

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



El papel del trabajo familiar no remunerado en microempresas en el Perú
Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Bachiller en
Ciencias Sociales con mención en Sociología que presenta:

Joe Fabian Palacios Heredia

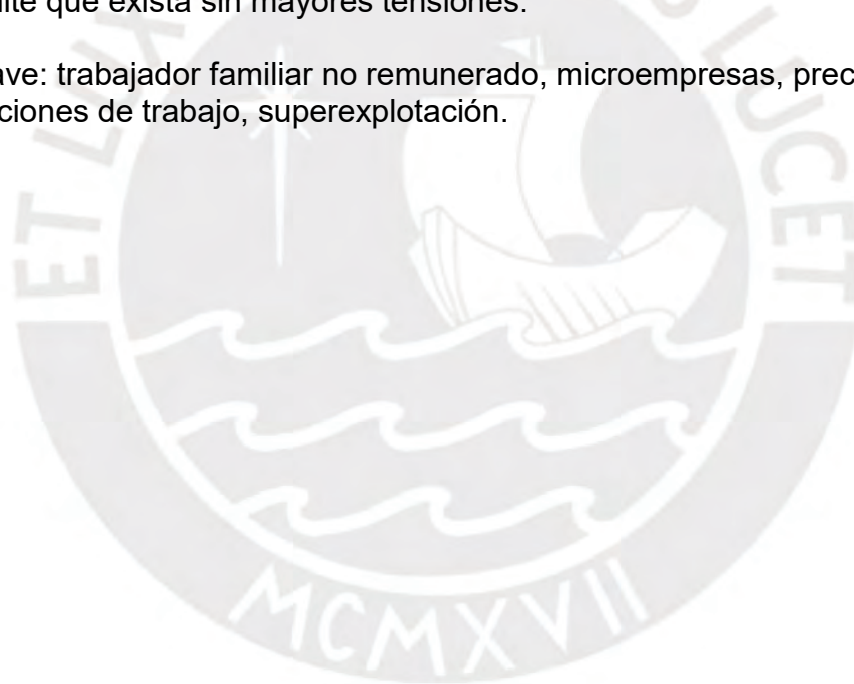
Asesor:
Jan Lust

Lima, 2021

Resumen

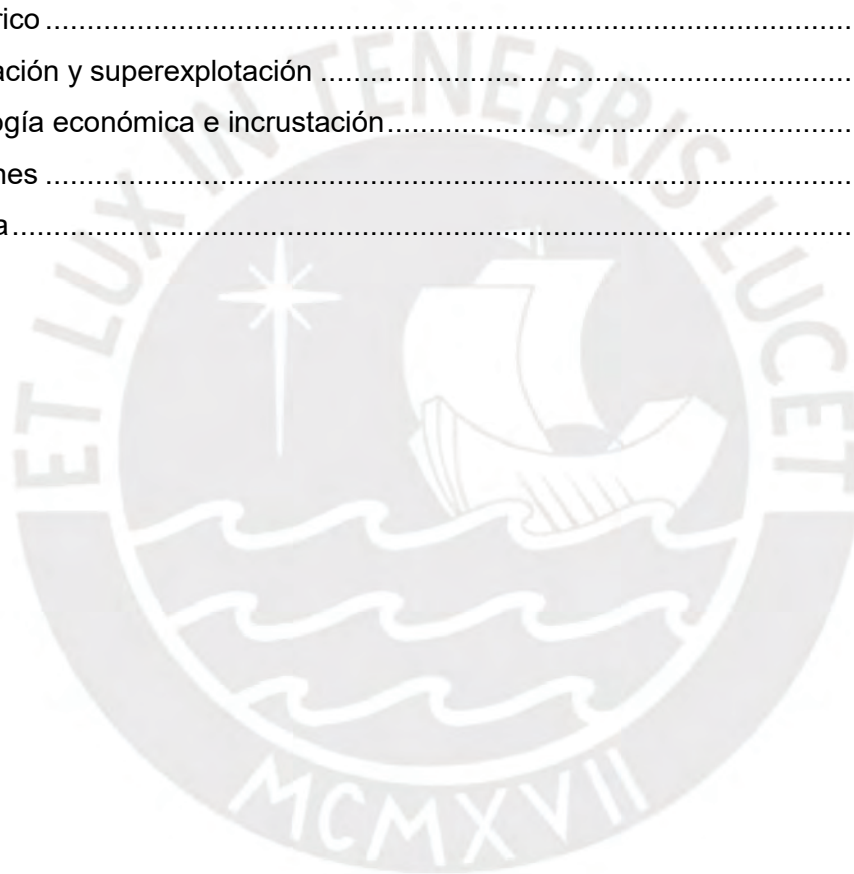
El Trabajador Familiar No Remunerado (TFNR) se define como la persona que presta sus servicios en una empresa o negocio con cuyo patrón o dueño tiene lazos de parentesco, sin percibir remuneración. En el Perú, los trabajadores familiares no remunerados representan aproximadamente el 10.3% de la PEA ocupada. En la última década este porcentaje no ha variado significativamente, por lo que podría plantearse que se trata de una situación relativamente consolidada en el tiempo. Esta realidad implica un problema para el desarrollo económico del Perú, pues significa que una cantidad importante del empleo no es formalmente retribuido y podría estar expuesto a una serie de condiciones de precariedad. La presente investigación se plantea investigar la importancia del trabajo familiar no remunerado en el sostenimiento de las microempresas a nivel nacional. Con dicho propósito, nos servimos de dos perspectivas teóricas: la economía política marxista, y el enfoque de la sociología económica. Argumentamos que es gracias a superexplotación de los trabajadores familiares que la mayoría de microempresas pueden competir y garantizar una acumulación de capital mínima. Pese a ello, la relación económica entre el capital y el trabajo asume también la forma de vínculos de confianza y afecto, lo cual permite que exista sin mayores tensiones.

