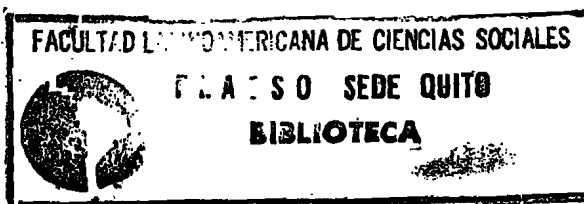


FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

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
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
60 | Pág. 23 |
| 3.- Industrialización y fuerza de trabajo en
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,
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

I N T R O D U C C I O N

La preocupación por el fenómeno de la reproducción de la fuerza de trabajo no es nueva y se ha manifestado de diversas formas.

En las sociedades periféricas, las particularidades que asume el modo de producción capitalista, ha tenido una influencia considerable en esta discusión.

Varios autores, entre ellos Meillassoux (1979) y Topalov (1979), sostienen que el precio de la fuerza de trabajo en estas sociedades, cae por debajo de su valor de cambio; hecho que se relaciona con la presencia destacada de procesos laborales no "típicamente" capitalistas, que llegan a asumir la parte de la reproducción que el salario no cubre. Problema que nos remite a otro más general en el que se plantea la heterogeneidad en las sociedades periféricas. Este tema ha dado origen a un amplio campo de discusión, donde se debaten el carácter atrofiado e incompleto del capitalismo, la articulación o coexistencia de diferentes modos de producción y la constitución particular del capitalismo en la periferia. Pero por razones obvias no podremos abordar este asunto en el presente trabajo; sólo nos preocupa dejar abierta la posibilidad de que dicha heterogeneidad pueda ser entendida más bien como una forma nueva del capitalismo; en ese sentido hemos optado por hablar de elementos "no capitalistas".

De otro lado, existe una opinión bastante generalizada de que el "salario familiar" no se paga en la mayoría de los

casos; en consecuencia éste no alcanza para la reproducción del (de la) trabajador (a) y su familia; siendo necesaria la obtención de ingresos adicionales, ya sea por parte del (de la) obrero (a) mismo (a) o alguno (a) de los miembros de la unidad familiar.

El Estado capitalista tiene entre sus funciones contribuir a la reproducción de la fuerza laboral, asumiendo aquellos aspectos que los capitales particulares le relegan; este ha sido uno de los puntos más interesantes de la problemática planteada.

No obstante la atención que ha suscitado el tema, los estudios concretos son casi inexistentes.

En Ecuador las investigaciones sobre la clase obrera industrial son bastante escasas, por otra parte, no tenemos conocimiento de que se haya hecho alguna en particular sobre la reproducción de la fuerza de trabajo. Si bien desde una perspectiva cuantitativa este sector de los trabajadores ecuatorianos, no pareciera relevante, los últimos acontecimientos demuestran su importancia en tanto fuerza social, sin que ello implique a priori que lo consideremos la vanguardia de la transformación social. Lo anterior justifica plenamente la necesidad de un trabajo de este tipo.

Respondiendo a todos esos intereses nos propusimos realizar una investigación exploratoria, que pudiera aportar algunos elementos de análisis para la realidad ecuatoriana y especialmente que sirviera de motivación para futuros estudios en el mismo campo.

Deseamos dejar constancia de nuestro agradecimiento a los obreros entrevistados de la Coca Cola, Chicles Adams y Juris, por habernos proporcionado la información; de manera especial agradecemos a las familias que fueron nuestros casos de estudio, por recibirnos en sus casas y brindarnos todo tipo de ayuda. Sin este gran espíritu de colaboración, nuestro trabajo no hubiera sido posible.

A J.P. Pérez Sáinz le debemos mucho; la dedicación con que dirigió nuestra tesis; sus acertados comentarios y aportes; su estímulo permanente y apoyo moral, fueron elementos indispensables para el desarrollo y culminación de la presente investigación.

Como es de suponer, las limitaciones y deficiencias que se encuentren, son responsabilidad de la autora únicamente.

También queremos agradecer a todas aquellas personas, amigos y compañeros, que de múltiples formas nos ayudaron, sobre todo a Norma por haberse preocupado por nuestra reproducción de la fuerza de trabajo durante un largo tiempo.

CAPITULO I

LA REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO:

ELEMENTOS TEORICOS

1.- La fuerza de trabajo como mercancía

La fuerza de trabajo aparece como mercancía bajo el capitalismo; esto aconteció mediante un proceso histórico que disolvió diversas formas de producción en las cuales "... el trabajo es propietario o el propietario trabaja" (Marx: 1976, p. 76). En una primera forma el (la) trabajador (a) aparece como propietario (a) de la tierra, se encuentra provisto (a) de un fondo de consumo necesario y ligado (a) a una entidad comunitaria. En una segunda forma, el (la) trabajador (a) es dueño (a) de los instrumentos de trabajo, supone un desarrollo del trabajo artesanal conectado al sistema de corporaciones. En ambos casos se tienen los medios de consumo necesarios para vivir como productor (a) (Marx: 1976, p. 77).

El desarrollo del capitalismo supone el divorcio entre el (la) obrero (a) y la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo; es decir "... la escisión entre productor y medios de producción (...) proceso que, por una parte, transforma en capital los medios de producción y de subsistencia sociales, y por otra, convierte a los productores directos en asalariados" (Marx: 1977, p. 893). Este proceso que es el mismo que engendra al capitalismo y por tanto a la clase burguesa, presenta modalidades específicas en cada sociedad y época histórica.

El análisis de la fuerza de trabajo como mercancía lo realiza Marx en El Capital "... El cambio, pues, debe operarse con la mercancía que se compra en el primer acto, D-M, pero no con su valor, puesto que se intercambian equivalentes, la mercancía se paga en su valor. Por ende, la modificación sólo puede surgir de su valor de uso en cuanto tal, esto es, de su consumo. Y para extraer valor del consumo de una mercancía, nuestro poseedor de dinero tendría que ser tan afortunado como para descubrir (...) una mercancía cuyo valor de uso poseyera la peculiar propiedad de ser fuente de valor; cuyo consumo efectivo mismo, pues, fuera objetivación de trabajo, y por tanto creación de valor (...) esa mercancía específica es la capacidad de trabajo o fuerza de trabajo" (Marx: 1977, p. 203).

Al igual que toda mercancía la fuerza de trabajo tiene además de un valor de uso, un valor de cambio para su dueño (a), el (la) obrero (a) se ve obligado (a) a venderla. En otros términos, el valor de uso de la fuerza de trabajo corresponde al tiempo total de trabajo y consiste en su capacidad de crear valor (y por tanto plusvalor), mientras que el valor de cambio es el trabajo necesario o salario.

En el mercado capitalista el (la) obrero (a) vende su capacidad de trabajo, entendida como "... el conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole" (Marx: 1977, p. 203), y no su trabajo; el salario es el valor de cambio de la fuerza de trabajo y es inferior al valor creado por esta mercancía. He

ahí el "secreto" de la explotación capitalista.

Para que el (la) capitalista encuentre esta mercancía en el mercado deben cumplirse algunas condiciones. Debe existir la persona dueña de esta fuerza dispuesta a venderla como mercancía, es decir, un (a) propietario (a) libre de su capacidad de trabajo y de su persona; esta venta es por un tiempo determinado y sin renunciar a su propiedad sobre ella (Marx: 1977, pp. 203-204). La otra condición es que el (la) poseedor (a) de la fuerza de trabajo pueda ofrecer como única mercancía su fuerza de trabajo misma. El (la) dueño (a) del dinero tiene que encontrar en el mercado al (a la) obrero (a) libre, libre en el doble sentido; por un lado dispone de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía suya; y, por otro, carece de otras mercancías para vender y se encuentra desprovisto (a) de medios de producción (Marx: 1977, p. 205).

2.- El "valor" de la fuerza de trabajo

Marx considera que el "valor" de la fuerza de trabajo, al igual que el de toda mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su producción y reproducción. Dado que la capacidad laboral solo existe en los individuos vivos, su producción supone la existencia de éstos. Para su conservación los seres humanos requieren cierta cantidad de medios de subsistencia; por tanto "... el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquella" (Marx: 1977, p. 207). De otro la-

do, la suma de medios de subsistencia tiene que ^{de}mantener a la persona en su condición normal de vida, y siendo ésta un ser mortal, también incluye los medios de subsistencia de los sustitutos, los hijos de los obreros, para que puedan perpetuarse en el mercado (Marx: 1977, pp. 208-209). En suma, el "valor" de la fuerza de trabajo está constituido por el valor total de las mercancías necesarias para la producción y reproducción de la fuerza laboral propia y de la "prole". Es fácil de suponer que Marx se refiere a un "salario familiar" y no individual ⁽¹⁾.

