

## UNIDADES DE PEQUEÑA ESCALA DE OPERACION EN LA ECONOMIA URBANA: CRITERIOS DE IDENTIFICACION

Carlos Wendorff M.\*

En el estudio de las condiciones de existencia de los sectores urbano populares, viene cobrando cada vez mayor interés la problemática del empleo. No se trata básicamente de la población obrera sino de aquel espectro heterogéneo incorporado a lo que se ha venido en llamar el *sector informal* de la economía.

La inserción económica del habitante pobre de la ciudad ha estado permanentemente marcada por la incapacidad de la estructura económica urbana de absorberlo productivamente. De ahí que se genere una amplia gama de ocupaciones —formas de captar ingresos— para tratar de asegurar mínimamente las necesidades básicas. Para estos sectores de población es posible afirmar que aunque el problema del empleo es también un problema de carencia de adecuadas oportunidades ocupacionales, es fundamentalmente un problema de *insuficiencia de ingresos*. El fenómeno central es el subempleo y, en alguna medida el desempleo oculto; su traducción inmediata es la presencia de agudos niveles de pobreza. Las políticas de empleo e ingresos no han beneficiado a estos trabajadores pues ellas han estado orientadas hacia los sectores modernos. Los trabajadores independientes o los que laboran en unidades de pequeña escala, difícilmente se ven favorecidos por la legislación del salario mínimo, los acuerdos de negociación colectiva, los programas de capacitación, los esquemas de seguridad social, etc.

No deja de ser notorio, por otro lado, el acelerado crecimiento de estos estratos. El descenso de los niveles de vida en el campo y la búsqueda de nuevos horizontes en los centros urbanos ha hecho de la migraciones campo-ciudad un vehículo de traslado de pobreza.

Se está frente, pues, a un fenómeno en continuo agravamiento que requiere de respuestas eficaces. Tal eficacia supone dos momentos íntimamente

---

\*Profesor del Departamento de Ciencias Sociales de la PUC  
Investigador del Centro de Investigación, Documentación y  
Asesoría Poblacional (CIDAP)

te relacionados. Uno de ellos es la comprensión de qué es a lo que remite el término sector informal así como el diagnóstico del mismo. El otro es el diseño de políticas de apoyo con el propósito de lograr una elevación de los ingresos de aquellos que trabajan en dicho sector. El objetivo de este artículo se ubica en torno al primer momento. Previamente es necesario precisar los términos del discurso.

La estructura teórica de base para la comprensión de la economía urbana comporta la idea de unidad-totalidad de la misma. Ello supone, por tanto, la superación de los esquemas dualistas que ven la estructura económica urbana como compuesta de sectores o sistemas separados. En otra parte se han presentado las bases teóricas y metodológicas que sustentan la superación del dualismo (Wendorff, 1979). Basta señalar por ahora que toda diferenciación al interior de la economía urbana debe remitir a la articulación de sus componentes ya que en el carácter de dicha articulación descansa la lógica de funcionamiento del conjunto. En este trabajo se ha mantenido el término *sector informal* en la medida en que hace referencia al mismo fenómeno: pequeña producción de mercancías, pequeña escala de operación, baja productividad, bajos ingresos, etc.

Un segundo punto a precisar y que se vincula a la intención de este trabajo es la delimitación del objeto concreto de estudio. Tal delimitación comporta una doble dimensión. Por un lado, se refiere a la especificación de la unidad de análisis. En términos generales, se pueden diferenciar cuatro tipos de unidades de análisis en los estudios de economía informal: los individuos, sus ocupaciones, las “empresas” donde realizan sus ocupaciones y, finalmente, el mercado (o los mercados) de trabajo urbano. La segunda dimensión se refiere a los criterios para identificar las unidades a estudiar una vez que el tipo de unidad de análisis ha sido establecido. Una clara delimitación de ambas dimensiones permite una mejor comprensión de las condiciones de funcionamiento de la pequeña producción de mercancías y del comercio en pequeña escala y su inserción en el conjunto de la economía urbana. Se ha tomado la relación capital-trabajo (tanto a nivel del conjunto de la economía urbana como a nivel de las unidades mismas) como criterio de identificación y diferenciación con vistas a un análisis posterior en términos de dinámica y perspectiva de transición. No se busca establecer una “clasificación” de ocupaciones sino más bien ubicar lo que pueden ser nucleamientos pertinentes de las unidades productivas y de comercialización en base a la especificidad de las relaciones sociales generadas en ellas. Paralelo a este esfuerzo, se discutirán algunas de las variables comunmente utilizadas en los estudios donde el problema es planteado en términos de *sector informal*.

En el desarrollo del tema, se tocarán algunas áreas de problemas que,

en el estado actual de la investigación, permiten plantear mejor ciertos interrogantes. Estas áreas se refieren a la acumulación capitalista, el rol de las pequeñas unidades de producción en el abaratamiento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo y la relación entre estas unidades y el espacio económico-social en el que se desenvuelven.

