

J. P. Pérez Sáinz
Peter C. Meir
Sabine Fischer
Alan Middleton
Fabio Villalobos
Oswaldo Albornoz P.
Winston Moore Casanovas
Leopoldo Allub
Marco A. Michel
Erika Silva
Iván Irigoyen Mulen
Alejandro Moreano

Rafael Quintero
Renè Zavaleta
Segundo Moreno
Mishy Lesser
José Bengoa
Roberto Mizrahi
Manuel Agustín Aguirre

**NUMERO
DOBLE**

**REVISTA
CIENCIAS
SOCIALES**

15
16

volumen V-1984

DIRECTOR: Rafael Quintero

CONSEJO EDITORIAL: Gonzalo Abad, Oswaldo Albornoz, Iliana Almeida, Enrique Ayala, Luis Barriga, Amparo Carrión, Adrián Carrasco, Alfredo Castillo, Diego Carrión, Agustín Cueva, Martha de Diago, Esteban del Campo, Manuel Chiriboga, Bolívar Echeverría, Xavier Garaicoa, Daniel Granda, Andrés Guerrero, Nicanor Jácome, Juan Manguashca, Pablo Mariñez, Manuel Medina Castro, Enzo Mella, Manuel Miño, Alejandro Moreano, Segundo Moreno, Ruth Moya, Elías Muñoz, Gonzalo Muñoz, Miguel Murmis, Lautaro Ojeda, Oswaldo Barsky, Simón Pachano, Françoise Perus, Arturo Roig, Napoleón Saltos, Erika Silva, César Verduga.

CORRESPONSALES: Eduardo Archeti (Países Escandinavos), Eduardo Serrano (Cuba), Luis Borchies (Suecia), Fernando Ossandón (Perú), CESEDE (Francia), Raúl Iriarte (Chile), Daniel Camacho (Costa Rica), Mario Posas (Honduras), Percy R. Vega (Guatemala), Raúl Leis (Panamá), Angel Quintero (Puerto Rico), Virgilio Godoy y Reyes (Nicaragua), Jean Casimir (Trinidad—Tobago), Cary Hactor (Canadá), Milagros Naval G. (Madrid), Clóvis Moura (Sao Paulo), Jeannette Kattar (Senegal), M. Cristina Cordero (Australia), Pablo Estrella (Cuenca), Rubén Calderón (Machala), Liiza North (Toronto), Marco Antonio Michel (México, D.F.), Carlos Ojeda Sanmartín (Esmeraldas).

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA
ESCUELA DE SOCIOLOGIA**

DECANO DE LA FACULTAD: Dr. César Muñoz Llerena.

**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE SOCIOLOGIA:
Dr. Gonzalo Muñoz**

Instituciones Asociadas:

**CEPLAES, CIUDAD, CIESE,
FLACSO**

REVISTA CIENCIAS SOCIALES

Revista Trimestral

**PRECIOS: Ejemplar único 150 sucres
Número doble 200 sucres**

SUSCRIPCION ANUAL (cuatro ejemplares):

Ecuador	500 sucres
Europa, Canada, México y Centroamérica	30 US Dólares **
Sudamérica	25 US Dólares **

**** Correo Aéreo**

**CANJES: Biblioteca de la Escuela de Sociología,
Universidad Central del Ecuador,
Ciudad Universitaria, Quito - Ecuador.**

**SUSCRIPCIONES: Biblioteca de la Escuela de Sociología,
Universidad Central del Ecuador. Teléfono 235430.**

**LEVANTAMIENTO DE TEXTOS: Sra. Clemencia de Ortiz
Francisco de Nates 401 e Hidalgo de Pinto,
Teléfono 450351. Quito - Ecuador.**

**DIAGRAMACION Y ARMADO: CIUDAD, Alejandro
Valdez 409, Teléfono 523647. Quito - Ecuador.**

PORTADA: Marco Vásquez

**COMUNICACIONES al DIRECTOR: Villalengua 1410,
Teléfono 453773. Quito - Ecuador.**

PEQUEÑA PRODUCCION NO CAPITALISTA, EMPRESAS CAPITALISTAS Y EL PROCESO DE ACUMULACION EN EL ECUADOR ¹

Alan Middleton ²

Traducción: Fabio Villalobos

Un aspecto importante de los debates relacionados con el 'sector informal', las 'masas marginales' y la 'pequeña producción mercantil' en las áreas urbanas del mundo subdesarrollado se ha centrado en la cuestión sobre el grado en que las actividades de las personas incluidas dentro de estas categorías constituyen un sistema independiente autónomo o se encuentran integrados al modo de producción capitalista. Este debate se ha llevado a cabo en cinco niveles interrelacionados; así es como diferentes autores se han ocupado de las relaciones sector a sector, empresa—sector, empresa—empresa, fuerza trabajo—sector y, finalmente, de las relaciones incluidas en la competencia en el mercado.

Los análisis basados en el sector informal han tendido a enfatizar la debilidad de los entrelazamientos entre los sectores formal e informal de la economía (ILO, 1972, 5; Weeks, 1975, 11; Sethuraman, 1975, 196) y, en el supuesto de que tales interrelaciones tengan un efecto positivo sobre la capacidad de acumulación y desarrollo del sector informal, recomiendan que dichas relaciones deben ser reforzadas y extendidas (ILO, 1972, 230; Weeks, 1975, 11; Sethuraman, 1975, 204).

Se ha planteado que el supuesto que está detrás de dicha recomendación asume que la interrelación entre los dos sectores es 'benigna' (Bienefield & Godfrey, 1975, 8). Sin embargo, ciertos autores han sostenido que, de hecho, las relaciones que existen son explotativas por lo que plantean que las actividades informales se encuentran "íntimamente entrelazadas con aquellas del así llamado 'sector formal'" (Leys, 1973, 426).

Se dice que las pequeñas empresas generan bienes y servicios a bajos precios los cuales son utilizados como insumos de los grandes productores, los cuales de allí obtienen los beneficios más elevados posibles (ver también Leys, 1975, 267; Bienefield & Godfrey, 1978, 24). Además, dichas actividades producen bienes y servicios baratos para el consumo de la fuerza de trabajo lo cual es rentable para el sector formal y además les permite a los trabajadores vivir con bajos salarios (Leys, 1973, 426). Como resultado de lo anterior, el sector informal es "parte de un amplio rango de actividades de bajo beneficio que generan excedentes para que sean apropiados por los dueños del capital y los compradores" (Ibid, 426). De acuerdo a este concepto, el incremento de las interrelaciones lleva solamente a extender de manera más difundida la explotación (Ibid, 428).