Partiendo de estas consideraciones, Meillassoux (1979, p. 143) analiza 3 componentes del "valor" de la fuerza de trabajo: a) el sustento del (de la) trabajador (a) durante su período de empleo, b) el mantenimiento del (de la) trabajador (a) en los períodos de desempleo (desocupación, enfermedad, etc) y c) el reemplazo del (de la) trabajador (a), mediante el mantenimiento de su descendencia, lo que sería propiamente la reproducción.

Según este autor, sólo el primer componente contribuye a la reconstitución de la fuerza de trabajo en tanto mercancía disponible inmediatamente en el mercado. La fuerza de trabajo de los sustitutos, lo mismo que la mantenida en períodos de desempleo, no son realizables como mercancía sino en un futuro indeterminado, lo cual sería para los capitalistas como comprar una fuerza de trabajo futura, algo que obviamente no les interesa.

Las observaciones anteriores le llevaron a diferenciar entre "salario directo" y "salario indirecto". El primero únicamente paga al (a la) obrero (a) la fuerza de trabajo brindada

durante la jornada de trabajo. El monto del salario directo se calcula durante el período de trabajo, más no durante su mantenimiento y el de su reproducción. El segundo no se paga dentro del marco de la relación contractual empleador (a)-asalariado (a), sino que se distribuye por un organismo socializado, generalmente el Estado⁽²⁾.

Mediante el "salario indirecto" y no sólo el "directo" es que la fuerza de trabajo se reproduce y es pagada teóricamente en su costo. Cuando el proletariado únicamente percibe un "salario directo", tal como ocurre en muchos países periféricos, la reproducción y el mantenimiento de la fuerza de trabajo no están asegurados en la esfera de producción capitalista, sino que deben remitirse a otros modos de producción (Meillasoux: 1979, pp. 146-147).

Nos parece pertinente esta diferenciación hecha por Meillasoux, pero nosotros la utilizaremos de manera distinta. Así, el salario directo lo entendemos como la remuneración estrictamente salarial, recibida por la venta de la fuerza de trabajo, independientemente de que sea familiar o no; y el salario indirecto, se refiere básicamente a los servicios proporcionados por el Estado y que contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo.

Recientemente se han producido interesantes aportes teóricos (Aumeeruddy, Lautier y Tortajada: 1978), que plantean un cuestionamiento sobre la legitimidad del uso del concepto "valor" vinculado a la fuerza de trabajo; esto sería válido sólo en el caso de que la mercancía fuerza de trabajo, fuera de la mis

ma naturaleza que las mercancías en las que se basa la definición del "valor". Este planteamiento nos señala una nueva peculiaridad de la mercancía fuerza de trabajo.

Cuando Marx define el valor, lo hace partiendo de mercancías que se producen dentro del modo de producción capitalista. Para definir el valor de una mercancía se parte de trabajos concretos y al pasar por el intercambio, se abstrae de las características concretas del trabajo, la única cualidad común: el tiempo de trabajo invertido. Así, el valor de una mercancía se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción; pero su valor de uso sólo tiene valor cuando en la mercancía se halla objetivado trabajo abstracto humano (Marx: 1977, pp. 46-47).

La fuerza de trabajo no se produce como una mercancía capitalista, su producción y reproducción ni pueden ser la ocasión para la valorización de capital ni para la producción de valor. La fuerza de trabajo es producida en el marco de una institución específica, la familia. En este caso, el trabajo concreto no es reconocido, porque no es posible un proceso de abstracción del trabajo doméstico. Con el salario el (la) obrero (a) adquiere bienes que deben ser transformados para poder ser consumidos, este proceso laboral, el trabajo doméstico, no puede ser considerado producción de mercancías, pues sólo son valores de uso para el consumo familiar.

Todas estas consideraciones nos llevan a concluir que no se puede hablar de "valor" de la fuerza de trabajo. Sin embargo, su incorporación al mercado, a través del salario, le adjudica

un valor de cambio; esta es la nueva peculiaridad de tan especial mercancía.

3.- La reproducción de la fuerza de trabajo

La reproducción de la fuerza de trabajo consiste básicamente en la satisfacción de las necesidades esenciales por parte del (de la) obrero (a), sin la cual no podría presentarse cada día a su centro de trabajo. Desde esta óptica del capital, al reproducirse a sí mismo (a), el (la) obrero (a) se reproduce para el capital.

Las necesidades naturales (alimentación, vestido, vivienda, etc) varían según las características climáticas y demás condiciones físicas de cada país; además estas necesidades y su satisfacción son un producto histórico y dependen del nivel cultural y las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase obrera y de sus hábitos y aspiraciones vitales; por tanto encierran un elemento histórico y moral (Marx: 1977, p. 208).

Pero las necesidades que determinan la producción, no son las necesidades biológicas, sino las necesidades originadas por la misma producción. Así, las necesidades son tan producidas como los productos y como las habilidades del trabajo. Por otra parte, el desarrollo del capitalismo ha engendrado progresivamente, necesidades objetivas de producción como la intensificación del trabajo, la fluidez de la vida económica, la mayor especialidad del trabajo, etc., que a su vez generan necesidades que los trabajadores deben satisfacer para reproducirse, como

la especialización de su fuerza de trabajo, los medios de transporte, el descanso, y otras más (Dierckxens: 1982, p.37).

Hasta aquí nos hemos manejado con una definición de reproducción de la fuerza de trabajo, concebida como consumo de medios de subsistencia, es decir como reproducción material; esta es básicamente la visión de Marx en El Capital. Consideramos importante incorporar a este análisis otros aspectos, que por el momento histórico en que vivió Marx no parecían tan relevantes para la reproducción de la fuerza laboral, nos referimos a la familia y el Estado.

La reproducción de la fuerza de trabajo no se limita a la adquisición de medios de subsistencia, requiere satisfacer necesidades como el cuidado y educación de los niños, hacer compras, lavar ropa, limpiar la casa, cocinar, etc. Todas estas necesidades no se satisfacen mercantilmente, sino en el seno de la familia, bajo la forma de servicios personales. El hecho de que estas actividades se realicen en un proceso laboral intensivo en mano de obra, hace que la tasa de ganancia sea muy baja y por ende el capital no se valoriza; esto se constituye en una barrera para que los capitales particulares asuman esta dimensión de reproducción de la fuerza de trabajo, siendo más bien relegada al trabajo doméstico⁽³⁾.

La estructura familiar de la clase obrera se ajusta al carácter privado e individual que la producción capitalista da a las relaciones sociales. De esta forma, la familia obrera es fundamentalmente conyugal y nuclear. La limitación del uso masivo de fuerza de trabajo barata relega a gran parte de las

mujeres fuera de la producción, convirtiéndolas económicamente dependientes de los hombres⁽⁴⁾. Esta dependencia económica es la base de la dominación patriarcal dentro de la clase obrera, viéndose las mujeres obligadas a las tareas reproductoras de la fuerza de trabajo (Pérez Sáinz: 1982b, p. 123).

Así, la división familiar del trabajo en el capitalismo, permite usualmente al hombre dedicarse a la producción de plus valor, mientras que la mujer como ama de casa, con la eventual ayuda de los hijos, se dedica a la producción de aquellos bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo y que no se pueden adquirir directamente en el mercado. Esta división familiar del trabajo, favorece la ganancia capitalista, elevando la productividad de los obreros (Dierckxens: 1982, p. 49).

La privatización del trabajo de la mujer es característico del sistema capitalista; su trabajo fue privatizado y dirigido a la transformación del salario en valores de uso para el consumo familiar, situación que fue reforzada por la ideología dominante, al enfatizar los roles reproductivos y domésticos de la mujer. Además la familia y particularmente la mujer desempeñan un papel esencial e insustituible en la procreación, único medio para la perpetuación de los obreros.

La reproducción de la fuerza de trabajo no se circunscribe a aquella que hace uso efectivo los capitales; la reproducción de esta mercancía supone también la reproducción de una población supernumeraria (desempleados y enfermos, menores de edad y pensionados e incapacitados laborales). Puesto que el merca

do laboral funciona en el marco de un ejército industrial de reserva, cuyo tamaño aumenta o disminuye según las necesidades de la acumulación capitalista, pero nunca es absorbido completamente.

No obstante que la reproducción del ejército industrial de reserva es básica para el capital, los capitalistas particulares no asumen tal función, debido a que no tienen el control sobre esta fuerza de trabajo, dada la movilidad de esta mercancía. Igualmente sucede con la reproducción de la fuerza de trabajo potencial y especialmente con la capacidad laboral caduca. Estas limitaciones llevan a que la fuerza de trabajo sea reproducida en buena parte en instituciones distintas, entre ellas el Estado (Pérez Sáinz: 1982b, p. 122). La función reproductora de la familia es complementada con la intervención estatal.

Por tanto, la intervención del Estado en la reproducción de la fuerza de trabajo tiene como objetivo central el hacerse cargo de una parte del valor de cambio de la fuerza de trabajo que los capitalistas no remuneran directamente (salario indirecto); además es fruto de la lucha de la clase obrera por mejorar sus condiciones de subsistencia (Pérez Sáinz: 1982b, p. 124 y ss.).