Palabras clave: trabajador familiar no remunerado, microempresas, precariedad laboral, relaciones de trabajo, superexplotación.



Índice

1. Introducción	1
2. Planteamiento del problema.....	3
2.1 Presentación del problema de investigación.....	3
2.2 Preguntas de investigación.....	4
2.3 Objetivos	4
3. Estado del arte.....	5
3.1 Trabajo familiar no remunerado en el Perú.....	5
3.2 Trabajo reproductivo no remunerado.....	6
4. Marco teórico	7
4.1 Explotación y superexplotación	7
4.2 Sociología económica e incrustación.....	15
5. Conclusiones	18
6. Bibliografía.....	19



1. Introducción

La estructura empresarial peruana se compone principalmente de microempresas¹. Estas representan cerca del 95% del sector empresarial a nivel nacional y se encuentran en todas las ramas de actividad económica (INEI, 2019). La importancia de las microempresas en la economía peruana radica en su capacidad para la absorción de empleo. El más reciente informe de Evolución de Indicadores de Empleo e Ingresos señala que el 72.4% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada trabaja en empresas de entre 1 a 10 trabajadores (INEI, 2020). Este porcentaje se ha mantenido relativamente estable en los últimos años (INEI, 2016; INEI, 2017; INEI, 2018; INEI, 2019).

La situación actual de las microempresas en el Perú es problemática. Según el último Informe sobre Producción y Empleo Informal (INEI, 2020), son las empresas de menor tamaño las que concentran mayores porcentajes de empleo informal: El 82% de la población ocupada con empleo informal trabaja en empresas de 5 o menos personas. Asimismo, el 43.5% del empleo informal en el sector formal se concentra en empresas de 1 a 5 personas. Este porcentaje asciende a 93.1% para el caso del empleo informal en el sector informal en empresas del mismo tamaño.

Las condiciones laborales en las microempresas tampoco ofrecen un panorama favorable. De acuerdo con las estimaciones de Lust (2021) a partir de datos de la ENAHO, en el periodo 2004-2017 casi el 90% de los trabajadores ocupados en microempresas no contaban con un contrato laboral fijo. Asimismo, el porcentaje de trabajadores que recibieron un salario inferior a la remuneración mínima oficial varió de entre el 80 y el 90% del total de personas ocupadas en microempresas entre 1998 y 2017. El acceso a beneficios laborales tales como las gratificaciones y el sistema de pensiones tampoco es algo muy extendido en estas empresas: para 2017, menos del 10% de trabajadores en microempresas percibieron gratificaciones por festividades, y solo un 16.2% estuvieron afiliados