Los pequeños productores dependen de los capitalistas en relación a sus materias primas, herramientas y maquinaria, en tanto que los pequeños comerciantes están ligados verticalmente a los capitalistas que proveen los artículos que ellos revenden. En dichas transacciones se dice el 'sector informal' que paga precios más elevados que el sector formal por sus insumos y que, además, obtienen menores precios por su producción. Por lo tanto, se considera que dichos entrelazamientos funcionan en contra del sector informal a través del mecanismo del sistema de precios.

Se argumenta también que el sector informal se relaciona con el formal al jugar el primero un papel de un 'ejército industrial de reserva', fijando de esta manera el precio de

la oferta de trabajo del sector formal (Bienefield & Godfrey, 1978, 23–24). Por su parte, Quijano (1974, 418–420), plantea que aunque la 'fuerza de trabajo marginalizada' asuma el rol de ejército industrial de reserva para el capitalismo competitivo intermedio, es simplemente un exceso para el sector hegemónico de elevada tecnología (capital monopolista).

Finalmente, Bienefield & Godfrey plantean que el sector informal solo abastece a mercados residuales, en los cuales las grandes empresas no están interesadas; pero en la medida que el capitalismo se desarrolle estas últimas se harán cargo de dicho mercado (Bienefield & Godfrey, 1975, 8). En cualquier caso, siempre que el sector informal esté en competencia con el sector formal, el primero es el que está en desventaja. Ellos plantean que, en la medida que el mercado se expanda, las economías de escala modificarán las ventajas de costos en favor del sector formal, siendo este último el que está en condiciones de modificar las necesidades de los consumidores en su propio interés. Además, el crecimiento del individualismo y del consumismo puede modificar las ventajas de la diferenciación de productos también en favor del sector formal.

Los diferentes niveles o articulaciones entre la producción capitalista y la pequeña producción han, por tanto, permitido a los diferentes autores plantear puntos de partida distintos pero además relevantes. En este ensayo nos concentraremos en el problema de los entrelazamientos directos entre los pequeños productores con el aparato económico en su conjunto, tanto a través del proceso de compra de sus herramientas y materias primas como del de venta de sus productos o de su trabajo. Nuestra primera preocupación no se orienta a aportar ni a prolongar el debate acerca de si dichas relaciones son 'explotativas' o 'benignas' sino más bien a preguntarnos acerca de la extensión de dichas interrelaciones y qué implicaciones tiene ello para la acumulación de capital de los pequeños productores en economías periféricas. Si se puede dar algunas luces sobre dichas cuestiones es posible a partir de allí evaluar la relevancia de ciertas políticas destinadas a

actuar sobre dichos entrelazamientos. Nuestra visión es que los autores que han subrayado el carácter explotativo del entrelazamiento han sobreestimado la extensión de estos últimos. También creemos que en ambas corrientes del debate, la naturaleza de la interrelación y su relevancia para la acumulación de capital han sido mal entendidas, siendo una de las consecuencias de ello que las políticas que han planteado su expansión general han sido irrelevantes, excepto para un pequeño número de productores. Además, el efecto de tales políticas para aquellos que han sido relevantes no son las que sus proponentes asumen.

Le Brun & Gerry (1975, 30), plantean que 'todos los pequeños productores se encuentran subordinados al capital a través del mercado, tanto en sus entrelazamientos hacia atrás (materiales y equipos) como en sus entrelazamientos hacia adelante'. Ellos plantean que allí opera una mayor transferencia de valor de la pequeña producción (donde la composición de capital es baja) hacia el modo de producción capitalista (donde ésta es elevada). Aquí nos proponemos investigar acerca de la extensión de dichos entrelazamientos entre los pequeños productores de Quito para, a partir de allí, evaluar la significación teórica que se le pueda atribuir a dichas interrelaciones. En primer término nos preocuparemos de los 'entrelazamientos hacia atrás', esto es en la dependencia de los pequeños productores, de la producción y distribución capitalista para sus insumos; posteriormente a través de los 'entrelazamientos hacia adelante', consideraremos la subordinación del trabajo de las empresas no capitalistas a las empresas capitalistas.

La información se deriva de 273 encuestas a pequeños industriales y comerciantes llevadas a cabo en tres áreas de Quito. Dichas áreas fueron seleccionadas después de consultas con funcionarios de la Junta Nacional de Planificación (hoy CONADE) que conocían las características de la ciudad y que además estaban interesados en el problema del desarrollo de la pequeña producción. Una vez que todas las pequeñas empresas del área habían sido detectadas éstas fueron seleccionadas en base a la técnica de mues-

treo estratificada. De un total de 4.181 establecimientos con menos de 7 empleados y en los cuales el propietario se encontraba directamente involucrado en el proceso de producción o distribución fueron seleccionadas 300 para la realización de una entrevista, consistiendo la muestra final en 192 pequeños productores y 81 comerciantes³.

La mayoría de las pequeñas empresas en cuestión operaban sobre la base de una persona, o, con el trabajo de los miembros de la familia del propietario (43 por ciento y 17 por ciento respectivamente) y un 40 por ciento empleaba trabajo asalariado. Sin embargo, los asalariados constituían el mayor grupo de aquellos que se encontraban trabajando en la pequeña producción, estando acogidos a relaciones de producción asalariadas el 62 por ciento de la población. El porcentaje de migrantes es similar al encontrado para la ciudad como conjunto (62 por ciento) en tanto que los propietarios eran predominantemente hombres (88 por ciento). Ellos además eran, en general, mayores que la población en edad de trabajar y era poco probable encontrar que tuvieran educación secundaria o universitaria⁴.

Más de la mitad de las empresas se encontraban ubicadas dentro de la casa de los propietarios y el 70 por ciento estaban en el mismo edificio. Como veremos, muy pocos talleres tenían maquinaria, y en los casos en que tuvieran, ésta era anticuada y peligrosa tanto para aquellos que las operaban como para los que vivían alrededor de ellas. En

términos generales, se puede decir que las actividades a que se dedicaban estos talleres eran: confección de vestuario (25 por ciento), manufactura de calzado (21 por ciento), talleres y reparación mecánica (15 por ciento), carpintería (14 por ciento), joyería (6 por ciento), imprentas (4 por ciento), trabajos en vidrio, piedra o mármol (2 por ciento) y una variedad de otras actividades que iban desde panaderías hasta la fabricación de alfombras y espermas (14 por ciento). Pero veamos primero los entrelazamientos hacia atrás.

1. SUBORDINACION Y ENTRELAZAMIENTO HACIA ATRAS

a) Compra de materias primas

En el proceso de compra de materiales una parte de la inversión del pequeño productor pasa al capitalista industrial que produce las materias primas y otra pasa al comerciante que le vende su producto al pequeño productor. En nuestra muestra, el 3 por ciento de los productores no compraba ninguna materia prima, éstos utilizaban ya sea materiales descartados o confiaban en algún subcontratista que solamente compraba la fuerza de trabajo del productor. De aquellos que compraban materias primas, el 57 por ciento lo hacía en grandes establecimientos comerciales, el 47 por ciento compraba en pequeños establecimientos comerciales y el 6 por ciento compraba ya sea a los productores directamente o a otros abastecedores⁵ (ver cuadro 1).