La gestión estatal se materializa en la provisión de servicios sociales principalmente en las áreas de seguridad social, salud, educación y vivienda.

Producto de la larga lucha de la clase obrera, el Estado se ha visto presionado a crear un sistema de seguridad social que permita garantizar la reproducción de los trabajadores, según

sean las causas de su expulsión del proceso laboral (desempleo, enfermedad, incapacidad laboral o retiro); este sistema no llega a sustituir totalmente la existente asistencia pública, pues más bien la complementa.

La salud ha sido una de las reivindicaciones de la clase obrera más importantes. Con la constitución de la gran industria, nuevos factores como temperatura, ruidos, tóxicos industriales, vibraciones y radiaciones; turnos y ritmo de trabajo, son causas de enfermedades y accidentes laborales. También se ha producido un deterioro del medio ambiente por la contaminación industrial. De acuerdo con esto la lucha del movimiento obrero se ha orientado hacia la prevención de accidentes laborales y por el desarrollo de un sistema de salud que responda a las enfermedades laborales. El Estado ha intervenido mediante regulaciones concernientes a medidas de seguridad en el trabajo y por medio de una especie de socialización de la medicina y la creación de un sistema sanitario de carácter estatal.

El capital requiere de un sistema educativo que responda a las exigencias de la complejidad creciente del proceso laboral, es decir que le provea las capacidades laborales con distintos valores de uso. Por la movilidad de la fuerza laboral, los capitales individuales no se responsabilizan de esta tarea reproductiva, por tanto debe ser adoptada por el Estado, a través del sistema educativo. La educación contribuye a la legitimación y aceptación del carácter jerárquico de la división del trabajo.

La expansión del capitalismo va acompañada del desarrollo

de las ciudades, lo cual implica nuevas funciones estatales relacionadas con la reproducción de la fuerza de trabajo, como son cierto tipo de condiciones generales de subsistencia: agua, electricidad, transporte, etc.; y particularmente la intervención estatal vinculada al problema de la vivienda, con la pretensión de paliar el déficit de alojamiento producido por la gran demanda y por la incapacidad de los capitales particulares para satisfacer esta necesidad, dada una serie de razones. En primer lugar, tenemos que la especulación del suelo urbano encarece considerablemente el precio de la vivienda, por lo que el capital dedicado a la construcción no siempre puede apropiarse del suelo urbano; en segundo lugar, la rotación de capital en esta actividad es muy lenta, ya que el alto precio de este medio de subsistencia limita el número de compradores, por otra parte, el alquiler implica una lenta realización del valor adelantado. Finalmente, la productividad en la rama de construcción es generalmente baja, por ser intensiva en mano de obra. El Estado actúa promoviendo la construcción de "viviendas sociales" o proporcionando facilidades crediticias para la compra de vivienda (Pérez Sáinz: 1982b, pp. 127-129).

4.- La reproducción de la fuerza de trabajo en las sociedades periféricas

En las formaciones sociales de la periferia no se ha producido una generalización del plusvalor relativo, ni tampoco un proceso completo de proletarización, como en las formaciones sociales centrales. Esto hace que la reproducción de la fuer-

za de trabajo y la intervención estatal adquirieran características específicas.

La existencia de procesos laborales "no capitalistas", sirven de base para la reproducción de la fuerza laboral incorporada al proceso de valorización, por lo que muchas veces sólo se paga al (a la) obrero (a) la parte correspondiente al salario directo.

Por otro lado, la presencia de un ejército industrial de reserva numeroso, permite que el precio de la fuerza de trabajo caiga por debajo de su valor, no llegando a cubrir la masa de mercancías mínimas para la reproducción de los trabajadores.

En consecuencia, el salario que se paga no es tampoco "familiar" en la generalidad de los casos, pues el (la) obrero (a) se obligado (a) a recurrir él (ella) mismo (a) u otros miembros de la familia, a diferentes modalidades de captación de ingresos, dentro y fuera de la producción capitalista, que a su vez se insertan dentro de una "estrategia familiar de vida"⁽⁵⁾.

Las estrategias familiares de vida "... constituyen el conjunto de comportamientos, socialmente determinados, a través de los cuales los agentes sociales aseguran su reproducción biológica y optimizan sus condiciones materiales y no materiales de existencia" (Torrado: 1981, p. 212).

En el caso de los obreros, ellos tienen como ingreso principal para su reproducción, el salario. Sin embargo, como ya se ha explicado, cuando no existe un salario familiar, otros aspectos dentro de la estrategia familiar de vida se tornan

primordiales.

La importancia que adquieren otros trabajos fuera de las relaciones capitalistas de producción, tanto de los obreros como de algún miembro de la familia, señalan un proceso de desproletarización relativa, ya sea de los obreros mismos o de las unidades domésticas.

Otro factor a considerar es el relacionado con el "modo de consumo" de la clase obrera, entendido como la forma en que se satisfacen las necesidades básicas y las interrelaciones entre la unidad familiar y el resto de la sociedad. En las sociedades periféricas, el modo de consumo no se configura como plenamente capitalista (es decir, basado en relaciones de intercambio generalizado y la producción en masa), pues las relaciones de producción y de intercambio no capitalistas adquieren especial relevancia. De modo que una parte considerable de los alimentos y otros bienes son producidos en pequeñas unidades no capitalistas y el intercambio se realiza bajo condiciones que no son propias del modo de producción capitalista, ya que se mantienen relaciones personales y no siempre media o prima el dinero.

En las sociedades periféricas la presencia de un "Estado-benefactor" es bastante débil. El tamaño de la sobrepoblación relativa es por lo general tan grande, que su reproducción por el Estado supone un costo imposible de ser asumido, máxime si consideramos los escasos recursos financieros con que cuenta. También habría que mencionar la relativa debilidad del movimiento obrero para hacer sentir sus demandas por mejorar sus condi-

ciones de vida.

La debilidad del "Estado-benefactor" se refleja en la carencia y deficiencia de algunos servicios esenciales, que de alguna forma se ve compensada por la presencia de modos de producción transitorios, los cuales proveen gran parte de los medios de subsistencia de esta gran masa de población (Pérez Sáinz: 1982a, pp. 38-39). Tampoco se debe menospreciar el hecho de que estos sectores se reproducen en condiciones sensiblemente deterioradas.

En otro sentido, Evers (1979, pp. 47-197) señala la necesidad de la intervención permanente del Estado en la periferia, ya no para contribuir al proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, sino para impulsar y consolidar las relaciones capitalistas de producción. Esta acción se produce directamente en favor del capital, con el fin de superar las contradicciones al interior de la clase burguesa.

De esta manera, la intervención estatal en la reproducción de la fuerza de trabajo es considerada menos importante o necesaria, pues como ya se mencionó, la existencia de un ejército de reserva considerable y relaciones salariales no generalizadas, conducen a que el llamado "sector informal" cumpla un papel de primer orden.

Si bien en términos generales esta apreciación puede ser aceptable, es una realidad innegable que en mayor o menor grado, se produce la intervención del Estado para garantizar la existencia de la fuerza laboral, aunque probablemente esto se dé con menos intensidad que en los países centrales.

La gestión estatal se da primordialmente en torno a los problemas de la salud y la educación, que están estrechamente ligados a la reproducción de la fuerza de trabajo.

Dentro del contexto de la periferia, la capacidad de lucha de la clase obrera por reivindicaciones en defensa de su nivel de vida, toma una extraordinaria importancia, ya que la función del Estado no es únicamente económica, algunas veces los fines políticos adquieren prioridad.

NOTAS

- (1) El límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo lo constituye el valor de la masa de mercancías sin cuyo aprovisionamiento diario, el (la) portador (a) de la fuerza de trabajo no puede renovar su proceso vital. Si el precio de la fuerza de trabajo o salario cae con respecto a ese mínimo, cae por debajo de su valor; en tal caso sólo puede mantenerse y desarrollarse bajo una forma atrofiada (Marx: 1977, p. 210).
- (2) Este aspecto será profundizado cuando analicemos la intervención del Estado en la reproducción de la fuerza de trabajo.
- (3) Alrededor del trabajo doméstico se ha suscitado un debate interesante. La posición más extrema considera que existe una relación de explotación de clase, de la mujer por el hombre. Otros consideran que a través del trabajo doméstico, la mujer (ama de casa) presta un servicio gratuito al capital y por tanto es explotada por éste. La postura que nos parece más acertada es la que plantea que no se produce ninguna explotación del ama de casa, ni por el hombre ni el capital, sino una subordinación (forma concreta de dominación del capital sobre las amas de casa). Esto se fundamenta en que el trabajo doméstico permanece siempre concreto, lo cual niega la posibilidad de apropiación por el capital.
- (4) Hay que mencionar también que las mujeres como amas de c

sa, constituyen parte importante del ejército industrial de reserva, que es incorporada a la producción capitalista cuando las necesidades lo demandan.

