía algo que entusiasmaba a todas las entrevistadas.

Además, el hecho de que varias de las obreras de Adams fueran divorciadas o separadas, hacía que las "pensiones" de los ex-maridos se presentaran con cierta frecuencia; estos ingresos generalmente no pasaban de ser una pequeña ayuda para mantener a los hijos.

En el mismo cuadro se puede apreciar que predominan los trabajos "por cuenta propia", el 43%; si además consideramos los casos de "empleo en pequeño negocio", encontramos un absoluto predominio de actividades que se realizan fuera de la producción capitalista, reflejándose en esta forma su importancia para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Unas familias, 6 en total, subarriendan parte de su vivienda o han construido piezas para alquilar, con el fin de obtener alguna entrada adicional.

Otra forma de captar ingresos es a través de la posesión de una parcela en el campo, que es explotada por parientes, a cambio del pago de una especie de renta. Por último, detectamos el caso de un obrero propietario de un bus, quien compartía las ganancias con el chofer.

Aunque se podría pensar que el número de obreros que tienen otro trabajo remunerado, para "ajustar" los ingresos, es pequeño (apenas el 28.3% de los entrevistados), no es posible ignorar la trascendencia del fenómeno. En varias ocasiones pudimos enterarnos que no se podía conseguir otro empleo por dificultades de horario. Por ejemplo en la Coca Cola funcion

CUADRO No. 3.9

INGRESOS ADICIONALES

Tipo ingresos	Coca Cola	Adams	Juris	Total	
				No.	%
Otros salarios	2	-	-	2	7.
Trab. cuenta propia	3	-	9	12	43.
Emp. pequeño negocio	3	-	-	3	11.
Pensión	1	2		3	11.
Renta casa o propie <u>dad</u>	2	3	3	8	28.
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>28</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada.

nan tres turnos y los obreros en su mayoría rotan cada semana, esto les impide emplearse permanentemente en otro lugar. Tampoco se puede negar que hayan familias que no sientan esta necesidad y que vivan únicamente del salario del jefe de familia; ello implicaría la existencia de un "salario familiar".

A pesar de lo anterior es importante destacar que 28 de los entrevistados, o sea el 46.7%, recibe algún tipo de ingreso adicional; sin que existan mayores diferencias entre la Coca Cola y Juris, la primera tiene el nivel de salario más alto y la segunda el más bajo.

Otra forma de captar ingresos que tienen las familias es a través del trabajo remunerado de alguno de sus miembros. En el Cuadro No. 3.10 observamos que lo más frecuente es que trabajo el (la) cónyuge, esto sucede en el 70.8% de los casos en que se presentaba esta estrategia. La ayuda de los hijos es también importante.

En el Cuadro No. 3.10 vemos por otra parte que predominan los trabajos "por cuenta propia", el 58.3% de los empleos se ubican dentro de esta categoría. Las mujeres solían tener pequeños negocios propios<sup>(11)</sup> y algunas veces se empleaban en servicios domésticos. Fue interesante observar que cuando las esposas tenían un trabajo remunerado, se mostraban más independientes y seguras; el hecho de ganarse su propio dinero les permitía tomar algunas decisiones respecto a sí mismas, como la manera de vestirse y arreglarse. Sin embargo, el trabajo doméstico, los quehaceres del hogar, continuaban siendo lo principal, lo otro (coser ajeno, vender en el mercado, hacer flores, etc) dependía de que les sobrara el tiempo y de que el marido las dejara. En una oportunidad se enfermó el hijo de una de las entrevistadas; ella tenía un puesto de ventas en el mercado y tuvo que mantenerlo cerrado por más de un mes para poder cuidar del niño, ya que esa era su responsabilidad.

En el caso de los esposos de las obreras, por lo general conseguían empleos mejor pagados, como guardas u obreros en fábricas. Lo mismo sucedía con los hijos, quienes con frecuencia se desempeñaban como oficinistas.

La necesidad de que otros miembros de la unidad familiar trabajen fuera, significa que el ingreso proveniente del salario del (de la) obrero (a) cabeza de la familia no alcanza para la reproducción en las condiciones históricas actuales. El Cuadro que venimos analizando muestra que en 24 de los casos estudiados, es decir 40%, alguno (a) de los miembros de la familia tenía un trabajo remunerado.

CUADRO No. 3.10

TRABAJO REMUNERADO DE OTROS MIEMBROS DE LA  
FAMILIA

Miembro	COCA COLA		ADAMS		JURIS		TOTAL	
	C.pr.	Asal.	C.pr.	Asal.	C.pr.	Asal.	No.	%
Esposos (a)	4		6	4	3		17	70.8
Hijos		2		1		3	6	25.
Otros	1						1	4.2
TOTAL	5	2	6	5	3	3	24	100

Fuente: Encuesta realizada.

En conclusión los datos que hemos analizado de los dos últimos cuadros, permiten afirmar que no existe el salario familiar en forma generalizada; concretamente el 65% de los encuestados requerían de ingresos adicionales para su reproducción, ya fuera por medio de otros trabajos o ingresos del (de la)

mismo (a) obrero (a) y/o del trabajo de otro miembro de la familia, principalmente del (de la) cónyuge. Esto quiere decir que sólo 21 de los entrevistados, el 35%, reciben estrictamente un salario familiar, distribuidos de la siguiente manera: 7 de la Coca Cola, 6 de Chicles Adams y 8 de Juris.

#### 5.- Modalidades de consumo

Las diferentes formas de consumo están estrechamente ligadas a la reproducción de la fuerza de trabajo. Hemos optado por estudiar el "modo de consumo" de las familias obreras, dentro de una perspectiva de análisis básicamente cualitativa. En ese sentido, no nos preocupa cuantificar una canasta de necesidades básicas, ya que lo consideramos algo bastante arbitrario, que no refleja la realidad. Nos interesa más bien conocer qué tipo de relaciones sociales se establecen en la satisfacción de esas necesidades y cómo se articula la unidad familiar con el resto de la sociedad.