CUADRO 1
PROCEDENCIA DE LAS MATERIAS PRIMAS, SEGUN EL TIPO DE VENDEDOR

	Número de menciones	Porcentajes de menciones	Porcentaje mencionado por las diferentes fuentes
Pequeños Comerciantes	86	42,4	46,4
Capital Comercial en Gran Escala	106	51,7	57,3
Productores y Otros	12	5,9	6,4
TOTAL	204	100,0	

Esto significa que, en la mayoría de los casos, una proporción de la inversión de la pequeña industria en materias primas pasa directamente a los grandes comerciantes o al capital industrial, y que esta fracción contribuye muy poco al crecimiento del pequeño comercio. Por otra parte, dado que el 47 por ciento de los pequeños productores compran materias primas en establecimientos comerciales pequeños, una parte importante de la inversión de los pequeños industriales genera ingresos dentro de la esfera de la pequeña (petty) circulación ⁶.

b) La compra de herramientas y maquinarias

Del mismo modo que para las materias primas, una parte de la reinversión por parte de los pequeños productores pasa a los productores capitalistas de bienes de capital y una parte pasa a través de los intermediarios que venden dichas herramientas y maquinarias. En Quito, el 12 por ciento de los pequeños productores no compran herramientas

manuales. En dichos casos, las herramientas utilizadas han sido repartidas entre la familia y manufacturadas por los mismos productores, a veces utilizando materiales descartados, y en otras, incluso, los productores trabajan sin herramientas ⁷.

Para aquellos que compran sus herramientas, la importancia relativa de los abastecedores no capitalistas es mayor que para el caso de la compra de materias primas (ver cuadro 2). Mientras que en este caso el porcentaje que se compra al pequeño capital comercial es similar (48 por ciento), el porcentaje que se compra al gran capital comercial es reducido (43 por ciento en este caso contra el 57 por ciento para el caso de las materias primas). La diferencia puede ser explicada por una reducción en la diversidad de las fuentes de abastecimiento (los productores rara vez mencionaban dos o más orígenes) y, por otro lado, por el incremento en la importancia de la categoría 'productores y otros' (12 por ciento); sin embargo, desglosando esta última categoría, el 4 por ciento declaró que ellos compraban directamente del productor y el

CUADRO 2

PROCEDENCIA DE LAS HERRAMIENTAS MANUALES, ELECTRICAS Y DE LA MAQUINARIA, SEGUN EL TIPO DE VENDEDOR

	Herramientas Manuales (1)		Herramientas Manuales Eléctricas (2)		Maquinaria (3)	
	Número de menciones	Porcentaje de empresas	Número de menciones	Porcentaje de empresas	Número de menciones	Porcentaje de empresas
Pequeños Comerciantes	80	47,9	18	25,0	11	36,7
Gran Capital Comercial	71	42,5	46	63,9	24	80,0
Productores y Otros	20	12,0	9	12,5	6	20,0
TOTAL	171	—	73	—	41	—

(1) Había 22 empresas (el 12 por ciento de 189) que no compraba herramientas manuales.

(2) Había 117 empresas (el 62 por ciento de 189) que no compraba herramientas manuales eléctricas.

(3) Había 159 empresas (el 84 por ciento de 189) que no compraba maquinarias.

7 por ciento mencionó otras fuentes (entre las que se incluían compras de segunda mano y robos). Al reagrupar dicha información tenemos que el 47 por ciento compraba herramientas en el sector capitalista en tanto que el 53 por ciento mencionó fuentes 'informales'.

Excepto para la categoría 'otros', los beneficiarios últimos de estas inversiones son, por supuesto, los productores capitalistas de herramientas; pero, en este caso, dado que estas pasan por intermediarios no capitalistas, una buena parte del ingreso reinvertido por los productores no-capitalistas es retenido en ese sector de la economía, contribuyendo de esta manera a la reproducción y acumulación de pequeñas empresas comerciales.

Con respecto a la compra de herramientas manuales eléctricas y maquinaria pesada, por supuesto que la situación es bastante diferente; el 62 por ciento de la muestra no utilizaba maquinaria eléctrica y el 84 por ciento no utilizaba maquinaria pesada. De aquellos que realizaban este tipo de inversión de capital, alrededor del 64 por ciento de los compradores de herramientas manuales eléctricas y el 80 por ciento de aquellos que compraban maquinaria pesada utilizaban como abastecedores a grandes comerciantes. Alrededor del 25 por ciento de los compradores de herramientas manuales eléctricas y el 37 por ciento de los que utilizaban maquinarias las compraban a través de pequeños comerciantes, en tanto que el 13 por ciento de los primeros y el 20 por ciento de estos últimos lo hacían de los productores u otras fuentes. Había una gran diversidad de fuentes para aquellos que compraban maquinarias, y esto se debía fundamentalmente a la importancia de los pequeños vendedores de maquinaria tanto antigua como de segunda mano.

Por tanto, y como era de esperar, en el caso de este tipo de inversión de capital, la importancia del gran capital comercial era mucho mayor que para las compras de herramientas manuales. El pequeño capital comercial no puede realizar el tipo de inversión requerido para almacenar maquinaria pesada. Esto significa que, en la medida que la inversión realizada por el pequeño productor se incrementa, menor es la importancia relativa de la contribución que está haciendo al sector no-capitalista de la economía. Sin embargo, para la pequeña minoría que invierte en maquinaria los pequeños comerciantes en maquinaria de segunda mano (usualmente anticuada) son una fuente de abastecimiento importante.

Si para los pequeños productores fuera posible entrar en una fase de desarrollo sostenido (a través de la inversión de capital en nuevos equipos), esto podría tener un efecto adverso sobre el sector comercial no-capitalista. En tanto que no sólo es probable que los grandes productores se basen en grandes proveedores para la compra de insumos de capital también debemos esperar que tenderán a comprar sus herramientas manuales directamente en los proveedores al por mayor o en los propios productores. La inversión en nuevas maquinarias, ahorradoras de mano de obra, no significará solamente el reemplazo de trabajo en la producción sino también en la esfera del comercio.

c) La transferencia de valor en la compra de herramientas y materias primas

Se ha sugerido que basándose en el sector 'formal' o capitalista para la provisión de sus materias primas y/o materiales una parte del valor generado por el sector informal se transfiere al sector capitalista. Sin embargo,

este argumento neo-marxista acerca de la transferencia de valor aparece, inconsistente con el propio análisis de Marx en relación a la creación de valor y al proceso de reproducción.