- (5) Preferimos el término de "estrategia familiar de vida" al de "estrategias de supervivencia", porque éste no se circunscribe a los sectores de más bajos ingresos. El concepto de "estrategias de supervivencia" se ha utilizado en el estudio de sectores marginales de la población que no se incorporan plenamente al mercado de trabajo y por tanto no reciben ingresos regulares para su reproducción (Arguello: 1981, pp. 194-196). Mientras que el concepto de "estrategia familiar de vida" ofrece mayores posibilidades para la investigación, habiendo sido empleado en un estudio sobre la reproducción de la clase obrera en Chile (Torrado: 1981, p. 212 y ss.)

CAPITULO II

INDUSTRIALIZACION Y FUERZA DE TRABAJO

EN ECUADOR

1.- Antecedentes históricos

R. Guerrero (1979, pp. 72-77) ubica los comienzos del proceso de industrialización ecuatoriana en las primeras décadas de este siglo. Considera que las transformaciones económico-sociales acaecidas en el período 1914-1930, no significaron sólo la caída o "crisis del cacao", sino que también favorecieron una intensificación de la acumulación del capital en la industria. Por otra parte, a lo largo del período se produjo un progresivo desarrollo del capital industrial, hasta entonces inexistente⁽¹⁾.

El impulso de este crecimiento industrial se debió en buena parte al alza de los precios de los productos manufacturados en el mercado mundial, lo cual condujo a que las mercancías importadas perdieran su competitividad. A lo anterior se unió la caída del valor de cambio de la fuerza de trabajo como resultado del aumento de la oferta de mano de obra, por la expulsión de los trabajadores de las plantaciones cacaoteras en crisis. Esto permitió una reducción de los costos de producción.

La expansión de la industria no se limitó a la provincia del Guayas, ya que simultáneamente hubo un avance en la industria de la sierra, especialmente en la industria textil (Guerrero, R.: 1979, pp. 72-79).

El mismo autor destaca que la Revolución Juliana de 1925 contó con la participación activa del capital industrial en as

censo y señala el hecho de que cuatro meses después del golpe de Estado, los militares dictaron la Ley Protectora de las Industrias Nacionales, que buscaba proteger a la industria nacional frente a la competencia del capital extranjero y a su vez, creaba mejores condiciones para su desarrollo (Guerrero, R.: 1979, p. 86).

A principios de siglo ya existía un cierto capital industrial autónomo en Guayaquil, dedicado a actividades como aserraderos, fábrica de gaseosas, de cigarrillos, de fideos, panaderías, etc. Una buena parte de estas "fábricas" eran pequeños talleres semiartesanales que empleaban trabajadores asalariados (Guerrero, A.: 1983, pp. 67-68 y 92-93).

No obstante lo anterior, la base industrial para estos años era bastante embrionaria y débil.

Fischer, (s.f., pp. 5-10) plantea que la crisis del 29 no produjo en Ecuador un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, como ocurrió en otros países latinoamericanos, debido a la falta en ese momento de un fondo de excedente suficiente; Ecuador había empezado la crisis económica con la caída de las exportaciones de cacao, antes de la Primera Guerra Mundial. Tampoco existió una intervención estatal que fomentara la industrialización del país, por medio de mecanismos de fijación de precios y medidas tributarias.

La ausencia de una política económica definida que reorientara la economía después de la crisis mundial, no impidió que se produjera algún desarrollo de la industria nacional, especialmente en algunas ramas, gracias a varias medidas tales co

mo el aumento de aranceles, el control de divisas y la devaluación.

La acción estatal estimuló principalmente las actividades industriales ligadas a la clase terrateniente de la Sierra, es decir, la industria textil y la del calzado; mientras que perjudicó las actividades de la burguesía costeña. Por lo tanto no se la puede caracterizar como una política proteccionista industrial, semejante a la que se dió en algunos países de América Latina (Fischer, S.: s.f., pp. 6 y 10).

El proceso de industrialización fue bastante reducido, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Durante los años 30 las ramas industriales con mayor expansión fueron: la industria textil, la de alimentos, la de materiales de construcción y madera; todas ellas gozaban de cierta tradición de producción.

Entre otras características del desarrollo industrial de aquellos tiempos, tenemos el predominio de los capitales locales, a pesar de existir evidencias de la inversión extranjera en la industria de alimentos, de bebidas y cemento. Otra característica era la distribución regional del sector, que mostraba una concentración geográfica en las dos provincias principales, Pichincha y Guayas, en donde se ubicaba el 46.4% de las empresas registradas en 1936 (Fischer, S.: s.f., pp. 34, 37-47 y 52).

Hasta aquí, Ecuador se mantenía demasiado atrasado para poder referirnos a un verdadero proceso de industrialización; este fenómeno recién se producirá unas décadas más tarde.

Durante la década de los 50 se produjo una revitalización del modelo exportador, apoyado por el Estado y el capital extranjero, y basado en la producción y exportación de banano. Paralelamente se dió un incremento de las actividades urbanas e industriales, que se reflejó en el crecimiento de la población urbana. Según datos de JUNAPLA, entre 1950-1957, la población urbana creció en 32.5%, mientras que la rural sólo lo hizo en 13.9% (JUNAPLA: 1958, p. 62).

Pese a este nuevo auge de exportaciones, la industria adquirió una dinámica propia. El proceso sustitutivo de importaciones iniciado en los 30, volvió a cobrar fuerza, produciéndose un salto cualitativo en el crecimiento de casi todas las ramas y el surgimiento de nuevas tecnologías relativamente avanzadas, en la industria farmacéutica y la de fertilizantes (Fischer: 1983, pp. 252-253).

Hasta comienzos de la década del 60, el sector manufacturero tuvo un desarrollo limitado. Para el período 1950-1963 su participación en el PIB no superó el 16.5%, con una tendencia decreciente hacia fines del período, para 1962 esta participación llegó escasamente al 14.1% (JUNAPLA: 1967, Cuadro No. 1, p. 1).

Por otro lado, existió un claro énfasis en las ramas de medios de consumo. En efecto, en la industria fabril, las ramas de alimentos, bebidas, tabaco y textiles representaban el 49% de los establecimientos, el 61% del personal ocupado y el 60% del valor agregado (JUNAPLA: 1963, Cuadro No. I-8, p. 22).

2.- La industrialización en la década de los 60

No es sino a partir de los años 60 que se puede hablar de un proceso de industrialización en el Ecuador⁽²⁾. A comienzos de la década se intentó iniciar una nueva etapa de desarrollo del país, basada en una reorientación de la política económica.

El estancamiento del modelo primario exportador a fines de los 50, provocó una aguda crisis social y política que culminó con la llegada al poder de la Junta Militar de 1963. Fue hasta en este momento que se logró un cierto consenso entre las CLASES dominantes, en términos de un proyecto global de modernización (Pérez Sáinz: 1981, p. 13). Se inició entonces un proceso de modernización de la sociedad, cuyo eje central fue la industrialización.

La Junta, fuertemente influenciada por los planteamientos de la Alianza para el Progreso, fue el portavoz de los grupos industriales emergentes, llevando a cabo un conjunto de reformas institucionales y sociales.

Con la aprobación del Plan Decenal, se pretendía diversificar la estructura productiva del país, dando un verdadero impulso a la industrialización y creando una demanda suficiente (Villalobos: 1981, p. 6). El Plan tenía entre sus objetivos principales convertir a la industria manufacturera en un sector altamente dinámico, "... que marque el ritmo de desarrollo de la economía y a la vez vaya dando paso a la industrialización del país" (JUNAPLA: 1963, p. 132). Dentro de esta estrategia, el Estado tenía un papel meramente de apoyo, siendo su responsabilidad el invertir en obras de infraestructura, eli

minar los obstáculos institucionales y promover estímulos a la inversión industrial. Por lo tanto, la iniciativa y la inversión privadas fueron el motor principal de este impulso industrializador, incluyendo al capital extranjero al que se buscaba atraer (JUNAPLA: 1963, p. 130).

En consecuencia, durante estos años se produjo una relativa expansión de la industria, particularmente del estrato fabril⁽³⁾, que tuvo un crecimiento al ritmo de 8.2% promedio anual entre 1963-1974, cuando el PIB creció apenas al 7% (Montaño y Wygard: 1979, p. 21).

La estructura de la producción industrial por ramas, sobretudo en los comienzos de la década, mostró una marcada predominancia de las actividades productoras de bienes de consumo; tendencia que ya venía desde años atrás. Para 1963 los bienes de consumo representaban el 75% del valor total de la producción del estrato fabril; los bienes intermedios representaban el 22.5% y los de capital llegaban sólo al 2%. Hacia finales de la década, se produjo una tendencia creciente hacia un mayor peso de los bienes intermedios y de capital. En 1967 los bienes de consumo disminuyeron levemente su importancia, representando el 63% del valor total de la producción. Los bienes intermedios subieron al 31.5% y los de capital al 5%, este último tuvo un incremento superior al doble en seis años (Montaño y Wygard: 1979, Cuadro No. 9a, p. 219)⁽⁴⁾.