En este estudio nos referiremos principalmente al consumo vinculado con la satisfacción de las necesidades vitales como alimentación, vivienda, salud, vestimenta y educación; además de los medios de "consumo duradero".

Respecto a la alimentación, comenzaremos por analizar las formas de abastecimiento. En el Cuadro No. 3.11 vemos que los mercados y ENPROVIT son los lugares más concurridos para el acopio de alimentos. Esta preferencia está muchas veces vinculada con la cercanía o facilidad de acceso al lugar. En

las bodegas se compra generalmente arroz y azúcar al por mayor; recientemente se ha empezado a vender estos productos en dos de las empresas (Coca Cola y Adams) a los trabajadores a precio mayorista y a crédito.

Las compras en las tiendas del barrio tienen alguna relación con la ausencia de condiciones para el almacenamiento de alimentos, como la falta de una refrigeradora; por tal motivo las compras debían realizarse al día. Otras veces, se compraba en la tienda por la facilidad de crédito que aquí se ofrecía a los vecinos.

El comisariato de la empresa, cuando funcionaba como en Chicles Adams, era uno de los lugares preferidos para las compras, siempre y cuando su localización fuera conveniente para los obreros.

La autoproducción era apenas relevante en la Coca Cola y en Juris; consistía en la producción de algunos alimentos como huevos, choclos y otras legumbres, por lo general esto no era suficiente para la dieta básica de la familia, teniendo que comprarse el resto.

En realidad lo que se presentaba corrientemente era la adquisición de víveres en varias partes por la misma familia, ya fuera en el mercado y ENPROVIT, en el mercado y la tienda del barrio, o en las bodegas y el mercado.

Resulta interesante mencionar que encontramos pocas diferencias en el tipo de alimentación de las familias estudiadas; la más importante se refería a los aspectos cuantitati-

CUADRO No. 3.11

MODALIDAD(ES) PREFERENTE(S) DE OBTENCION  
DE ALIMENTOS

Modalidad	Coca Cola	Adams	Juris	Total	
				No.	%
Mercado	12	12	5	29	35.4
ENPROVIT	7	5	11	23	28.
Mayoristas (bodegas)	1	1	2	4	4.9
Tienda barrio	3	3	5	11	13.4
Comisariato emp.		8		8	9.8
Comisariato fam.		1		1	1.2
Autoproducción	2		4	6	7.3
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>82</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada.

vos. El consumo de leche y carne no se daba diariamente en ninguno de los casos analizados; sin embargo, como es de suponer, en las familias del nivel de salarios bajos, estos alimentos se consumían aún menos, a pesar de tener más niños que las otras. Algo parecido sucedía con el consumo del pollo, que venía siendo casi un artículo de lujo; se como "rara vez" en los hogares de bajos ingresos y alrededor de una vez por mes en los de mayores ingresos. Las frutas frescas no parecían importantes en la dieta de estos grupos; pero el consumo

de las gaseosas era bastante generalizado.

Una apreciación general sobre los hábitos alimentarios encontrados, nos lleva a considerar que existe una dieta bastante deficiente en términos de su calidad, esto necesariamente responde al nivel de ingresos percibidos por las familias, sin embargo es probable que también intervengan otros aspectos (culturales, propagandísticos, etc) que llevan a la preferencia de alimentos de escaso valor nutritivo, limitando una dieta más balanceada.

La vestimenta, otra de las necesidades básicas, es adquirida preferentemente en mercados y almacenes del centro, el 85.7% de las familias, como indica el Cuadro No. 3.12. Concretamente, varios jefes de familia manifestaron que acostumbraban realizar las compras en la Ipiales porque los precios eran más favorables.

Al indagar sobre este punto, percibimos que no era prioritario para la mayoría de las familias. En algunas, este gasto casi no existe, salvo cuando se compran los uniformes escolares. Comúnmente se adquiere vestimenta sólo una vez al año, coincidiendo con la época de Navidad o la entrada a clases. En dos de los casos de estudio personales, la compra de ropa usada y las donaciones constituyen la manera usual de conseguir el vestuario, principalmente de los niños. Entre los entrevistados, únicamente 3 daban alguna importancia a la auto-confeción, las mujeres con quienes tuvimos la oportunidad de conversar sobre este aspecto, alegaban la falta de tiempo para dedi-

carce a estas labores. La compra a vendedores ambulantes se hacia por la comodidad y a veces por la posibilidad de crédito, pero no era una práctica frecuente.

CUADRO No. 3.12

MODALIDAD(ES) PREFERENTE(S) DE OBTENCION DE  
VESTIMENTA

Modalidad				Total	
	Coca Cola	Adams	Juris	No.	%
Autoconfección	1	2		3	4.8
Almacenes y mercados	18	18	18	54	85.7
Vendedor ambulante	1	2	1	4	6.3
Otros	2			2	3.2
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>63</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada.

La información sobre educación señala que todos los niños en edad escolar asistían a algún centro de enseñanza, y por lo general no realizaban ninguna otra actividad. No se presentaron diferencias entre las familias de las tres empresas y el tipo de educación, en todas predominaron los establecimientos públicos, tal como lo demuestra el Cuadro No. 3.13, el 73.5% era educación pública. En ocasiones se escogían las escuelas

más cercanas a la residencia para ahorrarse el g<sup>asto</sup> en trans<sub>porte</sub>.

Los hogares con hijos en centros privados hacían un gran esfuerzo para sufragar el alto costo que ello implicaba. Por tal razón era frecuente que se hiciera esto sólo con alguno de los hijos, el más sobresaliente; esta situación se presentó en el 18.3% de los casos, que tenían ambos tipos de educación. La educación privada era vista también, como un símbolo de prestigio social.

CUADRO No. 3.13

TIPO EDUCACION UTILIZADA POR LAS FAMILIAS

Tipo educación				Total	
	Coca Cola	Adams	Juris	No.	%
Pública	13	14	9	36	73.5
Privada	1	1	2	4	8.2
Púb. y priv.	4	1	4	9	18.3
TOTAL	18	16	15	49	100

Fuente: Encuesta realizada.