¹ La estimación del INEI se basa en el nivel de ventas anuales por Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Actualmente, el Estado peruano define a la microempresa como aquella que tiene un nivel de venta anual menor a 150 UIT. La legislación previa contemplaba además la cantidad de empleados: de 1 a 10 trabajadores. No existe un estándar universal de clasificar a las empresas. Para los propósitos de esta investigación y la comparación de cifras en el tiempo, utilizaremos el criterio de número de trabajadores. Esta definición aparece en diversos trabajos sobre la microempresa (Villarán, Álvarez y Mendoza, 1988; Villarán, 1993; Cuadros Luque, 2017) y coincide con lo planteado por la Organización Internacional del Trabajo (2015).

a un fondo de pensiones (Lust, 2018a).

Es de suma importancia señalar el carácter familiar y de subsistencia de muchas de estas empresas. Según los datos de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019), el 48.8% de las micro y pequeñas empresas se crean por la necesidad económica de sus propietarios. Además, el 71.3% de los trabajadores en este tipo de empresas declaran ser familiares del dueño del negocio, y el 66% del total de trabajadores en estas empresas son familiares no remunerados.² Estos porcentajes nos ofrecen una pista acerca de la magnitud de un problema no muy visibilizado en el Perú: el empleo de trabajadores familiares no remunerados en gran parte de las microempresas.



² Dado que las microempresas constituyen la enorme mayoría dentro de la categoría de las MYPES, tomamos estas cifras generales como un punto de partida para el planteamiento del problema.

2.

Planteamiento del problema

2.1 Presentación del problema de investigación

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo define al Trabajador Familiar No Remunerado (TFNR) como “la persona que presta sus servicios en una empresa o negocio con cuyo patrón o dueño tiene lazos de parentesco, sin percibir remuneración. En algunos casos recibe propina u otras formas de pago diferentes a sueldo, salario o comisiones.” (2020, p. 68). Junto a la categoría de trabajador independiente, el trabajo familiar no remunerado se encuentra dentro del llamado empleo vulnerable (OIT, 2009), el cual comprende a trabajadores que tienden a percibir ingresos bajos, ubicarse en la informalidad y presentan dificultades para el acceso a la protección social³. En ese sentido, el trabajo familiar no remunerado podría estar asociado a una mayor exposición a riesgos y malas condiciones laborales.

En el Perú, los trabajadores familiares no remunerados representan aproximadamente el 10.3% de la población económicamente activa ocupada (MTPE, 2020). En la última década, este porcentaje no ha variado significativamente, por lo que podría plantearse que se trata de una situación relativamente consolidada en el tiempo. Esta realidad implica un problema para el desarrollo económico del Perú, pues significa que una cantidad importante del empleo no es formalmente retribuido y podría estar expuesto a una serie de condiciones de precariedad. Pese a esto, son casi inexistentes los estudios enfocados en el trabajo familiar no remunerado como un fenómeno social con efectos en la economía en su conjunto.

La presente investigación plantea identificar el papel del trabajo familiar no remunerado en la economía peruana. Conocer esto es relevante dado que implica esclarecer la realidad laboral de un porcentaje importante de trabajadores en el Perú. Asimismo, porque contribuye a elaborar un panorama

³ La Organización Internacional del Trabajo (2003) incluye, además, a los trabajadores familiares no remunerados en su definición de empleo informal, la cual abarca a trabajadores en empresas no registradas en la administración tributaria, trabajadores que no cuentan con seguro social pagado por el empleador, etc. Bajo estas directrices, el trabajo familiar no remunerado se considera siempre trabajo informal.

más claro de la situación social y económica de las microempresas en el Perú, a fin de plantear alternativas para el desarrollo del país.

2.2

Preguntas de investigación

Pregunta general: ¿Cuál es el papel del trabajo familiar no remunerado en las microempresas en el Perú?

Preguntas específicas:

- I. ¿Cuáles son las principales características de los trabajadores familiares no remunerados en microempresas en el Perú?
- II. ¿Cuál es la importancia económica de los trabajadores familiares no remunerados en el sostenimiento de las microempresas en el Perú?
- III. ¿Cuál es la importancia de las relaciones familiares detrás del trabajo familiar no remunerado?