Además se agudizó la concentración geográfica del estrato fabril, en las provincias del Guayas y Pichincha, las cuales tuvieron en 1963 el 77% de la ocupación, el 83.5% de las

remuneraciones, el 87.4% del producto y el 80.6% del valor bruto de la producción (JUNAPLA: 1967, p. 22). Aunque en Pichincha se ubicaba una mayor cantidad de establecimientos, en Guayas se encontraba el mayor número de trabajadores, 38.2% del total del país, y poseía un valor agregado sensiblemente superior, el 54.4%. Esto indica que en esta provincia existía un proceso industrializador de más concentración, con mayor productividad (Verduga: 1977, p. 35 y Cuadro No. I-3, p. 125).

La inversión privada fue la más importante en esta época. La fuente de financiamiento interno fue principalmente el crédito bancario, tanto los bancos privados como el Banco Central; aunque tuvieron más importancia las fuentes de financiamiento externas, por ejemplo BID y AID.

El aporte directo de la inversión pública en la financiación de la industria ecuatoriana fue escaso, aunque a través de las Cajas de Previsión y el Ministerio de Fomento, se hicieron inversiones y subvencionaron empresas industriales; lo cual resultaba congruente con lo propuesto por el Plan Decenal.

La inversión extranjera fue aumentando a partir de 1961, concentrándose en algunas actividades como derivados del petróleo y bebidas (JUNAPLA: 1967, pp. 18-22).

El proceso de industrialización mostró desde un principio su carácter dependiente. Esto se hizo notorio en la importación de materias primas que se consumían en la industria, en 1963 se importaba el 43% (JUNAPLA: 1967, p. 15). Para los años 1964-1970 las importaciones totales para el sector crecieron en un 50%, reflejando una creciente dependencia de la industrialización.

zación (Verduga: 1977, p. 33).

El sector manufacturero no logró crear la ocupación esperada, por el contrario, el número de empleos producidos fue muy limitado. En 1963 este sector proporcionó empleo a 211 mil personas y en 1974 a 276 mil, que significó un crecimiento promedio anual de 2.4%. En comparación tenemos que la PEA creció a un ritmo mayor de 3.2% promedio anual. Además, otros sectores de la economía fueron más dinámicos en este sentido, como el caso de la construcción que tuvo un aumento promedio anual de 6.5%.

La ocupación sólo en el estrato fabril fue de 32.000 personas en 1963, 15% de la población ocupada en todo el sector, y de 59.000 en 1973, esto es 22% de los ocupados en la manufactura. Estas cifras registran un crecimiento promedio de 6.3%, uno de los más altos en el período. No obstante, la industria fabril no se podría considerar una fuente generadora de empleo importante. El promedio de empleos durante el período 1963-1973 fue de 2.700 anuales, lo que apenas representaba un 5% de las 65.000 personas que año tras año incrementaban la fuerza de trabajo (Montaño y Wygard: 1979, p. 23).

Las ramas productoras de bienes de consumo proporcionaban mayor empleo en términos absolutos, pero su tasa de crecimiento anual era más baja (5.4%), que las ramas productoras de bienes de capital, con una tasa de crecimiento de 15.6%; la más alta dentro de la manufactura en esos diez años (Montaño y Wygard: 1975, Cuadro No. 12a, p. 222).

Las actividades artesanales siguieron ocupando el primer

lugar en cuanto a la absorción de mano de obra, en 1965 este estrato empleaba el 82% de los trabajadores de la industria manufacturera en su conjunto, y en 1970 absorbía el 80% (Verduga: 1977, Cuadro No. I-4, p. 116).

Los salarios nominales en la industria fabril han tenido una tasa de crecimiento cerca del 60%, entre los años 1962-1969; el cual fue superior en las ramas más dinámicas: Productos de caucho, Papel y productos de papel, y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos. En realidad, al comparar este incremento de los salarios con el alza en el costo de la vida, se observó más bien un franco deterioro en el nivel de vida de los obreros (Verduga: 1977, pp. 34 y 122).

En relación a los salarios reales, se produjo una evolución asimétrica entre éstos y la productividad. Así, en 1964 el índice del salario real de los obreros industriales era de 96.9 y la productividad per cápita era de 122.4; cuatro años más tarde, la productividad había aumentado a 126.2 y sin embargo, el salario real bajó a 70.2 (Verduga: 1977, Cuadro No. I-12, p. 124).

La productividad varió considerablemente por ramas de actividad. Durante los años 1962-1969, las llamadas industrias tradicionales (alimentos, bebidas, textiles) tuvieron la tasa de crecimiento de productividad más baja, 4.5%; seguida por la metal mecánica, 8.7%. Es conocido que estas ramas tienen una fuerte competencia en las actividades artesanales y que por lo general han venido evolucionando desde la artesanía. Las industrias intermedias, al ser las de mayor dinamismo, pre

sentaron un crecimiento de la productividad de 2.5% (Verduga: 1977, Cuadro No. I-9, p. 121).

En conclusión, podemos afirmar que durante la década de los 60, arrancó definitivamente el proceso de industrialización en el Ecuador, proceso que llegó a consolidarse en la década siguiente.

3.- Industrialización y fuerza de trabajo en el período de "auge" petrolero

La industria manufacturera emergió en la década anterior como una alternativa a la crisis del modelo agroexportador. Pero no fue hasta en los 70 que el proceso de industrialización adquirió el mayor impulso de su historia.

Este auge industrialista no fue algo fortuito, para su realización se conjugaron una serie de factores.

En 1972 irrumpió en la vida política un nuevo gobierno militar, encabezado por el General Rodríguez Lara, quien abogaba por un cambio trascendental de la economía y sociedad ecuatorianas, dentro de un marco nacionalista, popular y antioligárquico; en beneficio de las amplias mayorías populares (JUNAPLA: 1972, p. 3). Sin embargo, fue en el Plan Integral de Transformación y Desarrollo 1973-1977, en donde quedaron plasmados más realista y coherentemente los planteamientos y alcances del gobierno militar. En este documento se propuso un proyecto de aceleración del desarrollo capitalista del país, a través de la modernización de la estructura económica. Dentro de la estrategia diseñada se consideró imprescindible

dible una participación decisiva del Estado en los asuntos económicos. Consecuentemente, se transfirió al Sector Público las decisiones fundamentales que afectaran al país; entre las primeras medidas estaban la Reforma Agraria, una Reforma Tributaria y una Reforma en la Administración Pública.

El Plan formulaba una política económica dirigida a convertir al sector industrial en el área más dinámica de la economía. Esto implicaba una fuerte iniciativa estatal en el fomento de inversiones, promoción de inversiones mixtas y la realización de inversiones públicas directas. La inversión extranjera era considerada importante para el proceso.

Según estos planteamientos, el sector público tenía que participar directamente en los proyectos industriales estratégicos, especialmente en aquellos relacionados con los recursos naturales no renovables, y coparticipar como accionista en los considerados de alta prioridad; es decir, que la actividad manufacturera, salvo los casos mencionados, quedaba en manos de la iniciativa privada nacional y extranjera (CENDES: 1978, Cap. II, p. 1).

Esta política se pudo poner en práctica, en la medida en que contó con dos grandes acontecimientos: el auge de las exportaciones de petróleo y el Pacto Andino. El impacto causado por la explotación petrolera, fue de tal magnitud en la sociedad ecuatoriana, que se convirtió en el eje del crecimiento económico en la década del 70⁽⁵⁾. La disponibilidad de divisas permitió realizar considerables compras en el exterior, especialmente de materias primas, maquinaria y equipos. Por

otro lado, el incremento en los ingresos fiscales impulsó la expansión del consumo, especialmente de sectores medios, ligados al crecimiento del aparato estatal y la realización de fuertes inversiones del sector público en obras de infraestructura: vialidad, electrificación, saneamiento ambiental, vivienda y salubridad (CENDES: 1978, Resumen y Conclusiones, pp. 2-3). De igual manera, la protección industrial, particularmente, las exoneraciones fiscales, que han sido sin duda uno de los principales instrumentos de la política industrial, fueron posible gracias a los ingresos obtenidos por el Estado del petróleo.

El proceso de integración andina proporcionó nuevas perspectivas a la industrialización. Con la participación del Ecuador en el Acuerdo de Cartagena, se crearon bases sólidas y congruentes en los campos jurídicos, económico y en la infraestructura humana y física para el desarrollo industrial. Gracias a ello, se concretaron algunos proyectos industriales nuevos, pues se contaba con mayores recursos y un mercado más amplio. En consecuencia, se observó en el período 1972-1977 una expansión de las exportaciones de productos manufacturados, al ritmo de 41%; llegando a representar en 1977 el 24% de las exportaciones totales (CENDES: 1978, Resumen y Conclusiones, p. 10 y Cap. I, pp. 2-3) ⁽⁶⁾.