En relación a la salud, predomina una concepción meramente curativa y muy poca conciencia sobre la prevención. Se busca al médico para curarse una enfermedad que reviste alguna

gravedad<sup>(12)</sup>.

Por ser un requisito legal, todos los obreros están afiliados al IESS y utilizan estos servicios corrientemente. Sin embargo, observamos un sentimiento bastante generalizado de inconformidad por la calidad de la atención que presta esta institución; esto ha llevado a que muchas veces se acuda a la consulta privada.

Según las leyes ecuatorianas, los hijos de los asegurados disfrutan de atención médica sólo durante el primer año de vida; por tal motivo, la mayoría de la familia queda desprotegida. Es así que los servicios gratuitos brindados por el Estado y la medicina privada, cobran especial importancia.

La consulta privada se usa sobretodo para casos de emergencia y algunas veces, cuando se tiene un médico amigo que no cobra demasiado caro. La confianza y la "fé" en el médico son aspectos que se toman en cuenta también. A los centros de salud se asiste para las vacunas de los niños o cuando no se dispone de dinero. Tanto la consulta privada como esta última, se consideran cuando el problema tiene alguna gravedad, pues primero se atienden con medicamentos caseros o comprando en la farmacia, ya sea por automedicación o recomendación del farmacéutico.

El Cuadro No. 3.14 muestra que existe una mayor preferencia por la consulta médica privada. Del total de entrevistados, sólo el 36.7% acudía a la consulta pública, el resto utilizaba la atención privada o combinaba ambas, depen-

diendo del problema a tratar.

En Chicles Adams la inclinación por la consulta privada era sensiblemente alta, lo cual se debía a que muchas de las obreras entrevistadas tenían hijos pequeños y por el horario de la fábrica, no podían llevarlos a un consultorio público.

Nótese que en la Coca Cola, empresa con el nivel de salarios superior, y en Juris, con los salarios inferiores, no se aprecian diferencias muy marcadas respecto al tipo de atención médica. En consecuencia, consideramos que la preferencia por servicios médicos privados o públicos, no dependen únicamente del nivel de ingresos, pues en ello intervienen otros factores como la calidad y eficiencia de la atención médica, la gravedad de la enfermedad, los horarios de trabajo, etc.

CUADRO No. 3.14

TIPO DE CONSULTAS MEDICAS UTILIZADAS POR  
LAS FAMILIAS

Tipo				Total	
	Coca Cola	Adams	Juris	No.	%
Pública	10	2	10	22	36.7
Privada	7	12	9	28	46.7
Púb. y priv.	3	6	1	10	16.6
TOTAL	20	20	20	60	100

Fuente: Encuesta realizada.

No obstante la relativa importancia de la medicina privada en los casos estudiados, creemos que la salud junto a la educación, constituyen aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, en donde la participación del Estado es fundamental. En la educación la intervención estatal parece más eficiente y se constata en el predominio de la educación pública entre las familias obreras. En salud, el papel estatal no ha sido tan fuerte, llegando a competir con la medicina privada, que conserva su importancia a causa de la debilidad de la medicina pública, la escasez de los servicios y su deficiente calidad<sup>(13)</sup>.

Los datos sobre vivienda tampoco exhiben una diferencia que llame la atención entre las empresas estudiadas. En el Cuadro No. 3.15 se puede apreciar que gran parte de las viviendas son alquiladas, el 46.7%; fenómeno que se presenta en forma similar en las 3 empresas. La fábrica Juris muestra un mayor número de casas propias, pero cabe aclarar que en general se trata de construcciones bastante rudimentarias, ubicadas en terrenos de parientes, en una zona urbana periférica.

Por otra parte, nos parece interesante que sean Chicles Adams y Juris, las dos fábricas en donde encontramos casos que vivían con otros familiares. En el primero, esto se relaciona con la existencia de "madres solas" que por razones de tipo económico y afectivas, viven con sus padres. En el segundo tenemos obreros de muy bajos ingresos, quienes tenían dificultades económicas para vivir aparte.

CUADRO No. 3.15

TENENCIA DE LA VIVIENDA

Tenencia	No. de trabajadores			Total	%
	Coca Cola	Adams	Juris		
Alquilada	10	11	7	28	46.7
Alquil. familiar	1	1	1	4	6.7
Propia	7	3	9	19	31.7
Anticresis	1	-	-	1	1.6
Por servic.	1	-	-	1	1.6
Vive con fam.	-	4	3	7	11.7
TOTAL	20	20	20	60	100

Fuente: Encuesta realizada.

El tipo de vivienda más común es el departamento pequeño y las piezas en casas antiguas. Casi ninguna excede los tres cuartos y tiene los servicios como agua y baño en común con otros inquilinos. En casi todas había hacinamiento y en una misma habitación dormían los padres con hijos de diferentes edades.

La ubicación de la vivienda se escogía generalmente en función de la conveniencia del trabajo. En Juris, salvo pocas excepciones, los trabajadores vivían en Cotocollao, donde se ubica la fábrica.

Respecto a servicios, las viviendas disponían casi en su totalidad de luz eléctrica y agua potable, 98% y 90% respectivamente, en varios casos ésta se compraba a los tanqueros. Véase el Cuadro No. 3.16; el servicio sanitario existía en la mayoría de ellas, pero no así el baño. Los obreros se bañaban en sus centros de trabajo y a veces en los baños públicos (14).

CUADRO No. 3.16

SERVICIOS DE LA VIVIENDA

Servicio	Coca Cola	Adams	Juris	Total	
				No.	%
Agua	16	19	19	54	90
Electricidad	20	20	19	59	98
Baño	5	6	7	18	30
Serv. sanitario.	16	20	16	52	87
Cocina	13	19	15	47	78
Ducha eléct.	2	4	3	9	15

Fuente: Encuesta realizada.

Finalmente, consideramos importante incluir dentro del análisis de las modalidades de consumo, los créditos y préstamos, por ser una forma típica del uso del dinero en el capitalismo, y que permiten la adquisición de ciertos bienes

que de otra manera no sería posible.