## INDIVIDUOS, EMPRESAS O UNIDADES DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Para Sethuraman son empresas del sector informal las unidades económicas ocupadas en la producción de bienes y servicios sea que empleen una sola persona (el propio), sea que utilicen o no bienes de consumo final, sea que radiquen o no en un lugar determinado. Comprende cualquier trabajador por cuenta propia, trabajador de transportes, servicios aunque no empleen a terceros, no tengan local y ofrezcan solamente servicios (Sethuraman, 1976). Tanto Sethuraman como Raczynski señalan que estas empresas operan en un mercado imperfecto, con una relación capital-trabajo que favorece una tecnología intensiva en mano de obra, acceso débil a la información y medio institucional hostil. Se trata de una definición pensada en perspectiva de una operacionalización posterior (Raczynski, 1977).

Alison MacEwen Scott llega a identificar la empresa como unidad de análisis por vía diferente a la de los autores mencionados. Partiendo del problema del autoempleo y no del sector informal, señala que una infinita enumeración de ocupaciones no resuelve el problema de una adecuada caracterización. "Lo que ellos tienen en común es su vinculación a una particular forma de empresa: aquella en que el jefe de la misma es un productor directo y la escala de actividad económica es pequeña. Esta última característica se deriva del escaso número de personas empleadas, el pequeño monto del capital y el bajo volumen de producción. Esta forma de producción es frecuentemente descrita en términos de pequeña producción, pequeño comercio y servicios en pequeña escala (petty services) términos que pueden incluirse en el cuadro de la pequeña producción de mercancías" (MacEwen, Scott, 1979; 122).

Esta definición, a diferencia de las anteriores, está más preocupada por las formas de articulación y subordinación al capital que a la resolución de los problemas de medición. Sin embargo, si bien analiza rigurosamente las relaciones sociales generadas en manufactura, transporte y construcción, no ocurre lo mismo para el caso de comercio y el de servicios. Ello probablemente indique más una dificultad teórica de caracterizarlo en los términos propuestos que a una simple omisión. De todos modos las relaciones sociales

generadas en el proceso de trabajo y la articulación con el capital serán con algunas variantes de consideración, los criterios que se utilizarán aquí para la identificación de las diversas unidades productivas.

Conviene anotar cuales son las ventajas de partir de empresas y no de individuos. En primer lugar, permite una diferenciación de las unidades según su subordinación al capital así como de las diferentes relaciones establecidas al interior de ellas (funcionan con un solo trabajador, utilizan mano de obra familiar, permiten siempre o sólo ocasionalmente la subcontratación). En cambio a nivel de individuos, en general se tiende a establecer una red de relaciones interpersonales al infinito sin poder organizar los nucleamientos pertinentes a nivel de producción y comercialización de bienes y servicios (esto se nota especialmente en la literatura antropológica sobre el tema donde cada actividad aparece como altamente particularizada y extremadamente renuente a inscribirse en un contexto teórico general). Por lo demás, no distingue entre relaciones sociales de producción y status ocupacional (MacEwen Scott, 1979; 108). De allí se genera buena parte de la dificultad de obtener información útil de censos o encuestas de hogares. Las categorías se cierran en sí mismas —trabajadores por cuenta propia, trabajadores independientes— y por lo tanto no dicen nada del contexto económico en que operan.

Vinculado a este punto, se llama la atención sobre la posible confusión de dos temas de alcance diferente: la dinámica de estas empresas y sus construcciones por un lado, y la historia ocupacional de los individuos por otra. Si bien en aproximaciones poco rigurosas pueden superponerse ciertas zonas comunes, no debe confundirse formas de integración a la economía urbana con movilidad social y ocupacional.

La utilización del concepto de empresa permite, en segundo lugar, abordar mejor las distinciones en torno a la escala del establecimiento, mercado a que acceden, formas de utilización del capital, tecnología (todo lo cual no depende naturalmente de la actividad de los individuos de por sí, sino del dimensionamiento de la empresa).

Por otra parte, este tipo de entrada no hace perder ninguna de las dimensiones generalmente asociadas a ocupación individual (ingresos, horas trabajadas, estabilidad), pero tampoco las hace derivar equivocadamente de una lógica económica autónoma y voluntarista del trabajador.

La utilización del concepto de empresas plantea, sin embargo, una serie de inconvenientes.

Tiene como fundamento explícito o implícito el dualismo en la economía urbana (tecnología extensiva-tecnología intensiva; acceso al crédito formal-no acceso; legalidad, incumplimiento de disposiciones legales, etc.).

En general, las variables adosadas son de naturaleza cuantitativa (Wendorff, 1979, 1982). De ahí que se introduzca como uno de los criterios centrales el de tamaño de la empresa (Souza y Tokman, 1976). El problema de la articulación se desplaza al de los límites, y estos son definidos convencionalmente.

El considerar las empresas como unidad de análisis da un marco demasiado estático para estudiar en las mejores condiciones el importante problema de la proletarización de vastos sectores de la población, ya no únicamente consecuencia de la desestructuración de las relaciones precapitalistas en el medio rural sino en la propia economía urbana. Igualmente, el concepto resulta rígido cuando se analizan las condiciones bajo las cuales una pequeña unidad de producción puede transformarse en una pequeña empresa capitalista.

Esta problemática de la ordenación hacia dos polos —proletarización, pequeña empresa— y la disolución-conservación de la pequeña producción de mercancías, ha sido tratado de modo sucinto por Gerry y deberá ser considerado detenidamente como punto particular a investigar (Gerry, 1978).