2.3

Objetivos

- I. Identificar las principales características de los trabajadores familiares no remunerados en microempresas en el Perú.
- II. Analizar la importancia económica de los trabajadores familiares no remunerados en el sostenimiento de las microempresas en el Perú.
- III. Analizar la importancia de las relaciones familiares detrás del trabajo familiar no remunerado.

3. Estado del arte

La literatura sobre el trabajo familiar no remunerado en microempresas en el Perú es relativamente escasa. Desde las ciencias sociales, las investigaciones en torno al trabajo no remunerado se enfocan en el trabajo doméstico y el trabajo reproductivo.

3.1 Trabajo familiar no remunerado en el Perú

La categoría de Trabajador Familiar No Remunerado considera a aquellos trabajadores que realizan labores económicas productivas que prestan “sus servicios en una empresa o negocio con cuyo patrón o dueño tiene lazos de parentesco” (MTPE, 2020, p. 68) por quince o más horas semanales⁴. La literatura en torno a esta modalidad de trabajo en el Perú proviene principalmente de entidades oficiales como el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020) y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2020). Sin embargo, los informes de estas instituciones se han limitado a la medición estadística del trabajo familiar no remunerado y a su cálculo porcentual en referencia a la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada a partir de la información disponible en la Encuesta Nacional de Hogares.

La investigación de Hugo Ñopo (2021) constituye uno de los aportes más recientes al estudio del trabajo familiar no remunerado en el Perú. Este breve artículo presenta un panorama general de los trabajadores familiares no remunerados (distribución por área de residencia, sexo y nivel educativo), así como su evolución trimestral desde 2014 hasta 2020. Lo que destaca en este análisis es la prevalencia de esta forma de empleo en el tiempo: los trabajadores familiares no remunerados han representado aproximadamente el 10% de la PEA ocupada, sin ninguna variación significativa a lo largo del periodo observado. Esta relativa estabilidad en el tiempo se confirma si observamos las estadísticas desde el año 2007 (INEI, 2020). Asimismo, Ñopo (2021) pone en relieve el porcentaje de estos trabajadores en relación a la PEA y lo compara con otras realidades. Así, señala que mientras en el Reino Unido los trabajadores familiares no remunerados representan el 0.4% de la PEA, en el Perú este

⁴ Los trabajadores familiares no remunerados que trabajan menos de quince horas semanales durante el periodo de referencia se consideran dentro de la Población Económicamente Inactiva, junto a las amas de casa, los estudiantes, los rentistas y los jubilados que no trabajan ni buscan trabajo (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2020).

porcentaje es 25 veces mayor, lo cual parece indicar una normalización de la precariedad en el trabajo.

3.2 Trabajo reproductivo no remunerado

La mayoría de los estudios en torno al trabajo no remunerado desde las ciencias sociales se concentran en el trabajo doméstico y de cuidados. Existe una abundante literatura que aborda este fenómeno desde la perspectiva de género, enfocándose así en problemas relativos a la división sexual del trabajo y el uso del tiempo, las brechas salariales, y las inequidades en la inserción laboral entre hombres y mujeres (Durán, 2012; Mejía Madrid, 2015; Batthyány & Solari, 2018; Delfino, Herzfeld & Arrillaga, 2018; Moreno-Salamanca, 2018; Defensoría del Pueblo, 2019).

Desde esta literatura se destaca también la importancia del trabajo doméstico no remunerado de las mujeres en la reproducción social. Benería (1981) enfatiza la distinción entre esfera productiva, en la que ocurre el proceso de producción y reproducción material de la sociedad; y la esfera reproductiva, en la que ocurre la producción y reproducción de los individuos. En la sociedad capitalista, la primera se encuentra relacionada a la producción de mercancías destinadas al mercado; mientras que la segunda está ligada al ámbito doméstico y el autoconsumo familiar. Ambas se encuentran fuertemente interrelacionadas: el espacio doméstico requiere de los bienes y servicios (mercancías) producidas en la esfera de la producción, y esta última depende a su vez del trabajo reproductivo (trabajo doméstico y/o de cuidados) para asegurar la reproducción biológica de la fuerza de trabajo necesaria para el desarrollo capitalista.