En primer lugar, el comerciante a través del proceso de venta, no está creando un excedente; argumentar lo contrario sería contradecir la concepción de Marx acerca del papel del capital mercantil. Para él, el capital mercantil era simplemente capital funcionando en la esfera de la circulación (Marx, 1967, III, 279). Es la proporción del capital total que debe circular continuamente en el mercado como medio de compra para mantener de esta manera la continuidad del proceso de reproducción (Ibíd, 278). A través de la circulación, tienen lugar cambios en la forma de una masa de valor, pero no se produce ningún valor en el proceso de circulación y por tanto no hay valor 'excedente' (Ibid. 297).

Si lo que se está planteando es que el valor creado por el productor del 'sector informal' se transfiere a las manos del comerciante, también se estaría en contra de la teoría de Marx. Este nos dice: 'Si se genera un valor excedente en la venta de un producto es sólo porque ésta ya existía en él' (Ibíd, 279). Esto es, que cuando el comerciante vende sus materias primas (telas, cuero, etc.), o las herramientas a un pequeño productor para su transformación posterior en otra mercancía, está realizando una parte del total del valor excedente derivado del trabajo contenido en aquellas materias primas y herramientas. Esto no es un proceso de transferencia de valor de un pequeño productor al comerciante sino del productor manufacturero de la mercancía al comerciante. Cuando el pequeño productor compra insumos le permite al capitalista industrial realizar el valor excedente incorporado en las mercancías que, entonces, reingresarán al proceso de producción. Si el trabajo que produjo la mercancía proviene de una empresa capitalista 'formal', el hecho de que los comerciantes que venden materias primas o herramientas sean pequeños o pertenecientes al sector informal nos permitirá medir de alguna manera el flujo de valor desde el sector 'formal' al informal', y no a la

inversa. La transferencia de dinero (a diferencia del valor) del pequeño productor al pequeño comerciante, del mayorista al productor, son dependientes del flujo de valor que se verifica en la dirección opuesta en su proceso de realización.

Con respecto a la producción y distribución capitalista, Marx argumenta que 'el capital mercantil realiza beneficios solamente cuando toda la generación de plusvalía o beneficio, no ha sido realizada totalmente en el precio cobrado por las mercancías por el capitalista industrial. El precio de venta del comerciante excede de esta manera el precio de compra no porque el primero excede al valor total sino porque este último se encuentra por debajo de su valor' (Ibíd, 286).

Así, cuando el negociante no-capitalista actúa como un intermediario, proveyendo herramientas y materias primas al pequeño productor, el valor está siendo transferido del capitalista industrial hacia el pequeño comerciante y no desde el pequeño productor no-capitalista hacia el negociante⁸. De otra manera deberíamos esperar una transferencia de valor de los pequeños productores hacia los comerciantes y productores capitalistas cuando el trabajo u otras mercancías manufacturadas por el pequeño productor son comprados para su reventa o reincorporación al proceso de producción.

2. SUBORDINACION Y ENTRELAZAMIENTOS 'HACIA ADELANTE'

a) La subordinación del trabajo al capital industrial y comercial

El trabajo de los pequeños productores puede ser subordinado al gran capital mediante una variedad de formas; siendo las comunes la 'subcontratación', el 'contrato directo' y el buying-up*. En el caso del 'subcontrato' el trabajo se subordina al capital industrial; en el contrato directo puede ser utilizado tanto por el capital industrial;

* Literalmente acaparar, pero el autor se refiere a los intermediarios que contratan toda la producción de una pequeña empresa, la cual posteriormente es revendida (N. del T.).

comercial o financiero en tanto que en el *buying-up* el pequeño industrial queda sujeto al capital comercial. El subcontrato implica el uso de tiempo de trabajo (directo y acumulado) de un pequeño productor por otro mayor en la producción de todas o parte de los bienes consumidos por una tercera parte. El que subcontrata puede proveer todas o parte de las materias primas y los detalles acerca del producto terminado quedan especificados antes de que el trabajo comience. En el contrato directo, ya sea el productor, el comerciante o el financista, compra el tiempo de trabajo del pequeño productor porque también es el consumidor directo del producto generado por dicho tiempo de trabajo. El pequeño productor proveerá también las materias primas y, de nuevo, los detalles del producto terminado serán acordados antes de que el trabajo comience. En el *buying-up* las mercancías de los pequeños productores son compradas en su totalidad para ser revendidas a un tercero; en este caso el productor entrega las materias primas y los detalles del producto quedan a su arbitrio.

Históricamente estas formas de subordinación del trabajo al capital aparecieron en las primeras etapas de la producción capitalista con la expansión de la producción mercantil; sin embargo, no es claro cual es su importancia en las diferentes etapas del desarrollo. Donde aparecen el subcontrato y el *buying-up* éstas son inmediatamente visibles ya que ellas no son parte importante del capitalismo industrial del mundo desarrollado⁹ y porque ellas no calzan directamente en las dicotomías 'tradicional-moderno' o 'formal-informal'. En tanto que, en lo fundamental, ellas pertenecen a la historia de los países desarrollados, al mismo tiempo implican relaciones entre dos partes de un modelo dual aplicado a los países en desarrollo, ello más que caer en alguna de las categorías de dicha dualidad.

El 87 por ciento de los pequeños productores quiteños producían fundamentalmente para individuos y el 80 por ciento producían solamente para individuos antes que para comerciantes u otros productores; el 75 por ciento producía fundamentalmente para clientes que realizaban órdenes espe-

cíficas, un 7 por ciento adicional producía para individuos que compraban los productos terminados y un 5 por ciento producía indistintamente para cualquiera de éstos. Esto es, hay muy poca evidencia de subordinación de la fuerza de trabajo de la pequeña manufactura al gran capital.

El crecimiento de las anteriores formas de subordinación depende del restringido acceso al mercado urbano, y por tanto, podríamos esperar que fueran predominantes en la manufactura rural y en ciertas áreas periféricas de la ciudad. Sin embargo, no deberíamos esperar que estuvieran muy difundidas en los grandes centros urbanos de las economías periféricas. No obstante, la misma existencia del *buying-up*, el 'subcontrato' y el 'contrato directo' requiere que dediquemos cierta atención a los procesos de trabajo involucrados, puesto que cada uno implica una relación diferente entre las formas de producción y distribución capitalistas y no-capitalistas.

b) La subordinación al capital comercial: el *buying-up*

El hecho de que el 87 por ciento de los pequeños productores produzcan principalmente para vender directamente a los consumidores mientras que solamente el 13 por ciento le vende a intermediarios, significa que el *buying-up* está poco desarrollado en Quito. Sin embargo, a través de las distintas actividades se observa algunas diferencias. De aquellas que producen medios de subsistencia (sastres, zapateros y carpinteros), el 15 por ciento produce para intermediarios, en tanto que las que producen u ofrecen el tipo de trabajo que solo puede ser utilizado como insumo de la producción (mecánicos, pintores, rotuladores e imprenteros) en solamente tres casos se encontró que sus clientes más importantes eran los intermediarios. Dentro del grupo de productores de artículos de subsistencia se observó algunas diferencias que, a su vez, están relacionadas con el desarrollo de la producción capitalista en cada una de las actividades. El 86 por ciento de los sastres y de las modistas producían a pe-

dido, en tanto que esta proporción era de 60 por ciento para los zapateros y de 44 por ciento para los carpinteros.