El IESS es el ente prestatario de más relevancia para los obreros; más de la mitad de los entrevistados han obtenido préstamos en esta institución, al menos una vez. También han sido importantes los préstamos dados por las empresas, que han sido más que nada adelantos de salarios (aguinaldo, utilidades de empresa). El comité de empresa y las cooperativas de trabajadores, daban este servicio para los casos de emergencia, en montos pequeños.

El crédito era sin duda el medio más usado para adquirir ciertos bienes; el 75% de los entrevistados lo utilizaban con frecuencia, siendo la compra de electrodomésticos el principal destino de estos dineros.

Los préstamos se destinaban usualmente en la compra de terrenos y construcción de viviendas, lo cual demuestra que los ingresos de los obreros son insuficientes para cubrir gastos de esta naturaleza, por implicar casi siempre sumas considerables de dinero.

Algunas familias entrevistadas recurrían al crédito o préstamo para la compra de alimentos y uniformes de los hijos; ello significa que en ocasiones el salario del jefe de familia, no alcanzaba para satisfacer necesidades tan elementales.

El consumo de los bienes duraderos está bastante relacionado con el nivel de vida de las personas. La información obtenida sobre este aspecto indica que estos bienes han sido adquiridos principalmente a través de la compra (96.4%). Como

algo excepcional encontramos en Chicles Adams el 3% de bienes regalados, esto representó los obsequios que dicha empresa había dado a sus trabajadores para una navidad. Además, había la tendencia a comprar artículos nuevos y de primera mano, sólo el 12% eran usados o de segunda mano.

El uso del crédito abarca el 53% de todos los bienes adquiridos, usualmente se trata de los más caros como refrigeradoras y equipos de sonido. Este hecho se presentó de manera diferente en las empresas estudiadas. En la Coca Cola, la compra de contado (53%), superó levemente el crédito (47%); en Adams se produjo lo contrario, el crédito sobrepasó lo comprado al contado, 52.2% y 47.2% respectivamente; y en Juris ocurrió lo mismo, pero con una diferencia mayor, el crédito abarcó el 58.9% de los bienes y sólo el 41% fue adquirido al contado. Estos resultados sugieren la hipótesis de que aquellos con nivel de salario inferior compran más bienes a crédito que los obreros con salario superior. Esto expresa una de las funciones principales del crédito en la adquisición de una serie de bienes como electrodomésticos.

Los bienes duraderos más comunes entre el grupo estudiado son los señalados en el Cuadro No. 3.17: planchas, televisores, máquinas de coser, equipos de sonido y refrigeradoras, en el orden de importancia. Como se puede apreciar no había gran diferencia entre las empresas, aunque parece curioso el que fuera precisamente la Coca Cola, la que presentara menos equipos de sonido y refrigeradoras, que son los aparatos más caros. Obsérvese que el 96.7% de las familias

posefa plancha y el 91.7% posefa televisor.

CUADRO No. 3.17

BIENES DE CONSUMO DURABLE MAS COMUNES

Bienes	Coca Cola	Adams	Juris	Total	
				No.	%
Plancha	20	20	18	58	96.7
T.V.	18	20	17	55	91.7
Equipo sonido	9	15	14	38	63.3
Refrigeradora	8	17	13	38	63.3
Máquina coser	11	12	13	36	60

Fuente: Encuesta realizada.

A razf del análisis de datos realizado hasta aquí nos pa rece pertinente dejar planteado que no es correcto estable- cer vinculaciones directas entre nivel de salario y modo de consumo, pues como hemos visto en varias oportunidades, el comportamiento de los obreros de la Coca Cola, Adams y Juris es semejante, a pesar de la existencia de salarios distintos

6.- Estrategias familiares de vida

Si bien el grupo de obreros estudiado tiene una situaci relativamente mejor que otros miembros de la sociedad ecuat riana, se pudo establecer que el "salario familiar" no exis

tía en la mayoría de los casos; esto quiere decir que el salario ganado, por sí solo, no permitía la satisfacción de las necesidades históricamente determinadas, de muchos obreros y sus familias, por tanto, surgía la exigencia de las estrategias familiares de vida.

Las estrategias familiares de vida, tal como explicamos en el Capítulo I se refieren a comportamientos sociales que aseguran la reproducción biológica y optimizan las condiciones materiales y no materiales de existencia. Estas estrategias pueden no ser deliberadas o conscientes y pueden ser detectadas a través del conocimiento de los comportamientos familiares.

El tipo de estrategia asumida dependerá de la situación particular de cada familia y no se explica únicamente por el nivel de salario. Repitiendo las palabras de un obrero entrevistado "... Mientras más se gana, más aumentan las necesidades y los gastos... para los hijos ya no basta un televisor, ahora exigen que sea a color".

Para enfatizar lo anterior analizaremos la información relativa a los obreros del nivel salarial alto de las 3 empresas, pues como habíamos mencionado las diferencias salariales al interior de cada empresa, resultaron ser más importantes que las encontradas entre ellas.

El hecho de pertenecer a este estrato alto no significa percibir un salario suficiente para la reproducción de la familia. De los 9 obreros que integran este estrato, 4 desem-

peñan trabajos adicionales, 2 reciben otros ingresos y 1 tiene la ayuda económica de otro miembro de la familia; es decir que sólo 2 cuentan exclusivamente con el salario y por tanto no reciben ningún otro tipo de ingresos para vivir, esto es apenas el 22% con salario familiar.

Recordando el Cuadro No. 3.9 tenemos que de las 14 personas con otro trabajo remunerado, 4 eran del estrato alto (28.5%), y de los 28 entrevistados que recibían ingresos adicionales, 7 eran de este estrato (25%).

En alimentación y vestuario estos obreros no mostraron ninguna diferencia significativa.

Al igual que para todos los encuestados, este grupo prefería los centros de educación pública. Sin embargo en cuanto a la atención médica, se observó que no había una preferencia clara por la consulta privada ni la pública, pues las respuestas fueron en las mismas proporciones para los dos tipos de atención.