En la misma línea, Carrasco (1991) analiza la función del trabajo doméstico entre las esferas productivas y reproductivas y concluye que esta forma de trabajo no remunerado:

“permite producir mercancías no directamente consumibles, pagar salarios más bajos, etc., en definitiva, es una condición de posibilidad de la reproducción del sistema en su conjunto. Es esta relación "olvidada" la que hace que "el trabajo de las mujeres" -realizado en ambas esferas- cobre vital importancia y debiera ser un tema central de análisis de cualquier sistema económico” (p. 99).

En suma, la bibliografía sobre el trabajo no remunerado pone en relieve la importancia del mismo en la reproducción social, así como en sus fronteras con el trabajo productivo.

4. Marco teórico

Para el análisis del trabajo familiar no remunerado en el Perú nos servimos de dos perspectivas teóricas: La economía política marxista, y el enfoque de la sociología económica. La primera de ellas nos ayuda a entender la importancia económica de los trabajadores familiares no remunerados en el sostenimiento de las microempresas. La segunda contribuye a entender las relaciones sociales no económicas detrás del trabajo familiar no remunerado, así como las razones de los trabajadores respecto a sus propias condiciones de empleo.

4.1 Explotación y superexplotación

La explotación constituye la relación social fundamental de la sociedad capitalista. Para comprender esta dinámica es necesario introducir primero elementos básicos de la teoría del valor de Marx.

Marx distingue entre valores de uso y valores de cambio. El valor de uso de una mercancía se refiere a su utilidad, es decir, a su capacidad para satisfacer una necesidad, cualquiera que sea esta. El valor de cambio alude más bien a la proporción en la cual se intercambian los valores de uso de una mercancía por los de otra distinta (Marx, 2008). El valor de una mercancía se define como el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. Al respecto, Marx (2008) señala lo siguiente:

“Las mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo, o que se pueden producir en el mismo tiempo de trabajo, tienen la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra, como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra.” (p. 49)

Esto quiere decir que la fuente de valor de una mercancía, la “sustancia generadora de valor” (Marx, 2008, p. 48), es el trabajo. Específicamente, Marx se refiere al trabajo humano como una capacidad independiente de la actividad concreta que se realiza, como trabajo abstracto⁵. En tal sentido, el valor de

⁵ Sobre la diferencia entre trabajo abstracto y concreto, Harvey (1982) señala que el trabajo concreto es aquel que “involucra una transformación material de la naturaleza” (p. 14); mientras que el trabajo abstracto, como gasto simple de fuerza de trabajo, constituye “una medida del valor” (p. 17).

cualquier mercancía “representa trabajo humano puro y simple, gasto de trabajo humano en general” (Marx, 2008, p. 54).

El plusvalor o valor excedente aparece en el proceso de producción capitalista. Este puede definirse como la magnitud de valor apropiada por el capitalista “en virtud de un excedente cuantitativo de trabajo” (Marx, 2008, p. 239). En otras palabras, el plusvalor se refiere a una proporción de valor, una cantidad de tiempo de trabajo abstracto, que el capitalista no paga al trabajador. De manera más concreta, Marx (2008) sostiene lo siguiente:

“Mediante la puesta en acción de la fuerza de trabajo, pues, no sólo se reproduce su propio valor sino un valor excedente. Este plusvalor constituye el excedente del valor del producto por encima del valor de los factores que se han consumido al generar dicho producto, esto es, los medios de producción y la fuerza de trabajo.” (p. 252)

La explotación se define entonces como la apropiación por parte del capitalista de ese valor excedente producido por el trabajador. La producción y apropiación de plusvalor es el fundamento de la ganancia en la empresa capitalista. Cuando el plusvalor toma forma de capital y se reinvierte en la producción, ocurre lo que Marx (2008) denomina acumulación de capital. El proceso de acumulación de capital es aquello que sostiene y garantiza el desarrollo del capitalismo (Sweezy, 1977).