El que sólo el 7 por ciento de los sastres y modistas produzcan para intermediarios se relaciona con el hecho de que en Quito habían tres fuentes de abastecimiento de ropas, las cuales tenían sus propios canales de comercialización. Estaba la producción fabril que se distribuía al mercado a través de grandes y, ocasionalmente, pequeñas empresas. Hay también un mercado negro muy importante, especialmente en telas traídas de contrabando desde Colombia donde el precio de fábrica del vestuario es mucho menor que en el Ecuador. El contrabando de dichas telas se realiza a gran escala; sin embargo, su distribución es esencialmente en pequeña escala, siendo de importancia especial uno de los mercados de la ciudad. Finalmente, tenemos la producción en pequeña escala, la cual es realizada fundamentalmente a pedido, por lo que los productos van directamente al consumidor.

Por otro lado, la producción fabril de zapatos durante la época de nuestra encuesta, era de poca importancia. La escala de comercialización estaba relacionada con la escala de producción pero una parte del mercado estaba controlada por el capital comercial, relativamente pequeño, del centro de la ciudad. El contrabando de zapatos desde Colombia también existe, pero lo más importante es que con el bajo desarrollo de la producción fabril ha habido muy poca diversificación del comercio. Por el contrario, a medida que se incrementa la importancia de la producción fabril es posible esperar tal división, con la pequeña producción reservada crecientemente para los clientes individuales que requieren el artículo o su reparación.

En el caso de los carpinteros, el 26 por ciento produce fundamentalmente para intermediarios y otra proporción equivalente produce para individuos que demandan los artículos terminados. Esta es la actividad donde la producción mercantil está más desarrollada y por tanto es la más dependiente del capital comercial y en la cual los subcontratos son más importantes. Los carpinteros tienen organizada una cooperativa de ventas que opera en uno de los mercados de la ciudad dos días a la semana, lo cual explica la importancia relativa de esta categoría de productores, cuyos clientes más importantes son individuos que compran artículos ya terminados. Nuevamente encontramos que el mercado se segmenta, la producción de los pequeños productores en cuestión consiste principalmente en muebles baratos para el mercado de bajos ingresos, aun cuando existe también la producción artesanal de fina calidad, que está destinada a sectores de ingresos elevados. El mercado para la clase media está provisto en su mayoría por la creciente producción fabril de muebles. Con el desarrollo de la producción mercantil el papel del intermediario se ha convertido en más importante, pero dado que estamos interesados en descubrir las relaciones que existen entre las unidades de producción capitalistas y no-capitalistas, trataremos de determinar quiénes son estos intermediarios.

En primer lugar ellos no son grandes comerciantes. Sólo el 15 por ciento de los pequeños productores que producían para intermediarios (sea este el principal destinatario o no) vendían sus artículos a grandes comerciantes; por otro lado, el 55 por ciento vendía a pequeños comerciantes y un 30 por ciento adicional a otros intermediarios artesanos (Cuadro 3).

CUADRO 3
PRODUCCION DESTINADA A INTERMEDIARIOS

Tipo de Intermediarios	Número	Porcentajes
Otros artesanos	12	30,4
Comerciantes mayoristas	6	14,6
Pequeños comerciantes	21	55,0
TOTAL	38	100,0

Mientras que los productores de artículos de subsistencia tendían a basarse más en los comerciantes para la venta de sus artículos, éstos dependían de otras pequeñas empresas que pueden ser consideradas como parte del 'sector informal' o, alternativamente, le vendían a otros pequeños productores que podrían estar en un proceso de conversión a la situación de 'buying-up'. Que solamente el 15 por ciento de los pequeños productores que produjeran para los intermediarios lo hicieran para los grandes comerciantes significa que sólo el 3 por ciento del universo en estudio se basaba en este tipo de canales para la venta de sus productos.

Por tanto, lo que se puede observar en Quito es que, mediante este mecanismo, los entrelazamientos 'hacia adelante' con el sector capitalista o con el 'sector formal' son muy débiles. Por tanto la hipótesis de que los pequeños productores dependen de los comerciantes capitalistas para la venta de sus productos debería ser rechazada; en consecuencia, la afirmación de que la transferencia de valor de los pequeños productores urbanos hacia el sector capitalista a través de la comercialización de sus productos es importante o es un factor explicativo de las condiciones de empobrecimiento de los pequeños productores, también debería ser rechazada.

c) Subcontratación y contratación directa

Hemos visto que el 30 por ciento de los productores que venden sus productos a los intermediarios le venden también a otros pequeños productores, los cuales a su vez revenden estos productos como productos terminados o los incorporan a su propia producción como artículos parcialmente terminados. En el desarrollo del capitalismo incipiente los comerciantes aparecieron de los pequeños productores y el punto más alto de la subordinación de los pequeños productores al capital comercial se daba cuando este último reingresaba al proceso de producción a través de la provisión de materias primas en las que trabajaba el pequeño productor. En dicha situación se realizaba el pago por piezas (Lenin, 1974, 317).

En la última etapa del desarrollo capitalista el capital comercial actuó asociado a la manufactura, organizando la industria capitalista doméstica en escala masiva. La esencia de lo que aquí se ha definido como subcontratación es la coexistencia de producción fabril y doméstica en una misma rama de la industria, con la división del trabajo extendiéndose a ambas producciones¹⁰.

En la Europa del siglo XIX, la industria doméstica sobrevivió en su forma organizacional pero al mismo tiempo fue absorbida por la gran industria, de tal manera que la pequeña producción proveía parte de los insumos para la gran producción. Esta organización del proceso productivo fue especialmente importante en la industria textil pero también se podía encontrar en la zapatería y carpintería¹¹. Se ha planteado que ésta es una parte orgánica del desarrollo del capitalismo; sin embargo, dado el actual desarrollo de las fuerzas productivas a nivel mundial éste pareciera no ser un aspecto especialmente relevante del desarrollo del capitalismo actual. Además, es más probable que los pequeños productores sean dependientes del gran capital en aquellas actividades donde el trabajo del pequeño productor produce un artículo que finalmente no forma parte de los artículos producidos por la gran empresa. En nuestra muestra encontramos que el 86 por ciento de los productores declararon que nunca habían trabajado para grandes empresas, en tanto que un 11 por ciento declararon que a veces lo hacían (menos de una vez al mes) y que sólo el 3 por ciento lo hacía a menudo (esto es, más de una vez al mes). (cuadro 4).