A pesar de que no fue posible establecer una relación importante entre el tipo de vivienda y el nivel salarial, consideramos que para todos los casos se presentaron características semejantes. Aunque resulta relevante mencionar que de los 6 casos de estudio personales, el único obrero con una casa unifamiliar propia y con las comodidades indispensables, pertenecía al estrato alto; pero por otro lado, la vivienda en peor estado, pertenecía a otro obrero del mismo estrato superior. Los hechos reflejan una vez más lo arbitrario que serf

relacionar directamente el salario con modos de vida.

Por último, viendo los datos sobre el consumo de bienes durables, tenemos que existen algunas diferencias respecto a los demás encuestados. Una de ellas tiene que ver con la forma de adquisición de esos bienes, que en su mayoría (62%) son comprados al contado. La otra diferencia se relaciona a la cantidad de estos bienes, pareciera que los obreros del estrato alto (de mayores salarios) poseen más bienes duraderos que los otros.

Fue interesante encontrar en nuestra investigación, muy poca diferencia en las estrategias empleadas por los obreros del estrato alto y los del estrato bajo.

En general estas estrategias de vida iban desde la captación de ingresos adicionales por el (la) obrero (a) u otro miembro de la familia; formas de adquisición de bienes de consumo; hasta la constitución de familias extensas.

Cuando el jefe de familia ejercía otro empleo, o cuando era la mujer, se presentaban con más frecuencia las actividades "por cuenta propia", pues éstas se adaptaban fácilmente a los horarios y al tiempo libre. Las esposas lo preferían porque interferían menos en los quehaceres del hogar, pudiendo trabajar muchas veces en sus propias casas. Encontramos varios casos de obreros dueños de una camioneta que utilizaban como taxi o para transportar carga; esta actividad, además de rentable, era conveniente porque la podían hacer al salir del trabajo y durante los fines de semana.

Los obreros más calificados, como los mecánicos industriales, tenían cierta facilidad de conseguir empleo por algunas horas en otras fábricas, especialmente los fines de semana y en vacaciones.

Los hijos generalmente trabajaban como asalariados en empresas, algunos eran obreros y la mayoría oficinistas. Su ayuda económica al hogar era considerada por los padres como algo temporal.

Con frecuencia las familias con casa propia construían piezas adicionales para alquilar a otros; esto se hacía a pesar de las incomodidades que ocasionaba a la propia familia.

También se nos presentaron unos pocos casos en que el jefe de familia poseía un terreno en el campo o un vehículo que daban a otros para su explotación, a cambio de una parte de la ganancia.

En las formas de adquisición de medios de consumo se destacan los créditos y préstamos y en menor medida la autoproducción.

La constitución de familias extensas era una salida propia de los obreros de menores ingresos. Así, varios de los entrevistados de Juris vivían con sus padres; al igual que algunas obreras de Chicles Adams. Esta era una manera de disminuir los gastos en vivienda, principalmente, pero además de representar otras ventajas como el cuidado de los niños y la protección familiar, siendo esto lo más importante en los casos de las madres solteras.

Por último queremos mencionar el trabajo <sup>de</sup> extraordinario (horas extras y suplementarias y jornadas nocturnas), pues aunque se halla incluido dentro de las remuneraciones del (de la) obrero (a) por la venta de su fuerza de trabajo, to dos los entrevistados lo consideraban una forma "atractiva" de ganar más. En la fábrica Juris era una práctica corrieñ te, realizándose un promedio de 10 horas extraordinarias por semana. En el resto de las empresas (Chicles Adams y Coca Cola) el trabajo extraordinario habfa quedado casi eliminado en el presente año, a raíz de una baja de la demanda de estos productos. Por tanto se realiza esporádicamente, sobre todo en períodos en que ésta tiende a aumentar (por ejemplo para épocas de fiesta y verano). Sin embargo, en la actualidad, la tendencia general no es la de incrementar la producción, todo lo contrario, lo cual ha llevado al despido reciente de algunos trabajadores.

Para concluir este capítulo planteamos las siguientes observaciones finales, que son producto de la experiencia adquirida en esta práctica de investigación.

A pesar de que en nuestra investigación no hicimos un estudio sobre la productividad de las empresas ni la organización sindical, creemos que es factible establecer una relación entre éstas y las remuneraciones. La Coca Cola, la más grande de las 3 empresas estudiadas, funciona con un alto nivel de productividad y tiene un comité de empresa desde 1976; aquí encontramos también el salario básico promedio más ele-

vado, aparte de una serie de prestaciones y beneficios sociales. La fábrica de Chicles Adams ocupa un lugar intermedio, cuenta con un comité de empresa y sus remuneraciones son relativamente altas y los beneficios que concede a sus trabajadores son considerables. Finalmente, la fábrica Juris, la más pequeña de las 3, es una empresa menos productiva y más intensiva en mano de obra; tampoco tiene organización sindical; en consecuencia los salarios son los más bajos y los beneficios sociales se limitan a los que son obligatorios por la ley.

Los estudios de casos personales nos permitieron observar el papel relevante de la mujer en la reproducción de la familia, no sólo a través del trabajo doméstico, sino como perceptora de ingresos. Las duras tareas del hogar no impedían que algunas de ellas buscaran un trabajo remunerado para mejorar la situación económica de la familia.

En cuanto a la selección que hicimos de las 3 empresas, consideramos que respondía a un interés inicial por obtener 3 casos de estudio que representaran los niveles salariales encontrados en la rama de Alimentos, bebidas y tabaco. Pero al percatarnos de que las diferencias de salario entre las empresas eran menores que las encontradas al interior de ellas, pensamos que podría resultar más interesante un estudio basado en los estratos salariales del proletario industrial. Este aspecto lo intentamos recuperar en el análisis de los resultados de la encuesta, aunque no quedó lo suficientemente profundizado.

Las empresas seleccionadas nos parecen interesantes porque pueden ser consideradas como representativas, desde el punto de vista del perfil tecnológico y de la organización del proceso laboral que conllevan, de la rama analizada, y nos atreveríamos a decir, del conjunto de la industria ecuatoriana.