Por otro lado, la definición de empresa generalmente utilizada no es útil para distinguir los casos en que ellas funcionan como una unidad doméstica de producción y comercialización, de aquéllas en que hay un solo trabajador ocupado o varios trabajadores independientes o de las que emplean mano de obra familiar no remunerada pero no se encuadran en la primera situación mencionada. Tal distinción en verdad sería irrelevante si la forma de división técnica del trabajo, los límites de evolución del establecimiento y los mercados en que operan fueran similares o no dependieran de la incidencia de estas variables. Ello no parece ser así pero en todo caso es un tema abierto a una investigación que permita una más concluyente respuesta.

Finalmente debe destacarse que los problemas de política de empleo de acuerdo al concepto de empresa “informal” más frecuentemente empleado tienden a situarse en medidas de corte económico con una fuerte abstracción del contexto económico y social en que esas empresas actúan. Así, Sethuraman ubica como cuestiones principales a resolver la incapacidad de aprovechar las oportunidades económicas, falta de personal de gestión y de calificaciones técnicas, ausencia de incentivos para informarse acerca de las posibilidades de mercado, etc. (Sethuraman, 1981).

La utilización del concepto de unidad productiva o de comercialización en pequeña escala supera algunos de los inconvenientes señalados y permite asociarse a un área de problemas teóricos que no son considerados por quienes piensan en términos de empresa. En efecto, pensar en términos de unidades productivas o de comercialización en pequeña escala no con-

diciona a definiciones dualistas, descriptivas o a soluciones administrativas que sugiere la utilización del concepto empresa. Permite diferenciar mejor el tipo de unidades en cuanto a las relaciones sociales establecidas en su interior (unidad trabajadas por un solo trabajador, unidad doméstica donde se produce o se comercializa, unidades con utilización permanente u ocasional de mano de obra, etc.).

En general, los estudios en términos de empresas del sector informal tienden a dar una definición amplia de los mercados en que actúa la pequeña producción y comercialización (se habla de mercados segmentados, competitivos, con facilidad de entrada, etc.). Parecería que este necesario punto de partida debiera complementarse con una mejor localización del espacio económico-social donde se da la interacción económica de estas unidades de producción y comercialización que ayuda a entender mejor el modo que ellas operan (el circuito de transacciones, por ejemplo, puede desenvolverse funcionalmente y a veces son actividades complementarias en el mismo barrio; comprender un circuito económico más extenso en donde a su vez se puede hacer distintas determinaciones del espacio en que influye).

Finalmente, el concepto de unidades productivas parece ajustarse mejor al estudio de dos puntos: el del abaratamiento del costo de reproducción y el de las condiciones de funcionamiento de la acumulación capitalista.

Como señala Marshall "el valor de la fuerza de trabajo es el costo de reproducción de la fuerza de trabajo para el capital. Coincidiría con el costo de reproducción de la fuerza de trabajo para la unidad familiar en una sociedad capitalista "ideal" en que todas las esferas estuvieran mercantilizadas y en las que imperasen exclusivamente las relaciones sociales capitalistas y en donde el Estado no tuviera un rol de redistribución" (Marshall, 1979; 7).

Será precisamente, —además del trabajo doméstico y el papel del Estado en el consumo colectivo—, la existencia de estas relaciones sociales generadas en el marco de estas unidades de producción y comercialización en pequeña escala, que actúan con mínimos costos y mínima ganancia, en donde adquirirán los asalariados lo estrictamente indispensable para su mantenimiento y el reemplazo generacional lo que permitirá a la industria capitalista una mayor extracción de plusvalor. Por otro lado, se remarca generalmente que estas unidades no están ellas mismas en condiciones de poder reproducir su fuerza de trabajo o ello es el tope máximo al que pueden aspirar por la extrema competitividad del sector.

Esta interpretación que enfatiza el problema del abaratamiento de la reproducción de la fuerza de trabajo posiblemente merece ser discutida en algunas afirmaciones que se derivan de sus supuestos. Uno de ellos es el de la funcionalidad absoluta de todas estas unidades para el capital sin discri-

minar entre ellas ni reflexionando sobre las distintas etapas de la acumulación capitalista en donde el desenvolvimiento de estas unidades pueden ser efectivamente funcionales, subsistir, ser sustituidas o desplazadas.

En cuanto a los límites internos de desenvolvimiento, este punto de vista no encarado adecuadamente remite otra vez al problema de la "pobreza" en lugar de considerar la vinculación con el conjunto de la economía urbana que permite y condiciona a su vez una cierta dinámica.

## HACIA UNA CARACTERIZACION DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION EN PEQUEÑA ESCALA

Se ha procedido a una identificación de las distintas unidades productivas y de comercialización tomando como eje la relación capital-trabajo para la elección y tratamiento de las distintas variables intentando superar en cuanto sea posible los indicadores de tipo cuantitativo. Es una primera aproximación, careciendo los conceptos posiblemente de la precisión necesaria. Las unidades de servicios se considerarán aparte pero encuadrado en el contexto teórico general.