El impulso al sector industrial demandó de una serie de mecanismos, siendo el marco legal uno de los principales y dentro del cual se destacan la Ley de Fomento Industrial, que concede beneficios a las empresas acogidas a su amparo. La

Ley de Parques Industriales que se propone dotar al sector privado empresarial, de las facilidades necesarias, especialmente de infraestructura, para que se asienten las empresas en los nuevos polos industriales del país, y la Ley de Promoción Industrial Regional que incentiva el desarrollo industrial fuera de las provincias de Pichincha y Guayas (CENDES: 1978, Cap. II, pp. 3-5 y Avila: 1977, pp. 17-20).

De otro lado, el Estado asumió la responsabilidad asignada para impulsar la industrialización. Un área importante de su intervención fue la política crediticia. Desde años atrás, el Estado se había interesado por crear un sistema financiero afín a las necesidades del crecimiento industrial, pero fue hasta en la década de los 70 que este sistema se consolidó. Así, en los años 1972-1977, los recursos financieros canalizados a este sector representaron el 23.2% en promedio, del crédito total del país (CENDES: 1978, Cap. II, p. 83).

Entre los principales organismos encargados de esta política tenemos a la Corporación Financiera Nacional que atiende al sector manufacturero por medio de instrumentos como el crédito de preinversiones, el crédito industrial directo, el "underwriting" y los avales y fianzas. Además, el Banco Central es otra institución que canaliza créditos a la industria a través de los fondos financieros y aceptaciones bancarias. El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social también ha concedido créditos a mediano plazo para financiar proyectos industriales. Finalmente, se debe mencionar a otros organismos como FONADE y FONAPRE, creados en 1974 y 1973, respecti-

vamente (CENDES: 1978, Cap. II, pp. 71-82).

Otra área de intervención estatal ha sido la presencia directa del Estado en el propio proceso productivo, siendo esto uno de los cambios más importantes introducidos por el régimen del general Rodríguez Lara y un estímulo deliberado de promoción y desarrollo industrial.

De acuerdo al Plan Integral de Transformación y Desarrollo, la participación del sector público se daba a diferentes niveles, según el tipo de bienes industriales: estratégicos, básicos y de apoyo a la integración. Entre los primeros estaban la refinación de petróleo, la siderúrgica, la pesca y el cemento; entre las industrias de apoyo, las frigoríficas y pasteurizadoras, la industrialización de productos agrícolas y la metal mecánica. Siguiendo estos lineamientos, la Corporación Financiera Nacional participó en algunas empresas: poseía el 45% de las acciones de Cemento Selva Alegre; el 75% del capital de Procesadora de Caucho Ecuatoriano y el 51% de Herramientas Electromecánicas del Ecuador, S.A. (Pérez Sáinz: 1981, p. 25). Además, es importante mencionar a CEPE, la principal empresa estatal del país y que tiene a su cargo la refinería de petróleo.

Resumiendo, durante esta década se dieron una serie de condiciones favorables que permitieron la consolidación del proceso de industrialización, cuyos rasgos principales serán analizados a continuación.

Para comenzar deseamos aclarar que nos interesa analizar especialmente el estrato fabril, por ser el más dinámico den

tro del sector manufacturero, sobretodo en los últimos años.

El crecimiento de la industria fabril entre 1972-1977 se sustentó en el impulso de varias actividades: maquinaria y artículos eléctricos; maquinaria no eléctrica; tabaco; plásticos y metalurgia intermedia. Todas tuvieron un crecimiento anual por encima del 20% (CENDES: 1978, Cap. II, p. 18).

De lo anterior se puede deducir que ha habido una diversificación de la producción industrial, en la cual adquirieron una importancia creciente los bienes de consumo duradero, intermedios y de capital. En el mismo periodo, el producto manufacturero de bienes de consumo creció a razón del 12.8% anual; el de bienes intermedios al 9.8% y el de bienes de capital tuvo el crecimiento más alto, 14.3%. El producto de bienes de consumo y de bienes intermedios de 1977, tiene proporciones similares en la estructura productiva, 45.9% y 43.5% respectivamente, lo cual refleja un cambio interesante respecto a la década del 60, cuando los bienes de consumo sobrepasaban en mayores proporciones al resto (CENDES: 1978, Cap. II, pp. 16-18).

La inversión extranjera ha jugado un papel fundamental en el proceso de industrialización. Para los primeros años de los 70, la industria ocupó el primer lugar en cuanto a inversiones extranjeras, con 41.7% del total (CEPAL: 1978, Cuadro No. 21, p. 46). En el quinquenio 1973-1977 había alrededor de 5.300 millones de sucres de capital extranjero invertido en el estrato fabril, particularmente en las ramas de sustancias químicas, derivados de petróleo, carbón, caucho,

plásticos y productos alimenticios, bebidas y tabaco (JUNAPLA: s.f., p. 55). Entre las firmas extranjeras asentadas en el país, se encuentran conocidas transnacionales: Hoeschst, Pfizer, Nestlé, Westinghouse, etc.

La expansión industrial también llevó a una creciente importación de bienes intermedios y de capital. El bajo nivel de ingresos de la población, condicionó una gran diversificación de la producción industrial, orientada a satisfacer la demanda de los grupos de ingresos altos y medios. En resultado se produjo una sobrecapitalización, observable en el alto grado de ociosidad de la capacidad instalada, con hondas repercusiones en la balanza de pagos (Avila: 1977, pp. 32-33).

Por lo tanto, en este período se profundizó la dependencia externa de la economía ecuatoriana.

Otra característica del proceso de industrialización es la concentración en las principales provincias del país. Concretamente, Guayaquil en la Costa y Quito en la Sierra, concentraban en 1978 el 78% del número de establecimientos, el 79% del personal ocupado, el 83% de las remuneraciones y el 81% del valor de la producción (CENDES: 1978, Cap. II, p. 22).

Por último, consideramos importante conocer si se había producido un proceso de concentración de capital en el sector industrial. Las Encuestas de Manufactura y Minería de 1974 hasta 1978, muestran un incremento del número de establecimientos industriales para todos los años, siendo mayor en las empresas más pequeñas, con menos de 7 empleados; de 14% en 1974 pasaron a 24% en 1978⁽⁷⁾. Sin embargo, este hecho no niega

que haya habido concentración. La mayoría de los establecimientos se ubicaron dentro del estrato de 10 a 99 ocupados, en proporciones similares en casi todos los cinco años, exceptuando el de 1978, cuando bajó significativamente de 64% a 55%. Algo semejante sucedió en el estrato de 100 hasta 499 ocupados, que tuvo leves disminuciones; en 1974 representaba el 11% de los establecimientos y en 1978 bajó al 9%. Pero las empresas con más de 500 ocupados tuvieron un incremento al final del período, pasando de .7% en 1974 a .9% en 1978. Consideramos que estos cambios se pueden interpretar como un proceso de concentración en las empresas de mayor tamaño, a expensas de las de tamaño medio, que sufrieron disminuciones durante el período.

Después de presentar un cuadro general del proceso de industrialización en los últimos años, nos interesa enfatizar sobre las principales características de la fuerza de trabajo de este sector, ya que es la preocupación central de nuestro estudio.

A pesar del rápido crecimiento del estrato fabril, los trabajadores de la industria, en sentido estricto, la clase obrera industrial, siguió siendo una minoría, que apenas alcanzaba el 30% de la fuerza de trabajo del sector manufacturero y el 3.7% de la PEA (CONADE: 1982c, p. 5). O sea, que numéricamente hablando no es un grupo muy representativo de los asalariados del Ecuador, sin embargo, su peso en la vida económico-social y política ha sido esencial para el país.

No obstante lo anterior, en la década del 70 se regis-

traron las más altas tasas de crecimiento del empleo en la industria, llegando a un promedio anual de 8.8% (Farrel:1982, Cuadro No. 1, p. 13). La ocupación de la industria manufacturera (estrato fabril y artesanal) en 1977 fue el 15.2% de la ocupación total y el 14.6% de la PEA. Entre los años 1972 y 1977 el sector incrementó el empleo en 18.7%, que significaba una tasa de crecimiento anual de 4.6%, bastante superior al crecimiento de la PEA que fue de 3.6%. El estrato fabril, siendo más dinámico, tuvo una tasa anual de crecimiento de 7.6%. El empleo generado por este estrato representó en 1972 el 20.3% de la ocupación manufacturera, y en 1977, fue el 23.4%. En la pequeña industria y artesanía, el ritmo de crecimiento ha sido menor, pero poseen una concentración ocupacional más alta, representando 7.6 veces más que la ocupación fabril (CENDES: 1978, Cap. II, pp. 16-17).

En relación a la participación femenina en el mercado de trabajo industrial, se pueden encontrar variaciones según las características de producción de la rama; así los mayores porcentajes se registraron en textiles y confecciones; seguido por las industrias químicas y plásticas, y papeles e imprentas. La fuerza de trabajo femenina representa el 21% del total de la fuerza de trabajo ocupada en el sector (Farrel: 1982, pp. 19-20)⁽⁸⁾.