La información sobre alimentación, vivienda, vestuario, salud y educación, sugieren un comportamiento semejante entre los entrevistados, independientemente del nivel de salario. En relación a la alimentación determinamos una diferencia más bien cuantitativa, pues su calidad era básicamente la misma. Con la vivienda ocurrió lo mismo, predominaban las piezas alquiladas, y casi todas contaban con los servicios indispensables. La ropa no se consideraba tan imprescindible, se compraba por lo general sólo una vez al año o se adquiría por donaciones, esto último era más característico en los niveles de salarios bajos. El tipo de educación y atención médica dependían más de otros factores que de los salarios mismos; la mayoría de las familias atendían centros de enseñanza públicos y como algo especial se acudía a los privados. La medicina privada era considerada mejor, pero su utilización dependía casi siempre de la gravedad y urgencia del problema.

Al analizar el comportamiento de este grupo respecto al consumo de bienes duraderos, encontramos que tampoco existían diferencias muy marcadas. El uso del crédito y los préstamos era algo generalizado, lo cual les permitía adquirir ciertos bienes relativamente caros, con alguna facilidad. No obstante

los obreros del estrato alto tendían a utilizar el crédito en menor grado, ya que la mayor parte de sus compras eran al contado. Además, poseían usualmente más cantidad de bienes duraderos.

En resumen, podemos concluir que los obreros entrevistados conforman un grupo considerablemente homogéneo, a pesar de sus diferencias de salario, creemos que resultaría importante continuar en esta línea de investigación para ver hasta dónde nuestra hipótesis tiene alguna validez.

NOTAS

- (1) El promedio del personal ocupado en esta subrama era para 1974 de 580.9 ocupados y para 1978 de 828.4 ocupados (INEC: s.f., Cuadro No. 12 y 1981, Cuadro No. 1A).
- (2) Si bien la provincia del Guayas concentra la mayor cantidad de población ocupada en esta rama, por razones de conveniencia operativa, se decidió realizar la investigación en Quito, en donde tampoco es despreciable el número de establecimientos, ni el personal ocupado.
- (3) Por obreros entendemos a los "obreros y operarios calificados y no calificados", tal como lo define el INEC en las Encuestas de Manufactura y Minería.
- (4) Dado que partimos de una definición de reproducción de la fuerza de trabajo que incluye a la familia y al (a la) obrero (a), la persona entrevistada tenía que ser "jefe de familia".
- (5) Es difícil saber hasta dónde el número de entrevistas seleccionadas pueda ser considerada una muestra representativa, ya que fue imposible conocer el número exacto de cabezas de familia de las empresas.
- (6) Lo cual es congruente con los datos generales sobre la población del Ecuador; la población es considerablemente joven y lo mismo la PEA.
- (7) Es posible que si hubiéramos considerado la migración al interior de las provincias, ésta tendría mayor importan-

cia. Lo que sí pareciera interesante es la migración rural-urbana, fenómeno que se deriva de los cambios de empleo o actividad tanto de los obreros entrevistados, como de sus padres.

- (8) Según el Código del Trabajo del Ecuador, estas remuneraciones son: Salario básico, Compensación al costo de la vida, Bonificación complementaria, Subsidio al transporte, Horas suplementarias, Horas extraordinarias, Jornadas nocturnas, Bonificaciones marginales (según Contrato Colectivo), Décimo tercer sueldo, Décimo cuarto sueldo, Décimo quinto sueldo y Utilidades de la empresa. Todo esto forma parte de lo que llamamos "salario directo".
- (9) El cálculo completo de todas las remuneraciones fue imposible de realizar debido a que no pudimos completar la información.
- (10) Al efectuar el cálculo de las remuneraciones completas para los estudios de casos personales, obtuvimos un resultado mayor en Chicles Adams que en la Coca Cola, lo cual se debió a la diferencia en las utilidades de la empresa, que para este año fueron particularmente altas en Chicles Adams; partiendo de que este es el componente más variable del salario, no consideramos conveniente destacar este dato.
- (11) Por tratarse de trabajos por cuenta propia es difícil cuantificar el monto de ganancia, por lo general son cantidades pequeñas que apenas representan una ayuda o complementen

to. Por ejemplo en uno de los casos de estudio personales, la esposa tenía un puesto de venta en el mercado, la ganancia en dinero no era tan importante como el hecho de que los alimentos diarios salían de ahí. Ello no disminuye la necesidad de la familia de conservar esta fuente de ingresos.

- (12) La atención médica en las sociedades capitalistas se caracteriza por tratar el problema aisladamente, sin entrar a considerar sus causas sociales.
- (13) Esta situación es consecuente con los gastos realizados por el Estado ecuatoriano en estos rubros, que para 1980 fueron 35.1% del gasto total en Educación y Cultura, y 7.3% en Salud y Desarrollo Comunal (CONADE: 1982b, Cuadro No. 120).
- (14) Como ilustración mencionamos que para 1980 la población urbana de la provincia de Pichincha disponía de agua potable en un 83.2% y 2.5% disponía de letrinas (IEOS: s. f., cifras provisionales).

## CAPITULO IV

### C O N C L U S I O N E S

Dado el carácter exploratorio de la investigación efectuada, nuestras conclusiones no pueden ser más que una serie de reflexiones planteadas alrededor de los resultados de la investigación de campo y las proposiciones teóricas abordadas en el primer capítulo.

Partiendo de que Ecuador es una sociedad en donde no se ha producido una generalización de las relaciones capitalistas, analizaremos las consecuencias que ello ha tenido en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

En primer lugar destacamos el papel primordial de los elementos "no capitalistas" de la economía en lo que se refiere al intercambio de la fuerza de trabajo, más particularmente en el "salario directo". Los resultados de la encuesta muestran que solamente el 35% de los entrevistados recibían un "salario familiar"; esto implica que el resto tenía algún tipo de ingreso fuera del salario, lo cual era necesario para la satisfacción de las necesidades de la reproducción; nos referimos a las necesidades históricamente determinadas, no sólo las biológicas, sino las originadas por el propio desarrollo del capitalismo. También nos ha parecido sumamente ilustrativo que de los 9 obreros que conformaban el estrato alto, únicamente 2 recibían un "salario familiar".