### *Capital*

Con respecto al capital se puede diferenciar distintas situaciones en cuanto a su tenencia y estructura.

a) Unidades productivas que no tienen capital fijo o que para su formación no requiere de un cierto grado de inversión previa. Son estas unidades las que han llevado a enfatizar la idea de la facilidad de entrada en el sector; sin embargo, no es más que una de las situaciones posibles. Un ejemplo es el de la elaboración de alimentos que se venden en un mercado de reducidos ingresos o en el lugar donde vive el productor o comerciante. Son en general las unidades productivas menos estables, de carácter estacional y más compelidas a la diversificación o el cambio, para acceder a un nivel de subsistencia de sus trabajadores.

b) Unidades productivas que poseen medios de producción o equipo pero no están en condiciones de innovar, o esta innovación no será rentable económicamente en las condiciones que opera. Se las puede considerar como las más estancadas en el marco de la pequeña producción o comercialización de mercancías, y en todo caso su transición sólo puede orientarse hacia el polo de la proletarización. Este caso, probablemente, esté más asociado al abaratamiento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo de los

asalariados y también es la situación en la que los trabajadores de la unidad se aproximan a acceder al solo nivel de subsistencia sin otra alternativa que la reproducción de sus condiciones de existencia y escala de operaciones. Puede ser el caso de un pequeño establecimiento textil o artesanal de barriada que sólo puede reponer la materia prima utilizada y que la adquisición de nuevas máquinas no le sería rentable económicamente; o la unidad de comercio ambulante en un rubro de poco dinamismo interno (por ejemplo comercialización de frutas y hortalizas en un sitio aledaño a un mercado) y en donde los productos vendidos integran preponderantemente el autoconsumo del trabajador o de su familia.

c) Unidades que poseen medios de producción o equipo, están en condiciones de innovar pero esta innovación sólo puede orientarse, por un lado a aumentar el stock de insumos o mercaderías de modo preponderantemente más importante que el de equipo, o por otro lado, a aumentar el volumen de operaciones pero sin poder disociar la relación capital-trabajo ni introducir una diferente economía de escala.

Esta unidad productiva puede tener cierto dinamismo interno pero el nivel de ganancias que puede conseguir regularmente o en coyunturas favorables no le permite dar un "salto tecnológico", ya sea por el tipo de producto o porque el espacio económico social que actúa es localizado y reducido no haciendo rentable una inversión adicional. Las mismas razones que le permiten tener un cierto dinamismo interno condicionan también los límites de su expansión, en el marco tolerado por la industria capitalista. De allí que los beneficios se orientan más hacia formación de stocks que al perfeccionamiento de equipos o medios de producción donde rápidamente se llega a un tope. Una unidad de producción artesanal de muebles, por ejemplo, en mercado de bajos ingresos o con pedidos previos de sus clientes puede mejorar instalaciones e instrumentos pero a la larga será más importante el acopio de material. Una unidad de comercialización ambulante de libros o artículos textiles puede perfeccionar, por ejemplo, sus medios de transporte o alquilar un mejor depósito, pero lo fundamental es diversificar en lo posible sus mercaderías para lograr un mejor nivel de ventas.

El pasaje de esta clase de unidades de pequeña producción o comercialización a una producción de escala y dirigida a un mercado más amplio supone un cambio de dimensionamiento, que va más allá de lo que ellas pueden aspirar, aunque obtengan un razonable margen de ganancia.

El elemento central y límite entre la pequeña producción y la capitalista sigue siendo la no disociación entre capital y trabajo. La eventual división técnica del trabajo no debe suponer una división social y el jefe de la unidad debe participar en la producción o venta. Las políticas de asistencia



al sector suelen ser pensadas en vista de la producción de unidades de este nivel, con el riesgo ya anotado por Gerry de reproducir los mismos subsistemas productivos o de comercialización, manteniendo o ampliando incluso la cadena de explotación (Gerry, 1978).

Otro factor que avances posteriores permitirá seguramente definir mejor es la rotación de capital en la pequeña producción de mercancías y comercialización de bienes. En términos generales, se tiende a manejar la idea de una alta eficacia del capital porque estos pequeños productores y comerciantes con una inversión mínima, obtienen un alto margen de ganancia que le permite acceder al nivel de ingresos de los asalariados y pagar los créditos frecuentemente de naturaleza usuraria de mayoristas o prestatarios. Se puede hacer la observación que el margen de ganancia no radica fundamentalmente en la relación costo-precio de cada una de las unidades vendidas sino en el conjunto total de las transacciones de la unidad de producción y comercialización.

En una perspectiva más afinada, Santos se refiere al circuito bajo y circuito alto de la economía urbana. En el primero se registra un flujo horizontal de bienes y servicios convertidos en dinero y éstos a su vez en nuevos bienes y servicios (lo que considera se trata de reproducción simple de capital) hasta que el proceso asciende hacia el circuito alto integrado predominantemente por mayoristas (Santos, 1976). En realidad, puede pensarse respecto a este flujo de bienes y servicios, que no se trata de reproducción simple (que es un modelo teórico para estudiar las condiciones en que se reproducen las relaciones capitalistas de producción e instrumento metodológico para el posterior estudio de la reproducción ampliada) y en cambio conviene situarlo en el marco de la pequeña producción de mercancías y comercialización de bienes. Con las observaciones anotadas se puede distinguir, en rasgos generales, dos situaciones diferentes en cuanto a volumen de transacciones:

a) Unidades en que el capital debe ir reconstituyéndose en períodos extremadamente cortos, que opera con niveles mínimos de beneficio y en donde la propia penuria de la situación vuelve el giro del establecimiento poco estable. Son por ejemplo las formas más precarias de comercio ambulante o producción artesanal, donde los fondos pueden ser más fácilmente cambiados de destino aún por razones ajenas a la propia actividad económica (por ejemplo enfermedad de un miembro de la familia, acondicionamiento de la vivienda) y donde los mercados a que acceden están más expuestos a fluctuaciones que obliga a trasladarse de lugar, de producto o simplemente llevar a la desaparición de la unidad.

b) Unidades con estabilidad en el giro y un capital relativamente consolidado, sujeto menos aleatoriamente a las constricciones del mercado. La efi-

cacia radicará en el volumen de operaciones (flujo de bienes y dinero obtenido) y menos en la relación de costo-precio de venta por unidad.