Lo anterior nos sugiere que la afirmación acerca de que las actividades informales están 'íntimamente' ligadas con el sector formal a través de la oferta de bienes y servicios a bajos precios, los cuales son utilizados como insumos en la industria capitalista, no puede ser aplicado en nuestro caso. A través de dicho mecanismo los pequeños productores como conjunto, contribuyen muy poco a la obtención de beneficios capitalistas y por tanto a la acumulación, por ello es que uno se sorprende frente a la ausencia de rela-

CUADRO 4
GRADO EN EL CUAL LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES TRABAJAN
PARA LA EMPRESA CAPITALISTA

	Número	Porcentaje
A menudo	5	2,7
A veces	20	10,8
Nunca	160	86,5
TOTAL	185	100,00

ciones de subcontratación en Quito.

Sin embargo sería importante enfatizar en este punto lo que consideramos una importante distinción entre dos tipos de manufactura. Esta se basa en el hecho de si la mercancía producida debe ser consumida directamente por el comprador o si dicha mercancía reingresa al proceso de reproducción como un insumo para una nueva etapa de la producción.

La heterogeneidad dentro de la pequeña manufactura puede estructurarse a dos niveles. Por un lado puede expresarse en términos de la Clasificación Uniforme de las Naciones Unidas para los pequeños productores (sastres, modistas, sombrereros, zapateros, trabajadores del cuero, etc.; mueblistas, trabajadores de la madera, etc.; trabajadores de metales, mecánicos, etc.; pintores, rotuladores, etc.; joyeros, relojeros, etc.; imprenteros, fotógrafos, etc.; otros). Por otro lado, estas actividades pueden ser reagrupadas entre aquellos que producen principalmente medios de producción (aquellos cuyo producto reingresa al proceso de producción), los que producen medios de subsistencia (cuyo producto es consumido directamente) y los productores de artículos de lujo (los cuales no reingresan al proceso de reproducción). Estos, de acuerdo con Marx, son los departamentos de producción I y II¹², y el departamento III identificado por Mandel (1975) (Ver diagrama 1).

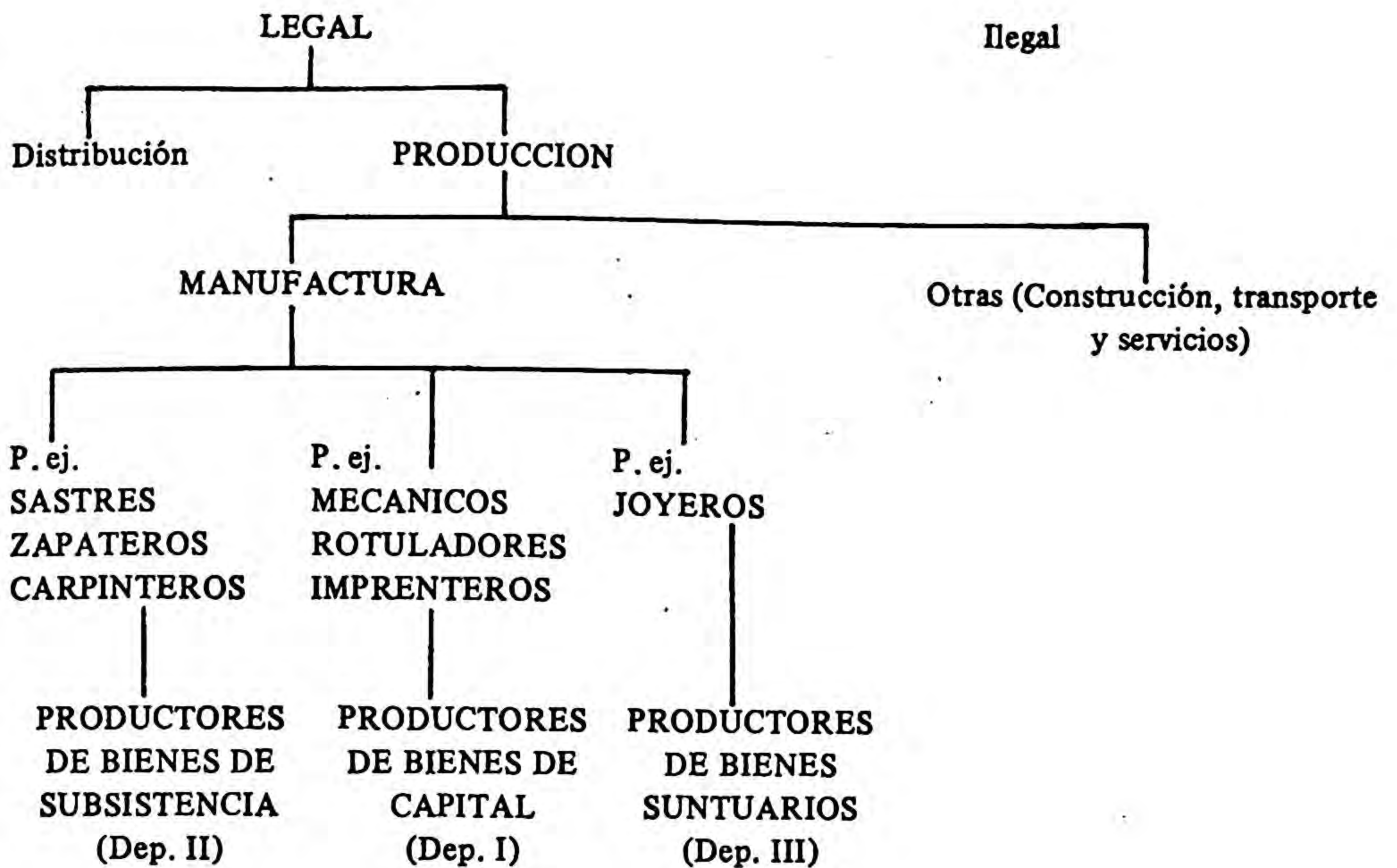
Los productores de medios de subsistencia representaban el 60 por ciento de nuestro universo y los productores de medios de producción sólo el 20 por ciento; los joyeros y la categoría 'otros' completan el resto. En el cuadro 5 se puede ver que aquellos que

producían bienes de subsistencia y bienes de producción no tenían el mismo tipo de relaciones con las empresas capitalistas; mientras que sólo el 8 por ciento del primer grupo declaró que, aunque ocasionalmente, trabajaban para grandes productores, en los últimos dicho porcentaje alcanzaba al 36 por ciento (Cuadro 5).