En el proceso de producción capitalista intervienen dos componentes de capital. La parte del capital que se invierte en medios de producción (materia prima, herramientas de trabajo, etc.) se denomina capital constante. La parte invertida en fuerza de trabajo (salarios y remuneraciones) toma el nombre de capital variable (Marx, 2008). A partir de ello, la tasa de plusvalor o tasa de explotación se define como la proporción entre el plusvalor y el capital variable, o dicho en palabras sencillas, como la relación entre la ganancia capitalista y los costos en trabajadores. La tasa de explotación se puede representar en la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de Explotación} = \text{Plusvalor} / \text{Capital variable}$$

El concepto de explotación ha sido desarrollado más allá de los planteamientos originales de Marx. Roemer (1987) plantea una definición técnica de explotación en términos de un intercambio desigual de trabajo por bienes. Esto sucede cuando la cantidad de trabajo empleado para la producción de los

bienes que el trabajador es capaz de obtener con su salario (por lo general su única fuente de ingresos) es menor a la cantidad de trabajo realizada para obtener dicho salario (Roemer, 1987). Cabe señalar que Roemer se distancia de la teoría del valor de Marx y plantea la explotación como un concepto normativo, enfocado en la distribución desigual de la propiedad. Desde esta perspectiva, un individuo o grupo es explotado si no tiene acceso a una participación justa de los activos productivos de la sociedad (Roemer, 1989). En este caso, la explotación se define ya no como una relación, sino como una situación, concretamente, una de control asimétrico de los medios y otros recursos claves para la producción en una sociedad.

Por su parte, Wright (1994) reconoce la importancia de las relaciones de propiedad y control sobre los activos para la producción, pero plantea una distinción entre opresión económica y explotación. Mientras que la opresión económica depende y está determinada sólo por las relaciones de propiedad, la explotación implica además la apropiación de los frutos del trabajo de un agente (explotador) sobre otro (explotado). Wright (1994) enfatiza además la relación causal entre la situación material de los explotadores y la de los explotados. A partir de ello es posible plantear que la explotación señala una relación de dependencia entre el bienestar de unos y la carencia de otros. Esto quiere decir, en última instancia, que los explotadores necesitan del trabajo de los explotados para garantizar su bienestar material.

En términos generales, la superexplotación hace referencia a una situación en la que el trabajador recibe una remuneración inferior al valor de su fuerza de trabajo, es decir, por debajo de lo socialmente necesario para su reproducción. En relación al valor de la fuerza de trabajo, Marx (2008) señala lo siguiente:

“El valor de la fuerza de trabajo, al igual que el de toda otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para la producción, y por tanto también para la reproducción, de ese artículo específico (...) Para su conservación el individuo vivo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se resuelve en el tiempo de trabajo necesario para la producción de dichos medios de subsistencia, o, dicho de otra manera, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla.” (p. 207).

Aquello que se considera socialmente necesario para la reproducción de un trabajador está determinado por los medios de subsistencia indispensables para su existencia, y por elementos históricos y morales (Marx, 2008). Esto abarca estándares materiales y de consumo establecidos por la lucha de clases y las demandas sociales, pero también necesidades más allá de la reproducción física más inmediata, como el ocio, el esparcimiento y la libertad personal (Starosta & Caligaris, 2017; Osorio, 2018).

Si bien Marx no plantea la superexplotación en su análisis, sí identifica circunstancias en las que la fuerza de trabajo se paga por debajo de su valor. Por lo general, la reducción de salarios constituye un mecanismo concreto a partir del cual el capitalista logra aumentar la tasa de explotación. Sin embargo, la reducción salarial está condicionada por ciertos límites mínimos necesarios para la reproducción del trabajador. Al respecto, Marx (2008) señala lo siguiente:

“Si el precio de la fuerza de trabajo cae con respecto a ese mínimo, cae por debajo de su valor, pues en tal caso sólo puede mantenerse y desarrollarse bajo una forma atrofiada. Pero el valor de toda mercancía está determinado por el tiempo de trabajo necesario para suministrarla en su estado normal de calidad.” (p. 210)

Dado que un salario muy por debajo del valor de la fuerza de trabajo afecta directamente la integridad física del trabajador y, por ende, deteriora sus capacidades productivas en el largo plazo, Marx no considera que el aumento de la tasa de plusvalor a partir de la disminución salarial sea la forma general del desarrollo capitalista en condiciones “normales”. No obstante, nuestro análisis, en la medida que adopta como objeto de investigación un fenómeno propio de la sociedad peruana, exige pensar la especificidad del Perú como una sociedad latinoamericana dependiente y adoptar nuevas categorías más allá del cuerpo teórico marxista clásico.