### *Trabajo*

Otra variable utilizada para caracterizar estas unidades productivas en su diferenciación interna tiene que ver con las relaciones de trabajo establecidas. Ello a su vez se descompone en tres dimensiones: trabajadores empleados, formas de remuneración y tiempo de trabajo.

La primera de ellas no plantea mayores problemas para establecer sus indicadores; hay que insistir una vez más que la división técnica no debe implicar una división social entre capitalista y trabajador en el proceso productivo si es que uno quiere seguir moviéndose en el ámbito de la pequeña producción de mercancías. Se puede distinguir unidades productivas o de comercialización que emplean solamente al propio productor o comerciante, unidades productivas que utilizan mano de obra familiar no remunerada de modo permanente o eventual; unidades que emplean trabajadores no integrantes de la unidad doméstica o la familia extensa también de modo permanente o eventual.

En cuanto a modalidades de remuneración, se distinguen unidades en que el trabajador es pagado sustancialmente con el consumo en la unidad productiva o el adiestramiento en el oficio; unidades en que se le paga comisiones por el total de productos elaborados o vendidos, casos con que la modalidad precedente se combina con una mínima remuneración salarial; unidades en que la remuneración salarial pasa a ser la predominante aunque no exclusiva.

Finalmente, el tiempo de trabajo es un indicador que debe estudiarse teniendo en cuenta dos consideraciones previas. Por un lado debe manejarse con cuidado las relaciones entre unidades productivas que trabajan con una jornada horaria o semanal reducida y la hipótesis de sub-empleo visible que ocurre "cuando una persona está en un empleo de duración inferior a la normal y está buscando o podría buscar empleo adicional" (definición de la Undécima Conferencia de Estadísticas Laborales). Asociarlos equivaldría a confundir dos niveles de análisis diferentes: unidades productivas y de comercialización e individuos. Pero plantea también otro problema adicional, la posibilidad de establecer asociaciones entre tiempo de trabajo y productividad que sólo puede tener sentido en el marco de la producción ya definidamente capitalista. Como señala Maletta con respecto al subempleo visible, "la principal objeción a la definición surge en el caso de los trabajadores independientes e incluso en algunos asalariados a raíz del

fenómeno “redistribución de trabajo en el tiempo” (work-spread); estas categorías de trabajadores, ante una situación de receso en la demanda de sus servicios no disminuyen el tiempo trabajado sino que trabajan con menor intensidad, arrojando menor producción en el mismo tiempo total. En esos casos, la jornada laboral cumplida no constituiría una medida adecuada de sub-empleo” (Maletta, 1978:12). Otros estudios sobre economía campesina (Mann y Dickinson, 1978) señalan que la pequeña producción de mercancías subsiste en el medio rural cuando la innovación tecnológica no logra que el tiempo de trabajo empleado incrementa de modo significativo la productividad. Razonamientos en similar dirección pero con su especificidad propia pueden hacerse para el caso de la economía urbana.

La segunda consideración tiene que ver con la hipótesis de que al frente la unidad productiva o de comercialización se encuentre una mujer.

Una jornada de trabajo reducida, aún con un nivel mínimo de ingresos, no implica necesariamente que esta unidad opera de esta manera por no poder extender el tiempo de la actividad tomada en sí misma. Aquí debe tenerse en cuenta la complementación entre la unidad de producción o comercialización y el trabajo doméstico, incidiendo ambos, aunque en forma diferente, en el abaratamiento del costo de producción de la fuerza de trabajo.

Con las dos observaciones precedentes, una relativa a una situación de extensión y la otra a la reducción de la jornada por intervención de las variables anotadas, se puede distinguir:

a) Unidades productivas y de comercialización que funcionan sólo estacionalmente.

b) Unidades productivas o de comercialización que trabajan solamente algunos días a la semana y no tienen horarios fijos.

c) Unidades productivas o de comercialización que trabajan menos de 35 horas. Se toma este límite porque es el generalmente utilizado para medir el subempleo visible en la perspectiva de discutir el concepto en base a las consideraciones mencionadas precedentemente y no aceptarlo acríticamente.

d) Unidades productivas que trabajan más de 35 horas a la semana. Aquí se trata de ver la incidencia que sobre el nivel de ganancia puede tener esa prolongación de la jornada que no será la misma según el dinamismo de las diversas unidades consideradas.