Considerando el empleo por tamaño del establecimiento⁽⁹⁾ según los datos de las Encuestas de Manufactura y Minería de los años 1974-1978, concluimos que los establecimientos mayores absorben más fuerza de trabajo, a pesar de ser menos

númericamente. En el Cuadro No. 2.1 se aprecia claramente que para todo el período, el estrato III (de 100 a 499 ocupados) capta los porcentajes más altos de personal ocupado; le sigue en importancia el estrato II (de 10 a 99 ocupados); y juntos concentran un promedio de 81% del empleo generado.

CUADRO No. 2.1.

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO

1974-1978

Establ.	1974		1975		1976		1977		1978	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
I Menos de 10	1.005	1.	1.123	1.	1.110	1.	1.529	2.	1.899	2.
II 10-99	26.044	40.	27.877	38.	28.805	36.	32.665	38.	37.228	38.
III 100-499	29.316	45.	31.128	42.	34.546	43.	38.813	45.	39.536	41.
IV 500 y más	9.265	14.	14.044	19.	15.508	19.	13.213	15.	18.750	19.
TOTAL	55.630	100	74.172	100	79.969	100	86.220	100	97.413	100

Fuente: INEC (s.f., Cuadro No. 16; 1978, 1979, 1980 y 1981, Cuadro No. 11).

La absorción laboral por rama de actividad se concentra especialmente en productos alimenticios, bebidas y tabaco, que según el Cuadro No. 2.2, empleaba durante todo el período 1974-1978 más del 31% del personal ocupado. El segundo lugar es ocupado por la rama 32, con más del 20% y el tercer lugar por la rama 38 que ha tenido un crecimiento considerable en los últimos años, pasando de 10.6% del personal ocupado en 1974 a 14.3% en 1978.

CUADRO No. 2.2
PERSONAL OCUPADO (*) POR ACTIVIDAD, 1974-1978

Actividad (Rama)	1 9 7 4		1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7		1 9 7 8	
	Pers.ocup.	%	Pers.ocup.	%	Pers.ocup.	%	Pers.ocup.	%	Pers.ocup.	%
31. Procl.alim,beb. y ta baco	21.945	33.5	26.477	35.7	28.363	35.5	27.766	32.1	31.262	31.9
32. Textiles,prendas ves tir e ind.cuero	14.714	22.4	16.020	21.6	16.920	21.1	18.417	21.3	19.978	20.4
33. Ind.madera, productos madera y muebles	4.497	6.8	4.894	6.6	4.807	6.	5.333	6.2	6.085	6.2
34. Fab.papel y procl.pa- pel, imprentas y edit.	5.100	7.8	5.629	7.6	5.656	7.	5.883	6.8	6.978	7.1
35. Fab.sust.químicas y prod.derivados petró leo,caucho y plástic.	7.439	11.3	7.504	10.1	8.675	10.8	10.287	11.9	12.279	12.5
36. Fab.procl.minerales no metálicos excepto de- rivados petróleo y cau cho	3.607	5.5	3.968	5.4	4.176	5.2	4.539	5.2	5.292	5.4
37. Ind.metálicas básicas	418	.6	691	.9	762	.9	1.042	1.2	1.128	1.1
38. Fab.prod.metálicos,ma quin. y equipos	6.949	10.6	7.944	10.7	9.666	12.	12.190	14.1	14.074	14.3
39. Otras ind.manuf.	933	1.4	950	1.3	984	1.3	1.050	1.2	1.038	1.1
TOTAL	65.602	100	74.077	100	30.009	100	86.507	100	98.114	100

FUENTE: INEC (s.f., Cuadro No. 2; 1978, 1979, 1980 y 1981, Cuadro No. 5)

(*) No incluye a propietarios ni socios.

Espacialmente el personal ocupado en la industria se ubica principalmente en dos regiones del país, la Sierra en primer lugar y la Costa, tal como lo muestra el Cuadro No. 2.3. Desde 1974 la Sierra ha tenido más del 50% de la fuerza laboral empleada, obteniendo ligeros aumentos en 1977 y 1978, años en que se producen disminuciones pequeñas en la Costa; de 48% en 1974, baja a 45% en 1978. Conviene especificar que la provincia de Pichincha en la Sierra y Guayas en la Costa, son los principales centros industriales y por tanto concentran la mayor parte de la población ocupada en el sector industrial. El Oriente recién comienza a adquirir algún significado a partir de 1975, pero su situación continua siendo marginal dentro del proceso.

CUADRO No. 2.3.

PERSONAL OCUPADO POR REGIONES DEL PAIS

1974-1978

Región	1974		1975		1976		1977		1978	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Sierra	34.162	51.4	37.677	50.3	41.582	51.5	46.794	53.4	54.336	54.5
Costa	32.206	48.5	37.073	49.5	39.101	48.4	40.666	46.4	45.075	45.3
Oriente	32	.05	144	.2	121	.1	144	.2	189	.2
TOTAL	66.400	100	74.894	100	80.804	100	87.561	100	99.600	100

Fuente: INEC (s.f., Cuadro No. 2a; 1978, 1979, 1980 y 1981, Cuadro No. 14).

Otro aspecto que nos interesa analizar de la fuerza de trabajo industrial es el de las remuneraciones.

En los años 1970-1979 los salarios reales a nivel general sufrieron constantes altibajos, a pesar de los aumentos de los salarios nominales, pues la inflación creció paralelamente⁽¹⁰⁾. Así, durante el período 1972-1975 hubo mejoras y entre 1976-1979 los salarios reales disminuyeron. Estos fenómenos se explican en parte, por el conjunto de reformas legales aprobadas por el gobierno del General Rodríguez Lara, que favorecían a los salarios, y en el segundo período, por el congelamiento de salarios por parte del Triunvirato Militar (CONADE: 1982c, pp. 15-17). Esta situación afectó lógicamente a los salarios de los obreros industriales.

Los obreros fabriles están protegidos por la legislación laboral; tienen la posibilidad de organizarse para negociar mejores condiciones para la venta de su fuerza de trabajo; están afiliados al Seguro Social y gozan de prestaciones sociales y otros beneficios adicionales⁽¹¹⁾.

Existen diferencias considerables en el pago de salarios y prestaciones sociales entre las empresas. En el Cuadro No. 2.4 se observa la presencia de remuneraciones superiores en los establecimientos más grandes, que a su vez tienen una productividad mayor. Nótese que tanto para 1974 como para 1978 es posible establecer una correspondencia entre remuneraciones y productividad. Los estratos III y IV (establecimientos más grandes) presentan los salarios y prestaciones sociales más elevados, lo cual va acompañado de productividades supe-

riores. Es de suponer que las empresas menos productivas no sobrevivirían si hicieran lo mismo; las empresas del estrato IV pagan salarios algo más del doble que las más pequeñas del estrato I⁽¹²⁾.

CUADRO No. 2.4

REMUNERACIONES POR OCUPADO Y PRODUCTIVIDAD
SEGUN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1974 Y 1978

(Suces corrientes)

Tamaño	1 9 7 4			1 9 7 8		
	S y S	Prest.Soc.	Prod.	S y S	Prest.Soc.	Prod.
I Menos de 10	20.466	5.760	61.267	34.019	7.021	109.525
II De 10 a 99	27.640	9.322	111.075	51.636	14.530	188.011
III De 100 a 499	35.724	14.435	145.167	66.198	25.655	279.031
IV De 55 y más	49.153	29.451	199.327	71.922	30.114	501.000

FUENTE: INEC (s.f., Cuadro No. 1b; 1981, Cuadro No. 11).

Farrel determinó en su investigación que comparado con otros sectores de la economía, la industria tiene las mayores tasas de sindicalización. Encontrándose que en las provincias de Guayas, Pichincha y Azuay, el 26% de los establecimientos tenían algún tipo de organización obrera (Farrel: 1982, pp.23 y 27-28).

Es evidente que los trabajadores organizados pueden presionar por una mayor participación del valor producido y exi-

gir que la legislación laboral se cumpla. En las empresas más grandes existen mejores condiciones para la organización sindical, aparte de que ésta goza de más fuerza y capacidad de negociación, debido a la cantidad de obreros que representa.

La lucha sindical pareciera haberse inclinado por ampliar las prestaciones sociales y otros beneficios, más que por aumentos salariales propiamente. En el Cuadro que estamos analizando (No. 2.4), aparece que las diferencias entre sueldos y salarios y prestaciones sociales, son menores en los establecimientos más pequeños; en el primer estrato, en el año 1974, esta diferencia fue de S/. 14.706, mientras que en los estratos III y IV fue de S/. 21.289 y S/. 19.702, respectivamente. Para 1978 la brecha se ensanchó, en el estrato I la diferencia pasó a S/. 26.698, en el estrato III a S/. 40.543 y en el estrato IV llegó a S/. 41.808, más del doble del año 1974. Esto significa que los trabajadores de las empresas más grandes, además de percibir mejores salarios, obtienen ingresos mayores por las prestaciones sociales. Lo cual es razonable si pensamos que las empresas más productivas tienen ganancias suficientes para ofrecer algunos beneficios extras a sus trabajadores, manteniendo su tasa de ganancia. Además muchas veces estas medidas les conviene más que aumentar los salarios directamente, ya que contribuyen de alguna manera a la estabilidad de la mano de obra y dirime los conflictos sociales latentes.