La categoría de superexplotación fue elaborada por Ruy Mauro Marini en el marco de la discusión teórica que surge a partir de la segunda mitad del siglo XX en torno al subdesarrollo y la dependencia en América Latina. Marini (1993) afirma que el desarrollo del capitalismo mundial produce que ciertos países se especialicen en la producción de bienes industriales, mientras que otros en la exportación de materias primas y alimentos. Esta división internacional del trabajo tiene consecuencias favorables para las economías industrializadas,

pues en virtud de su especialización técnica y su mayor productividad, son capaces de apropiarse de más valor del que realmente producen.

Según Marini (1993), la transferencia de valor de las economías dependientes a las economías avanzadas ocurre por lo general a través de dos mecanismos. En el primer caso, los capitales en las economías avanzadas son capaces de producir una misma mercancía con costos de producción inferiores a los de la competencia en economías dependientes, sin por ello disminuir los precios del mercado. Para la nación favorecida, esto expresa una ganancia extraordinaria. Asimismo, y gracias al monopolio tecnológico y productivo, los capitales en economías avanzadas son capaces de imponer a las economías dependientes precios por encima del valor de las mercancías manufacturadas. La superexplotación de la fuerza de trabajo aparece así como un mecanismo de los capitales en las economías dependientes para compensar la transferencia de valor hacia las economías industriales. En otras palabras, los capitalistas en las economías dependientes se ven obligados a aumentar la tasa de explotación a través de la reducción de salarios hasta un nivel por debajo del valor de la fuerza de trabajo de los trabajadores.

Marini (1993) describe tres procedimientos a través de los cuales es posible elevar la tasa de explotación. El primero de ellos consiste en el aumento de la intensidad del trabajo. Esto implica elevar el ritmo del trabajo para obtener una mayor productividad en el mismo intervalo de tiempo. El segundo mecanismo se basa en la prolongación de la jornada laboral, a fin de incrementar el tiempo de trabajo excedente. Por último, el tercer procedimiento alude a la reducción del consumo necesario para la reposición de la fuerza de trabajo del trabajador. Cuando estos mecanismos dan lugar a una remuneración por debajo del valor de la fuerza de trabajo, operan como formas de superexplotación. Al respecto, Marini (1993) señala lo siguiente:

“En los tres mecanismos considerados, la característica esencial está dada por el hecho de que al trabajador se le niegan las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo (...) En términos capitalistas, estos mecanismos (que además se puedan dar, y normalmente se dan, en forma combinada) significan que el trabajo se remunera por debajo de su valor” (Marini, 1993, p. 126-127).

El concepto de superexplotación ha sido ampliamente discutido y actualizado para el análisis del trabajo y el capitalismo contemporáneo⁶. Uno de los debates teóricos más recientes gira en torno a su especificidad en América Latina. Sotelo Valencia (2014) sostiene que la configuración de una nueva división internacional del trabajo a finales del siglo XX, así como la transnacionalización de los procesos productivos, ha favorecido la expansión de las condiciones para la superexplotación de la fuerza de trabajo más allá de las economías dependientes. Según esta lectura, la superexplotación en el siglo XXI debería entenderse cada vez más como un proceso relativamente generalizado y como una consecuencia de las reformas de flexibilización y desregulación laboral en todo el mundo, y cada vez menos como algo específico de las economías latinoamericanas. Autores como Lastra (2018) coinciden en que la superexplotación no debería reducirse al caso latinoamericano, y ponen en relieve casos en los que el desarrollo capitalista se dio principalmente a partir de la compra del trabajo por debajo de su valor, como los de Asia a finales del siglo XX.

En contraposición, Dias Carcanholo (2013) y Osorio (2014) afirman que la superexplotación, tal y como fue propuesta por Marini, constituye un fenómeno propio de las economías latinoamericanas incluso al día de hoy. La idea común en estos autores es que la categoría de superexplotación hace referencia a una dinámica específica que afecta la reproducción del capital en general, es decir, que tiene consecuencias generales en toda la economía dependiente.