### *Ingresos*

El nivel de ingreso tomado como variable puede desviar del nudo central de las relaciones capital-trabajo en las unidades para sustituirlo por

un criterio que nada dice en sí mismo sobre las formas de articulación en la economía urbana. Pero, una vez que se han considerado previamente esas relaciones sociales de producción, puede servir indirectamente para ponderar si esas unidades productivas se orientan prioritariamente a abaratar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo o, de modo más activo, a formas de subordinación que favorecen la acumulación capitalista. Dos formas de abordaje que se han trabajado en los últimos tiempos parecen más plausibles que el de tomar como comparación el salario mínimo legal de los asalariados. Uno de ellos es aplicar por extensión el utilizado para medir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo que en sus diversas definiciones “señala un standard de vida socialmente reconocido que define la extensión y composición de una canasta de bienes y servicios” (Marshall, 1979: 12). El otro es el utilizado por PREALC y aplicado por Couriel para Perú que, por ser estrictamente ligado al componente alimentario principalmente —en base a una elaboración corregida de la FAO— parece más ajustado a la realidad económica y social actual de Perú. (Couriel, 1978). Con estos criterios se puede distinguir:

- a) Unidades productivas o de comercialización que obtienen un ingreso que no alcanza a la satisfacción de las necesidades básicas.
- b) Unidades productivas o de comercialización que le permite acceder al nivel de satisfacción de las necesidades básicas.
- c) Unidades productivas o de comercialización que actúan por encima de la satisfacción de las necesidades básicas, con las constricciones, naturalmente, a su expansión que ya se ha mencionado.

### *Localización*

El tema de la localización empieza a ser tratado con mayor interés en la literatura especializada (Santos, 1979) y requiere profundizar en la investigación las relaciones entre capital y espacio. La idea general de *mercado* (competitivo) parece ser sólo un punto de partida para entender la compleja urdiembre de relaciones en que funciona la producción y el comercio en pequeña escala. Los avances logrados en cuanto a localización permiten diferenciar:

- a) Unidades que realizan transacciones con un sólo comprador o varios compradores fijos. Ello no obstante puede encubrir bajo un mismo rótulo situaciones bien diferentes: por ejemplo, unidades de trabajo domiciliario por encargo de una fábrica, artesanos que trabajan con pedidos previos de sus clientes, modistas en un pueblo joven. Con mayores o menores dificultades en todos estos casos aparece como extremadamente comple-

ja romper el círculo de dependencia.

b) Unidades que realizan transacciones con el público en general. Ello se subdivide en diversas situaciones:

- Unidades que operan en mercados competitivos y con localización espacial que supone clientes de la misma zona de venta. Ello plantea un interesante problema a investigar: detectar si en ciertos casos el mismo barrio o distrito complementa producción, comercialización y prestación de servicios y en qué medida.
- Unidades productivas y de comercialización con clientela más amplia que la ligada a la localización espacial del establecimiento.
- Unidades productivas y de comercialización con cierto nivel de clientela especializada por el producto elaborado o vendido, que requiere un adiestramiento o inversión previa obstaculizadora de la facilidad de entrada.
- Unidades productivas o de comercialización que operan en diferentes mercados. Aquí se plantea el problema de los límites. Es diferente la situación del vendedor ambulante que se traslada personalmente o con medios de transporte precario a tracción no mecánica de uno a otro lugar que otra unidad que tiene un volumen de producción o de mercaderías importantes y ya existe la disociación entre capital y trabajo propio de la empresa capitalista.

### *Unidad doméstica*

Finalmente pareciera debiera tenerse en cuenta las relaciones entre unidad productiva y estructura familiar, tema exhaustivamente tratado en la economía campesina pero no para el medio urbano.

Puede detectarse situaciones en que la unidad productiva y de comercialización en una de sus etapas o en ambas está asociada a la unidad doméstica y la lógica de su funcionamiento económico; puede darse la situación de trabajadores de la familia en la unidad y otros incorporados al mercado capitalista (ello puede incidir en que estos últimos puedan aceptar salarios por debajo del nivel de subsistencia); puede finalmente la unidad comprender a la familia extensa o aún a miembros ajenos a ella. El tema se deja simplemente planteado. Aquí puede señalarse simplemente que si bien la unidad doméstica llega a ser en ciertos casos un área estratégica en el estudio de la pequeña producción de mercancías, no es de ningún modo su punto de partida.

No puede supeditarse las modalidades de integración a la economía urbana y dimensionamiento de las unidades a decisiones de estrategia fami-

liar, desconociendo cómo las condiciones de la reproducción capitalista integran, subordinan y delimitan las condiciones de funcionamiento del espacio donde operan otras formas de producción. Este es un punto que debe también ser especialmente abierto a una discusión posterior.

## UNA POSIBLE ORDENACION DE UNIDADES EN BASE A LOS CRITERIOS PROPUESTOS

El conjunto de variables elegidas para caracterizar estas unidades prescinde o sitúa de modo distinto las generalmente utilizadas para identificar el llamado sector informal de la economía (tamaño, incumplimiento de disposiciones legales, trabajo familiar, horario, instalaciones, dependencia de sistemas informales de crédito, nivel de educación, tipo de tecnología, división poco compleja del trabajo, racionalidad socio-familiar, características de la mano de obra etc.). Con ello se espera avanzar en la superación de las connotaciones relacionadas con un supuesto dualismo en la economía urbana y establecer bases para estudiar su articulación global.