Por definición lo anterior debería ser obvio, pero no obstante es significativo. La subcontratación entre los pequeños productores de medios de subsistencia no es nada importante. Por otro lado, el trabajo de los productores del departamento I no es 'subcontratación' sino más bien 'contrato directo'. Esto es, que se encuentran involucrados en la oferta de bienes y de trabajo que no se convierte en parte del producto final de las grandes empresas sino que más bien se incorporan al proceso productivo de otra manera (por ejemplo a través de las reparaciones mecánicas, la pintura y rotulación, imprentas, etc.). El proceso de trabajo de estos pequeños productores puede ser utilizado de manera creciente para expandir la industria capitalista en interés de la acumulación y riqueza de esta última. Su fuerza de trabajo es más fácilmente incorporable al sistema capitalista puesto que puede ser ofrecida a menores precios por los pequeños productores independientes (los cuales son requeridos ocasionalmente) de lo que sería si fuera obtenida por una empresa capitalista a partir de un contrato específico. La demanda por su trabajo es esporádica pero un capitalismo en expansión debiera incrementar dicha demanda.

Es más probable que este grupo de pro-

DIAGRAMA 1: ACTIVIDADES URBANAS NO-CAPITALISTAS *



* Las categorías que aparecen en letras mayúsculas son las referidas a nuestra muestra.

CUADRO 5

GRADO EN EL CUAL LOS PRODUCTORES DE MEDIOS DE SUBSISTENCIA Y LOS PRODUCTORES DE MEDIOS DE PRODUCCION TRABAJAN PARA EMPRESAS CAPITALISTAS *

	Productores de medios de subsistencia		Productores de medios de producción	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
A menudo	3	2,7	3	7,7
A veces	6	5,3	11	28,2
Nunca	104	92,0	25	64,1
TOTAL	113	100,0	39	100,0

* $\chi^2 = 19,375$, con un nivel de significación de 0,01 y 2 grados de libertad.

ductores sobreviva o se expanda que lo que sería el caso de los productores de medios de subsistencia. Deberíamos esperar su conservación y, probablemente, su expansión en términos numéricos, pero no obstante es una conservación y expansión que depende de la subordinación de sus empresas a la producción capitalista a través del mecanismo del contrato directo. Este tipo de subordinación significa que el excedente está siendo extraído por los capitalistas, lo cual inhibirá su expansión hacia unidades de producción capitalista.

El crecimiento y sobrevivencia de la subcontratación en la producción de medios de subsistencia, como una etapa en el desarrollo de la producción capitalista en la Inglaterra del siglo XIX, dependía de la ausencia de una tecnología que pudiera reemplazar al trabajo del productor doméstico a un costo menor. Sin embargo, actualmente dicha tecnología se encuentra disponible para el Tercer Mundo. Si hay un desarrollo de un mercado adecuado en tamaño, que fue la condición para el crecimiento de la subcontratación en el siglo XIX, esto elevará el precio del trabajo y de las mercancías, por lo que el capital —tanto nacional como internacional— podrá tomar inmediata ventaja de la situación. Es importante recordar que la subcontratación en la Inglaterra del siglo XIX no era un remanente tradicional del siglo anterior sino que más bien había sido el resultado del crecimiento de la industria. Esta decayó cuando fue introducida la tecnología. El hecho de que la moderna tecnología esté libremente disponible, siempre que se encuentre mercados en expansión dentro del mundo en desarrollo, sugiere una continua disolución de los productores no—capitalistas de medios de subsistencia puesto que estarán crecientemente en competencia con los productores capitalistas. En la medida que esta competencia se intensifique, deberíamos esperar que la desaparición de los pequeños productores urbanos de medios de subsistencia sea ligeramente equilibrada, en número, por los pequeños productores de medios de producción, los cuales podrían entrar en relación con las

empresas capitalistas a través de relaciones de contratos directos.

3. CONCLUSIONES

El debate acerca de que si hay muchos o pocos entrelazamientos entre los sectores 'formal' e 'informal' de la economía y la simple caracterización de éstos en términos de 'explotativo' o 'benigno' disfraza la complejidad de las relaciones de la cual no puede derivarse una estrategia de política sola y simple. Las pequeñas empresas se encuentran entrelazadas hacia atrás con productores capitalistas, tanto de herramientas como de materias primas, sin embargo estos entrelazamientos no significan una transferencia de valor de las pequeñas empresas hacia las capitalistas. Por el contrario, en el proceso de realización se transfiere de la manera inversa. Las políticas que buscan incentivar la creación de empleos en la pequeña empresa deberían proponer que tanto la pequeña como la gran manufactura compraran sus insumos de otras pequeñas empresas.

Sin embargo, los pequeños productores de medios de producción son, en términos numéricos, muy pocos. Por tanto, las políticas generales destinadas a promover las relaciones entre el 'sector informal' y las empresas capitalistas, con la esperanza de promover la acumulación de las primeras, ignoran que los productos de la mayoría de los pequeños productores son artículos de consumo y no de producción. En la medida que el mercado para los artículos de subsistencia se incrementa, las inversiones ahorradoras de capital resultarán en una creciente competencia para los pequeños productores. El desarrollo del capitalismo no viene desde abajo. El proceso de inversión desde arriba, de otros sectores de la economía o del extranjero, asegurará la continua declinación de los pequeños productores y la destrucción del empleo manufacturero. Estos puestos de trabajo no pueden mantenerse en el contexto del capitalismo en desarrollo, por lo que cualquier intento para incrementar los entrelazamientos entre los sectores mencionados es irrelevante.

El desarrollo capitalista desde arriba

puede incrementar la demanda por bienes y por trabajo esporádico que puede reingresar al proceso de producción. Pueden diseñarse políticas que incentiven la utilización de medios de producción provenientes de los pequeños productores, tanto por parte de las firmas capitalistas como por otras pequeñas firmas. No obstante, la extracción de excedente por parte de las empresas capitalistas asegurarán que las transformaciones de estas pequeñas unidades en empresas capitalistas sea, con muy pocas excepciones, imposible. Tales políticas podrían incrementar el número de pequeñas empresas con entrelazamientos hacia adelante con las empresas capitalistas, pero la lógica de la transferencia de valor y la competencia entre los pequeños productores serán poderosas fuerzas que impidan la acumulación de capital de estos pequeños productores.

NOTAS

- 1 Investigador del Departamento de Planificación Urbana y Regional de la Universidad de Glasgow, Escocia.
- 2 Este trabajo fue publicado originalmente en la Revista *Development and Change*, Vol. 12, Nº 4, Octubre, 1981.
- 3 Para una descripción más amplia ver Middleton, 1979, Apéndice I.
- 4 *Ibíd.* Capítulo 4.
- 5 Algunos productores mencionaron a más de una fuente, y el 2 por ciento compraban sus materias primas directamente a los productores.
- 6 Esta tendencia a comprar materiales de los grandes productores se ve revertida en el caso de los sastres, donde la mayoría, el 52 por ciento, compraban materiales a pequeñas empresas comerciales, en tanto que sólo el 38 por ciento compraba a las grandes empresas. Ello puede ser explicado por el hecho de que gran parte de las materias primas utilizadas por los sastres no son compradas por ellos sino que traídas por clientes para su confección. La manufactura textil en Quito es fundamentalmente de gran escala, al igual que sus canales de distribución, que a menudo, son también propiedad de los mismos productores. Los clientes, tanto de los sastres como de las modistas, compran sus telas casi exclusivamente en dicha distribuidoras, en tanto que los sastres solamente compran, como cosa usual, hilos.