De otro lado, existen diferencias en las remuneraciones

de acuerdo a las diferentes actividades productivas. En el Cuadro No. 2.5 encontramos que para 1974 las 3 primeras ramas con sueldos y salarios por ocupado más altos eran: Industrias metálicas básicas; Fabricación de sustancias químicas y productos derivados de petróleo, caucho y plásticos, y la Fabricación de papel y productos de papel, imprenta y editoriales. Se mantiene el mismo orden para el caso de las prestaciones sociales, salvo el tercer lugar que lo pasó a ocupar la rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco. En 1978 la situación no varió gran cosa, pero se invirtió el orden de la rama 35 por la 37 en relación a los sueldos y salarios, es decir, que el primer lugar correspondió a la rama 35. Respecto a las prestaciones sociales, las tres primeras actividades fueron: Industrias metálicas básicas, Productos minerales no metálicos, excepto derivados de petróleo y caucho, y Alimentos, bebidas y tabaco. Es interesante anotar que la rama 31, sin ser de las primeras en cuanto a sueldos y salarios, ocupó el tercer lugar por prestaciones sociales, en los dos años comparados. De igual manera, la rama 36 se ubicó en segundo lugar por el mismo rubro en 1978, sin estar entre las primeras en sueldos y salarios. Estos resultados ayudan a reforzar lo que veníamos diciendo sobre la importancia de las presiones sindicales y la tendencia de las empresas a proporcionar aumentos por el lado de las prestaciones sociales.

Por último, nos referiremos a las diferencias salariales según las regiones del país. Estas diferencias son ex-

CUADRO No. 2.5

REMUNERACIONES POR OCUPADO SEGUN ACTIVIDADES,

1974-1978

(Suces corrientes)

Activ.	1 9 7 4		1 9 7 8	
	Sueldos y Salarios	Prestaciones Sociales	Sueldos y Salarios	Prestaciones Sociales
31. Prod.alim,bebidas y tabaco	34.836	16.798	62.303	26.852
32. Textiles,prendas vestir e ind.cuero	28.092	8.516	51.444	12.219
33. Ind.madera,productos madera y muebles	27.940	6.597	53.282	13.244
34. Fab.papel y prod.papel, imprentas y edit.	38.508	14.188	65.390	24.217
35. Fab.sust.químicas y prod.derivados petróleo,caucho y plástic.	42.982	23.503	72.174	24.278
36. Fab.prod.minerales no metálicos excepto derivados petróleo y caucho	37.718	14.415	64.984	28.505
37. Ind.metálicas básicas	53.506	33.247	69.870	51.765
38. Fab.prod.metálicos,maquin. y equipos	32.913	13.293	57.681	18.572
39. Otras ind.manuf.	22.014	7.453	41.060	11.608

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

presión del desarrollo histórico del Ecuador y consecuentemente del proceso de industrialización llevado a cabo, que condujo a que algunas zonas se caracterizaran tradicionalmente por su especialización en ciertas actividades. Por ejemplo, en la Sierra se ha ubicado la industria textil y en la Costa se ha concentrado la producción de alimentos y bebidas. Este rasgo

introduce distinciones en el desarrollo industrial, que se manifiestan también en diferencias en las remuneraciones.

También puede suceder que unas pocas empresas, por su importancia regional, distorsionen la situación real de la mayoría de la fuerza de trabajo en un determinado lugar. Es el caso de empresas bastante productivas y pagadoras de altas remuneraciones, que sube el promedio salarial para toda una región. Tenemos el ejemplo de la provincia de Cañar que apareció en 1978 con remuneraciones relativamente altas, llegando a ocupar el cuarto puesto del país, creemos que esta situación se debió sobre todo a la presencia del ingenio azucarero que paga uno de los salarios más altos.

En el Cuadro No. 2.6 observamos que durante el quinquenio 1974-1978, la Costa tuvo remuneraciones superiores a las de la Sierra.

Las remuneraciones bajas generalmente se presentan en lugares con alto porcentaje de minifundio y una industrialización incipiente, rasgos encontrados en algunos lugares de la Sierra; aquí posiblemente el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo es menor.

En este capítulo hemos dejado planteados los rasgos fundamentales del proceso de industrialización ecuatoriano, y más en concreto, de la fuerza de trabajo como mercancía en este sector, durante el período de "auge" petrolero.

De la información presentada se desprende que la constitución de la fuerza de trabajo ha sido desigual, pues encontramos gran heterogeneidad desde el punto de vista del tamaño de la

empresa, de la actividad y de la región; lo cual se refleja en la capacidad de absorción laboral y en las remuneraciones de la fuerza de trabajo.

CUADRO No. 2.6

REMUNERACIONES POR OCUPADO SEGUN REGIONES, 1974-1978

(Suces corrientes)

Región	1974		1975		1976		1977		1978	
	S y S	P.Soc.	S y S	P.Soc.	S y S	P.Soc.	S y S	P.Soc.	S y S	P.Soc.
Sierra	31.288	11.006	36.317	11.378	45.118	13.101	49.808	15.628	56.210	16.935
Costa	33.248	17.734	44.494	18.959	51.245	20.786	57.738	25.393	65.277	27.066
Oriente	32.375	6.469	48.278	8.653	50.925	9.537	64.354	22.611	48.624	16.069

Fuente: INEC(s.f., Cuadro No. 2a; 1978, 1979, 1980 y 1981, Cuadro No. 14).

NOTAS

- (1) A. Guerrero considera que el sector más importante del capital industrial a comienzos de este siglo estaba vinculado a servicios urbanos y no tenía existencia autónoma, era más bien una prolongación del capital financiero-comercial y comercial (Guerrero, A.: 1983, p. 67).
- (2) Dentro del marco de experiencias de industrialización periférica, Ecuador constituye un caso de industrialización tardía, fenómeno que surge en un contexto de extensión y profundización de la internacionalización de capital. Esta situación lleva a que desde un inicio, el capital extranjero adquiriera una posición predominante. En consecuencia, en los procesos tardíos no existe un capital industrial con un proyecto nacionalista e independiente (Pérez Sáinz: 1981, pp. 2-3).
- (3) El sector manufacturero se puede dividir en dos estratos: la industria o estrato fabril, es el más dinámico y utiliza las innovaciones técnicas, y la artesanía y pequeña industria, que con sus formas de trabajo no renovado, constituye el estrato menos dinámico.
- (4) Las actividades artesanales se concentran principalmente en las ramas de calzado y vestuario, maderas y muebles, metalmecánica y manufacturas diversas (JUNAPLA: 1967, p. 5).
- (5) Los ingresos estatales por concepto de exportaciones petroleras evolucionaron desde los 830 millones de sucres en 1972 a 3.519 millones en 1973, llegando a los 10.900

millones de sucres en 1974 (Verduga: 1978, p. 75).

- (6) Mientras en 1965 las exportaciones de bienes industriales representaban el 10% del total de exportaciones; en 1975 esta participación subió al 15%, debido principalmente a las oportunidades de la integración andina (Avila: 1977, p. 43).
- (7) Este aumento tan grande se debe más que nada al fenómeno de la inflación, pues para ser considerado en la encuesta bastaba con tener una producción anual de S/.180.000. Por tal motivo nos parece más adecuado utilizar el criterio de número de ocupados por empresa para determinar su tamaño.
- (8) Este porcentaje fue calculado por la autora en base a los datos de las planillas de IESS.
- (9) Decimos adoptar sólo el criterio de "más de siete empleados" para definir el estrato industrial; en consecuencia los datos que aparecen en las encuestas, relacionados con establecimientos de "menos de siete", fueron excluidos de nuestro análisis.
- (10) Las tasas de crecimiento de los índices de precios superaron las de los salarios reales. Así, en 1970-1974 este crecimiento fue el 63% y el de salarios reales el 25%. En 1974-1976 esta diferencia disminuyó un poco; el índice de precios con una tasa de 28% y los salarios reales con 18% (Córdova: 1983, Cuadro No. 10, p. 30).

- (11) El valor de las prestaciones sociales oscila entre el 35% y el 42% del valor de los sueldos y salarios. Algunas de ellas contribuyen directamente al aumento del ingreso, mientras que otras contribuyen a la reproducción de la fuerza de trabajo a mediano y largo plazo, como la atención médica, jubilaciones, etc. (CONADE: 1982c, p. 23).
- (12) Para una explicación satisfactoria sobre productividad y remuneraciones, recomendamos el estudio realizado por el CONADE (1982c).