En función de las variables utilizadas se puede identificar unidades productivas o de comercialización en las cuales no hay disociación de la relación capital-trabajo en el sentido ya señalado, pero presentan diferente escala de operaciones y dinamismo. Deliberadamente se prescinde de “tipologías” que realicen cortes arbitrarios de la realidad.

### *A) Tenencia y estructura del capital*

1. Unidades productivas que no tienen capital fijo o que para su formación no requieren un grado significativo de inversión previa.
2. Unidades productivas que poseen medios de producción o equipo pero no están en condiciones de innovar a esta innovación no sería rentable en las condiciones que operan.
3. Unidades que poseen medios de producción o equipo, están en condiciones de innovar pero esta innovación sólo puede orientarse:
  - a) A aumentar el stock de insumos o mercaderías de modo preponderantemente más importante que el de equipo.
  - b) A aumentar el volumen de operaciones pero sin poder disociar la relación capital-trabajo ni introducir una diferente economía de escala.

### *B) Rotación del capital*

1. Unidades en que el capital debe ir reconstituyéndose en períodos extremadamente cortos, que opera con niveles mínimos de ganancia, es poco estable y compelido frecuentemente al cambio o a la distracción de fondos con otras finalidades.
2. Unidades estables, con capital relativamente consolidado y sujeto menos aleatoriamente a las coyunturas del mercado.

### *C) Relaciones de trabajo*

#### Trabajadores empleados

1. Unidades que emplean sólo al propio productor o comerciante.
2. Unidades que utilizan mano de obra familiar no remunerada eventualmente.
3. Unidades que utilizan mano de obra familiar no remunerada de modo permanente.
4. Unidades que emplean trabajadores no familiares eventualmente.
5. Unidades que emplean trabajadores no familiares de modo permanente.

#### Modalidades de remuneración.

1. Unidades que remunera mediante acceso al consumo al trabajador o adiestramiento en el oficio.
2. Unidades que remunera mediante comisiones a producción o venta.
3. Unidades que las comisiones se combinan con una retribución salarial.
4. Unidades en que el salario pasa a ser predominante, aunque generalmente no exclusivo, como modalidad de remuneración.

#### Tiempo de trabajo

1. Unidades que funcionan sólo estacionalmente.
2. Unidades que trabajan sólo algunos días a la semana o no tienen horarios fijos.
3. Unidades productivas o de comercialización que trabajan menos de 35 horas semanales.
4. Unidades que trabajan más de 35 horas semanales.

### *D) Ingreso*

1. Unidades productivas o de comercialización cuyo ingreso no es suficiente para la satisfacción de las necesidades básicas.
2. Unidades productivas o de comercialización que permite acceder

al nivel de satisfacción de las necesidades básicas.

3. Unidades productivas o de comercialización en pequeña escala que sobrepasa el nivel de satisfacción de las necesidades básicas.

#### *D) Mercado y localización del espacio económico-social*

1. Unidades que realizan transacciones con un solo comprador o varios compradores fijos.
2. Unidades de producción y comercialización que operan en mercados competitivos y en un espacio que supone clientes de la misma zona de venta y de residencia del trabajador.
3. Unidades con clientela más amplia que la ligada a la localización espacial del establecimiento.
4. Unidades con clientela especializada y en el que el producto elaborado o vendido requiere cierto grado de adiestramiento o inversión previa.
5. Unidades productivas o de comercialización en pequeña escala que opera en diferentes mercados con traslado personal del trabajador principal y medios de transporte rudimentarios.

Quede finalmente como problema planteado el señalado anteriormente respecto a las relaciones entre las unidades de pequeña producción de mercancías y la unidad doméstica.

#### **APROXIMACION A LA IDENTIFICACION DE LAS UNIDADES DE SERVICIOS EN PEQUEÑA ESCALA**

El propósito de este artículo era simplemente fundamentar cual era el nivel de análisis conveniente para estudiar la pequeña producción de mercancías y el comercio en pequeña escala y diferenciar en base a las variables consideradas pertinentes las distintas unidades productivas existentes. En una próxima entrega se consideraran las formas de articulación con el capital.

Con relación a servicios, tal tipo de abstracción metodológica no puede justificarse ya que el ritmo de desarrollo capitalista, sin mediaciones, es lo que permite identificar las unidades y distinguir los casos de los empleos autogenerados y las actividades de refugio de aquellas que cumplen un rol más dinámico en la economía urbana. Los trabajos económicos que se ocupan de la acumulación capitalista y su efecto sobre los países dependientes (Amin, 1974, Salama 1976) por lo común consideran este problema dentro del marco general de la "terciarización" de la economía de nuestros países. Para



avanzar en este tema es necesario distinguir, por un lado, aquellas actividades que en nada se diferencian del desempleo visible y que son irrelevantes desde el punto de vista de la acumulación global. Se trata básicamente de aquellas unidades no articuladas o subordinadas al capital y que no son necesarias a éste sino como sobrepoblación relativa que presiona para mantener deprimidos los salarios generando una alta inestabilidad laboral. Se trata de "actividades de refugio" tales como lustrabotas, lavadores y cuidadores de carros, tipeadores callejeros, revendedores de entradas, etc. Por otro lado se tiene a aquellas unidades que se asocian a la existencia de la industria capitalista prestando servicios de reparación y mantenimiento. Teniendo en cuenta la expansión o reducción del peso de estas unidades en la economía urbana según las distintas etapas de la acumulación capitalista, parece pertinente distinguir las relaciones sociales establecidas en su interior de acuerdo a las variables anteriormente consideradas; como criterio auxiliar se puede recurrir a otros indicadores (de los que se prescindió para el caso de las unidades productivas y de comercio en pequeña escala) tales como instalaciones, tamaño, incumplimiento de disposiciones legales, etc.