Los ingresos adicionales, ya fueron del (de la) propio (a) obrero (a) o de otros miembros de la familia, procedían

principalmente de actividades "no capitalistas". Así, los otros empleos de los obreros entrevistados eran en su mayoría "trabajos por cuenta propia". Esta reincorporación de los obreros en procesos laborales "no capitalistas", señalan un proceso de "desproletarización relativa" en un número significativo de las personas estudiadas.

Cuando se trataba del trabajo de otros miembros de la familia, especialmente en el caso de alguno (a) de los cónyuges, se presentaba la misma situación; en un buen número de familias el (la) esposo (a) tenía actividades "por cuenta propia". Esto viene a demostrar también un proceso de "desproletarización relativa" en las unidades familiares.

La importancia de los elementos "no capitalistas" para el proceso reproductivo y la presencia limitada del "salario familiar", nos llevan a concluir que el precio de la fuerza de trabajo se ubica por debajo de su valor de cambio.

En relación al componente indirecto del salario, consideramos que el Estado como parte constitutiva del capital, tiene una intervención en la reproducción de la fuerza de trabajo poco desarrollada, en el caso que analizamos. Esta intervención se ha producido básicamente en la educación y la salud. Como fue demostrado, la educación pública era la preferida por las familias estudiadas, independientemente del nivel salarial; apenas una ínfima proporción había acudido a la enseñanza privada.

En salud el Estado ecuatoriano no tenía la misma cobertura; detectamos que era más utilizada la atención médica pri

vada que la pública, debido a la ineficiencia de ésta última. Por otra parte, los problemas de enfermedad solían resolverse por medios tradicionales al margen de las relaciones capitalistas: automedicación, uso de medicamentos caseros, recomendación de otra persona, etc. Pese a ello, en esta dimensión de la reproducción de la capacidad laboral, hay una presencia bastante fuerte de las relaciones capitalistas y mercantiles, reflejadas en la intervención estatal y a través de las consultas a médicos privados.

Un aspecto que no debemos olvidar es la influencia que posee el movimiento obrero para presionar por mejorar sus condiciones de subsistencia. En el caso del Ecuador, parecería que la lucha sindical se ha centrado fundamentalmente en reivindicaciones ligadas al "salario directo", mientras que lo relativo al "salario indirecto" ha quedado relegado a un segundo plano. Ello no excluye que los trabajadores planteen este tipo de reivindicaciones, no en tanto asalariados, sino como agentes sociales urbanizados, es decir, demandas planteadas a través de organizaciones barriales y no sindicales.

En segundo término, queremos señalar el peso de las relaciones "no capitalistas" en las modalidades de consumo de este grupo del proletariado industrial.

La importancia de procesos laborales no "típicamente" capitalistas dentro de esta sociedad, conduce a que algunos bienes sean producidos dentro de esta esfera, como puede ser el caso de alimentos como granos y legumbres, que algunas familias producen para su consumo. Aún cuando estos productos

fueran adquiridos en el mercado, como lo hacfa la mayoría de los encuestados, las relaciones de intercambio que se dan suelen ser simples, por lo que están impregnadas de relaciones personales que no son propias del modo de producción capitalista.

También habría que mencionar el papel importante de ENPROVIT, organismo estatal al que acudía gran parte de los entrevistados a realizar sus compras. Este se podría considerar un rasgo capitalista en lo que venimos analizando.

Con la vestimenta ocurre algo semejante a la alimentación. Si bien casi todas las familias compraban el vestuario, con frecuencia éste era usado; la adquisición se daba bajo condiciones del intercambio mercantil simple en las ferias y mercados. También eran importantes las donaciones, sobretodo, en los hogares de menores recursos; es claro que en estas situaciones no se produce ni siquiera la mediación del dinero.

La necesidad de vivienda se tiende a satisfacer dentro de la esfera de las relaciones capitalistas; concretamente en la mayoría de los casos mediante el pago de alquileres. Esta relación se da fundamentalmente dentro de la esfera de lo privado y no tanto de lo público, por cuanto el Estado ha tenido un rol poco significativo en la solución de este problema. De otro lado, la existencia generalizada de servicios básicos expresa una integración de estos agentes sociales en el espacio urbano capitalista.

El consumo de bienes duraderos, como es de suponerse, adquiere características propiamente capitalistas, no sólo por

la manera como estos bienes son producidos, sino por la forma como son adquiridos, pues ya vimos que usualmente son comprados a crédito.

Por lo tanto y para concluir, vemos que los elementos "no capitalistas" tienen un peso esencial en el modo de consumo de los obreros estudiados, especialmente en la satisfacción de las necesidades más elementales, como alimentación. Este hecho está vinculado con la no generalización del "salario familiar".

B I B L I O G R A F I A

- ALARCON, J. "Planificación de las necesidades básicas en América Latina: Una propuesta de investigación", Documento de difusión, No. 1 (Quito: FLACSO, 1982).
- ARGUELLO, O. "Estrategias de supervivencia: Un concepto en busca de su contenido". En Demografía y Economía, No. 46, Colegio de México, 1981.
- AUMEERUDDY, A., B. LAUTIER y R. TORTAJADA. "Labour Power and State", Capital and Class, No. 6, Otoño, 1978.
- AVILA, M. "Los mecanismos de fomento industrial en el Ecuador y algunos lineamientos para su reorientación", Fomento industrial en América Latina, Avila, M. et al, (Bogotá- Caracas: Ediciones Internacionales, 1977).
- BAEZ, R. Dialéctica de la economía ecuatoriana, (Quito: Banco Central del Ecuador, 1980).
- BOCCO, A. "Economía política del petróleo ecuatoriano: 1972-1978", Tesis de grado, FLACSO-Quito, 1979-1980 .
- BRUNHOFF, S. de. Estado y Capital (Barcelona: Ed. Villamar, 1978).
- CENDES "El desarrollo industrial ecuatoriano en el período 1972-1977" (Quito: CENDES, 1978).
- CEPAL "Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera", (Quito: CEPAL-ILPES, 1978).
- CONADE "Ecuador: Salarios y empleo", III Conferencia regio-

nal de responsables de la planificación del empleo en América Latina y El Caribe, Dic. 1982a.