- 7 Por ejemplo, los fabricantes de espermias. Estos productores utilizan como materias primas los desperdicios de los productores de espermias y los residuos que se encuentran en las iglesias.
- 8 Una excepción a esta situación es aquella en la que hay control monopólico sobre la oferta. Ver la referencia de Gerry al control que ejerce BATA sobre la oferta de cuero en el caso de Dakar (Gerry, 1974, 12-13). A menudo se argumenta que los pequeños productores tienen que pagar un precio más elevado por sus insumos debido a que tienen que comprarlos a pequeños comerciantes, pero de nuestra experiencia se deduce que los pequeños comerciantes de herramientas y materias primas, cobran los mismos precios que los grandes distribuidores de dichos bienes. Dichos comerciantes le compran a los mayoristas, comunmente a través de algún representante, con un cierto descuento, por lo que pueden vender al mismo precio; esto significa que los márgenes de beneficio de los pequeños comerciantes son menores que los de los vendedores mayoristas, quienes venden directamente al público, ya sea consumidores o productores, a través de sus propios canales. Puede que exista el caso en que haya comerciantes detallistas que vendan bienes de capital a precios que son ligeramente superiores a los de los distribuidores mayoristas. El que sean utilizados o no por los pequeños productores dependerá del valor del tiempo de trabajo de estos que es requerido para realizar la compra en uno u otro canal de distribución. Es cierto que cada productor individual no hará una decisión racional en relación al valor de su tiempo de trabajo, por lo que ésta es más bien una expresión conceptual en relación al tipo de decisión que está tomando. Los grandes productores pueden obtener el mismo tipo de descuento que los pequeños comerciantes. Así como un productor venderá su producto a un comerciante por debajo de su valor para de esta manera acelerar su proceso de reproducción, de la misma manera y por la misma razón, el comerciante al por mayor venderá su producto a empresas capitalistas o pequeños comerciantes.
- 9 Pareciera que mientras el subcontrato y el contrato directo se han mantenido como parte del capitalismo moderno, el buying-up ha desaparecido. El subcontrato se mantiene con importancia en la construcción urbana moderna en tanto que el contrato directo es aún utilizado por fabricantes y comerciantes modernos. Por ejemplo, los resortes para automóviles son producidos por empresas pequeñas, normalmente de una persona y a veces mujeres, que se encuentran diseminadas a través de la región central (Midland), mientras que empresas comerciales como Marks & Spencer, siguen utilizando trabajadores a domicilio, para el trabajo de la manufactura de vestuarios. Esta firma se encuentra actualmente investigando las posibilidades de expansión de este tipo de trabajo ca-

sero entre las mujeres asiáticas que habitan en la región central (conversación con Colin Fletcher).

- 10 Esto es, parte de la transformación de una pieza específica de materia prima es llevada a cabo en términos domésticos y otra en la fábrica.
- 11 Ver Lenin, 1974, 391—418; D. Montgomery, 1975, 45—47; Thompson, 1968, 259—364. Clapham (1929, 129) plantea que el subcontrato era la forma predominante de organización en la Inglaterra de comienzos del siglo XIX. Alrededor de 1830, el trabajador típico aún trabajaba en la pequeña unidad de producción más que en una fábrica, e incluso en la industria textil donde el capitalismo estaba más desarrollado, el trabajo accesorio aún predominaba (Thompson, 1968, 259). Thompson plantea que 'el número de empleados bajo esta forma se multiplicó varias veces entre 1780 y 1830; y muchas veces el multiplicador eran el vapor y la fábrica' (Ibid, subrayado por Thompson). Ellos eran tipos de organización complementarios, el número de trabajadores externos se multiplicó con los primeros desarrollos de la industria textil y del hierro, siendo este reemplazado por la maquinaria, 'el duro trabajo accesorio era intrínseco (de la revolución industrial) tal como lo era la producción fábril y el vapor' (Ibid, p. 289).
- 12 Marx, *El Capital*, op. cit., Vol. II, pp. 395—488. En esta sección del *Capital*, Marx se refiere a la producción de 'artículos de consumo' antes que a la de 'medios de subsistencia'. El utilizaba este último concepto en *El Capital*, Vol. I, en la discusión del proceso de circulación (ver p. 115).

BIBLIOGRAFIA

- M. Bienefeld y M. Godfrey, 'Measuring Unemployment and the Informal Sector: Some Conceptual and Statistical Problems', *IDS Bulletin*, Vol. 7, Nº 3.
- M. Bienefeld y M. Godfrey, 'Surplus Labour and Underdevelopment', *IDS Discussion Paper*, Nº 138 (September 1978).
- J. Clapham, *An Economic History of Modern Britain*, Vol. 1 (Cambridge University Press, 1929).
- ILO, *Employment Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment en Kenya*, (Geneva, ILO, 1972).
- O. Le Brun y C. Gerry, 'Petty producers and capitalism, *Review of African Political Economy*, Nº 3, (May—October, 1975), pp. 20—32.
- V. I. Lenin, *The Development of Capitalism in Russia*, (Moscow, Progress Press, 1974).
- C. Leys, 'Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya', *African Affairs*, Vol. 72, Nº 289, (1973) pp. 419—429.
- C. Leys, *Underdevelopment in Kenya*, (London, Heinemann, 1976).
- K. Marx, *Capital*, Vol. III, (New York, International Publishers, 1967).
- A. Middleton, *Poverty Production and Power: The Case of Petty Manufacturing in Ecuador*, D.Phil. Thesis, University of Sussex, 1979.
- D. Montgomery, 'The Shuttle and the Cross: Weavers and Artisans in the Kensington Riots of 1844', in P.N. Stearn and D.J. Walkowitz, (eds), *The Workers in the Industrial Revolution*, (New Brunswick, Transaction Books, 1974), pp. 44—74.
- A. Quijano, 'The Marginal Pole of the Economy and the Marginalised Labour Force', *Economy and Society*, Vol. 3, Nº 4 (1974), pp. 393—428.
- S. V. Sthuranam, 'Urbanization and Employment in Djakarta', WEP, *Urbanization and Employment Research Programme Working Paper*, Nº 6, (Geneva, ILO, 1975).
- E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class*, (Hardmondsworth, Penguin, 1968).
- J. Weeks, 'Policies for expanding employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies', *International Labour Review*, Nº 111, (1975), pp. 1—13.