## AVANCES POSTERIORES

En este artículo se ha incidido en las unidades de análisis pertinentes para el estudio de la pequeña producción de mercancías y el comercio en pequeña escala. Para superar el concepto de sector informal debe analizarse con rigurosidad las formas de subordinación a la acumulación capitalista, evitando el dualismo implícito en algunos estudios que señalan relaciones de complementariedad, competencia, autonomía, transacciones de bienes y servicios, etc.

La etapa siguiente requiere considerar las formas existentes de apropiación directa de plusvalor (el caso por ejemplo de las unidades de trabajo a domicilio que son provistas de insumos por la fábrica, incorporan trabajo y entregan nuevamente su producción a la industria capitalista). En otros casos este plusvalor es realizado en todas sus etapas en la fábrica y la dependencia opera en la distribución, ya sea en la hipótesis de comercialización dependiente en que la retribución se basa en comisiones, ya sea en la comercialización "independiente" en el sentido que la unidad de comercialización adquiere libremente las mercancías pero la industria le impone graves limitaciones en cuanto a cantidad, calidad, precios, mercados a los que puede acceder.

Mecanismos de distribución y ganancia intervienen también en la dependencia de las unidades con respecto a intermediarios y mayoristas, a los que frecuentemente están supeditados también para el acceso indirecto al siste-

ma financiero formal, o quizás más frecuentemente a un capital de carácter usurario suministrado por aquéllos. Se encontrarán también modalidades de renta cuando las unidades deben alquilar depósitos o instalaciones de distinto tipo. Finalmente, debe mencionarse la apropiación de plusvalor por parte de la industria capitalista cuando los asalariados adquieren sus productos de consumo en buena parte en estas unidades de producción o de comercialización.

Todo esto sugiere que debe procurarse un esfuerzo de precisión de conceptos acerca de las diversas modalidades de subordinación al capital o articulación con la acumulación capitalista de las unidades de producción y comercialización en pequeña escala. Igualmente, se precisa un diseño cuidadoso de la red de relaciones sociales establecidas y del flujo de bienes y dinero que sólo puede hacerse cabalmente una vez resuelto el problema precedente. Sólo así se pueden precisar las condiciones de mayor o menor dinamismo de estas unidades.

#### NOTA

Este artículo recoge elementos de la investigación "Pequeños Productores y Capitalismo en Lima" que al autor llevó a cabo en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica. Agradezco la participación de Romeo Grompone quien se desempeñó como asistente en la mencionada investigación.

#### BIBLIOGRAFIA

AMIN, Samir (1974) *El Desarrollo Desigual*. Barcelona, Fontanella

COURIEL, Alberto (1978) Perú: *Estrategia de Desarrollo y Grado de Satisfacción de las Necesidades Básicas*. PREALC, Documentos de Trabajo No. 127.

GERRY, Chris (1978) Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-employed, en *World Development*, Vol. 6, No. 9-10.

MAC EWEN SCOTT, Alison (1979) *Who are the Self-employed?*, en Bromley y Gerry (Eds.) *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. London, Wiley.

MALETTA, Héctor (1978) El Subempleo en el Perú, en *Apuntes*, No..8 Universidad del Pacífico, Lima.

- MANN, Susan y DICKINSON, James (1978) Obstacles to the Development of Capitalist Agriculture, en *Journal of Peasant Studies*, Vol. 5, No. 4.
- MARSHALL, Adriana (1979) *El Costo de la Reproducción de la Fuerza de Trabajo. Reflexiones acerca de su Estudio Empírico.* (Mimeo) FLACSO
- RACZYNSKI, Dagmar (1977) *El Sector Informal Urbano: Interrogantes y Controversias.* PREALC, Investigaciones sobre Empleo No. 3.
- SALAMA, Pierre (1976) *El Proceso de Subdesarrollo.* México, Era
- SANTOS, Milton (1976) Articulación of Modes of Production and the Two Circuits of Urban Economy: Wholesalers in Lima, en *Pacific Viewpoint*, Vol. 6 No. 3.
- SANTOS, Milton (1979) *The Shared Space. The Two Circuits of Urban Economy in Underdeveloped Countries.* London, Methuen.
- SETHURAMAN, S.V. (1976) The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy, en *International Labour Review*, Vol. 114, No. 1
- (1981) *The Urban Informal Sector in Developing Countries.* International Labour Office, Geneva.
- SOUZA, Paulo y Tokman, Víctor (1976) (1976) El Sector Informal Urbano, en CLACSO, *El Empleo en América Latina.* México, Siglo XXI.
- WENDORFF, Carlos (1979) *La Economía Urbana y el Estudio del llamado Sector Informal en las Ciudades de América Latina* (Mimeo) CEDAL-Universidad de San José, Costa Rica.
- (1982) El Trabajo en el Sector Informal Urbano (Mimeo) CISEPA, Universidad Católica del Perú.