\_\_\_\_\_ "Indicadores socioeconómicos", (Quito: CONADE, 1982b).

\_\_\_\_\_ "Las condiciones socioeconómicas de la fuerza de trabajo en el estrato fabril ecuatoriano", (Quito: CONADE, 1982c).

CORDOVA, P. "La política salarial ecuatoriana: Evaluación de la situación actual y recomendaciones de acción futura" (Quito: Banco Central del Ecuador, 1983).

CHUECA, M. y V. VARGAS. "Estrategias de sobrevivencia de la mujer en la actual crisis de la economía peruana", Congreso de Investigación acerca de la Mujer en la Región Andina, Lima, junio 1982.

DIERCKXSENS, W. Capitalismo y Población, 2da. ed. (San José: EDUCA, 1982).

EVERS, T. El Estado en la periferia capitalista, (México: Siglo XXI, 1979).

FARREL, G. Mercado de trabajo urbano y movimiento sindical, (Quito: IIE-PUCE-ILDIS, 1982).

FISCHER, S. "Crisis mundial, política económica y el sector manufacturero. Algunas consideraciones en torno al desarrollo industrial durante los años 30", (Quito: FLACSO, s.f.).

\_\_\_\_\_ Estado, clases e industria, (Quito: Ed. Conejo, 1983).

GUERRERO, A. Los oligarcas del cacao, 2da. ed., (Quito: Edit. Conejo, 1983).

GUERRERO, R. "La formación del capital industrial en la provincia del Guayas, 1900-1925", Revista Ciencias Sociales, Vol. III, Nos. 10-11, (Quito: 1979).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS (INEC). Encuesta Anual de Manufactura y Minería 1974, (Quito: INEC, s.f.).

\_\_\_\_\_ Encuesta Anual de Manufactura y Minería 1976, (Quito: INEC, 1979).

\_\_\_\_\_ Encuesta Anual de Manufactura y Minería 1977, (Quito: INEC, 1980).

\_\_\_\_\_ Encuesta Anual de Manufactura y Minería 1978, (Quito: INEC, 1981).

JUNTA NACIONAL DE PLANIFICACION (JUNAPLA) "Bases y directivas para programar el desarrollo económico del Ecuador" , (Quito: JUNAPLA, 1958).

\_\_\_\_\_ "La industria fabril, libro primero" (Quito: JUNAPLA, 1963).

\_\_\_\_\_ "El desarrollo industrial de América Latina: Ecuador", (Quito: JUNAPLA, 1967).

\_\_\_\_\_ "Filosofía y Plan de Acción del Gobierno Revolucionario Nacionalista" (Quito: JUNAPLA, 1972).

\_\_\_\_\_ "Plan integral de transformación y desarrollo. Resumen general", (Quito: Edit. Santo Domingo, 1973).

\_\_\_\_\_ "Resumen de la Evaluación Plan integral de transformación y desarrollo, 1973, 1977" (Quito: JUNAPLA,s.f.)

\_\_\_\_\_ "Ecuador: Estrategia de desarrollo (Manufactura)",  
(Quito: JUNAPLA, 1979).

MARX, C. El Capital, 4a, ed., (México: Siglo XXI, 1977), Vols.  
1 y 3.

\_\_\_\_\_ "Formas que preceden a la producción capitalista"  
en Marx, C. y E. Hobsbawn. Formaciones económicas  
precapitalistas, 5a. ed. (México: Cuadernos Pasado  
y Presente, 1976).

MEIER, P. "Apuntes sobre la estratificación del proletariado  
industrial" Productividad, empleo e ingresos". Po  
nencia al Seminario El desarrollo industrial en el  
Ecuador: Proceso económico y organización gremial,  
CONECSO-ILDIS, Quito, Dic. 1981.

MEILLASSOUX, C. Mujeres, graneros y capitales, 3a. ed., (Méxi  
co: Siglo XXI, 1979).

MONTAÑO, G. y E. WYGARD. Visión sobre la industria ecuatoria-  
na, Estudio encargado por COFIEC en su décimo anivers  
ario, (Quito: s.e., 1979).

MOSER, C. y K. YOUNG. "Mujeres del sector trabajador pobre",  
IDS, Sussex Bulletin, No. 3, Vol. 12, Julio, 1981.  
Traducción para el Congreso de Investigación acerca  
de la Mujer en la Región Andina, Lima, Junio 1982.

PEREZ SAINZ, J.P. "Industrialización tardía y Estado en Ecuad  
dor: Elementos de análisis", (Quito: FLACSO, 1981).

\_\_\_\_\_ "Hacia una teoría del Estado en las formaciones so  
ciales periféricas", en Pérez Sáinz et al, El Esta  
do del Capitalismo Periférico, (Bogotá: CINEP, 1982a).

- \_\_\_\_\_ "Mercancía, Capital y Estado" (Quito: s.e., 1982b).
- TOPALOV, Ch. La urbanización capitalista, algunos elementos para su análisis, (México: EDICOL, 1979).
- TORRADO, S. "Sobre los conceptos de Estrategias familiares de vida y Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: Notas teórico-metodológicas", en Demografía y Economía, No. 46, Colegio de México, 1981.
- VERDUGA, C. Política económica y desarrollo capitalista en el Ecuador contemporáneo: Una interpretación, 2a. ed., (Quito: Ed. Bolívar, 1977).
- \_\_\_\_\_ "El proceso económico ecuatoriano contemporáneo (Análisis del período 1972-1975)", en Drekonja et al, Ecuador hoy, (Colombia: Siglo XXI, 1978).
- VILLALOBOS, F. "Industrialización, empleo y distribución del ingreso en el Ecuador 1970-1976", (Quito: FLACSO, 1981).
- VOS, R. "Algunas notas acerca de los salarios mínimos vitales en el Ecuador", (Quito: ISS-PREALC, 1983).
- Código de Trabajo (Quito: Editora Galure, s.f.).