Dias Carcanholo (2013) señala que la superexplotación no debería ser entendida meramente como un “mayor grado” de explotación, sino como una categoría que encierra la única forma en la que el capitalismo dependiente puede desarrollarse. En tal sentido, realiza una distinción entre superexplotación como “formas específicas de elevar la tasa de plusvalor, de forma que los salarios queden por debajo de los valores de la fuerza de trabajo” (p. 117); y superexplotación como categoría, es decir, como una respuesta estructural a las condiciones de dependencia y la transferencia de valor. Por su parte, Osorio (2014) recalca que la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

⁶ Para estudios contemporáneos que retoman el concepto de superexplotación ver Smith (2016), Sotelo (2016) y Felix & Guanais (2019).

constituye una respuesta común del capital para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia, sobre todo en periodos de crisis. Sin embargo, la reducción salarial no es la forma predominante de apropiación de plusvalor en las economías avanzadas, ni tiene consecuencias generales en la dinámica de acumulación de capital en dichas economías.

Un análisis de las relaciones laborales en el Perú desde la economía política marxista exige adoptar las nociones de explotación y la superexplotación como categorías en el sentido desarrollado por Osorio (2014). Esto implica, a su vez, situar al Perú como una economía dependiente en el marco del capitalismo global e identificar los mecanismos de los capitales para garantizar la acumulación a nivel nacional. El planteamiento de Lust (2018b) en torno al surgimiento de la Economía Capitalista de Subsistencia (ECS) en el Perú resulta útil en ese sentido. Lust señala que carácter dependiente del capitalismo peruano se puede observar en la importancia de las exportaciones de recursos minerales y la Inversión Extranjera Directa (IED) en el crecimiento económico. Esto está determinado por la posición del Perú en la división internacional del trabajo. Lust (2018b) caracteriza la economía de la siguiente forma:

“La economía peruana puede definirse como una economía que se divide en una economía al servicio de las grandes corporaciones privadas — especialmente las empresas transnacionales en el sector extractivo— y una economía de microempresas caracterizada por bajos niveles de productividad expresada en tasas de remuneración iguales o cercanas (inferiores o superiores) al nivel del salario mínimo. La primera economía la nombramos como una economía avanzada y la segunda una ECS.” (Lust, 2018b, p. 98)

El surgimiento de la ECS es consecuencia de la división internacional del trabajo; concretamente, de la posición dependiente del Perú en el sistema capitalista global. De tal modo, la economía peruana se compone por grandes capitales fuertemente ligados al desarrollo capitalista internacional (concentrados principalmente en los sectores extractivos) y pequeños capitales de baja productividad que operan al nivel de las microempresas. Conviene mencionar que la ECS es funcional para el desarrollo de la economía avanzada: “Ciertas tareas productivas se subcontratan a las empresas que operan en la ECS para reducir costos en la economía avanzada. La ECS es un proveedor clave de mano de obra y materiales (a bajo costos) para la economía avanzada.”

(Lust, 2018b, p. 102). Asimismo, la ECS funciona como una red de seguridad que absorbe empleo excedente que la economía avanzada no es capaz de ocupar.

Como se señaló, las microempresas que operan en la ECS se caracterizan por bajos niveles de productividad y remuneraciones mínimas. El carácter de “subsistencia” en esta economía se expresa en la producción de excedentes mínimos que garantizan la supervivencia, pero no la reproducción empresarial a escala ampliada. Al respecto, Lust (2018b) señala lo siguiente:

“Las empresas en la ECS son negocios que, en general, no invierten en capital humano o en el desarrollo tecnológico. No solo el nivel de las ganancias parece ser demasiado bajo para invertir en máquinas, por ejemplo, sino que los bajos costos salariales no “estimulan” a estas empresas a reemplazar trabajadores por máquinas o adicionar máquinas más modernas a la fuerza laboral existente.” (p. 101)

El Trabajo Familiar No Remunerado abunda en las microempresas, y por ende, en la Economía Capitalista de Subsistencia. Sugerimos que la superexplotación de los trabajadores familiares no remunerados en las microempresas constituye un mecanismo para asegurar niveles de acumulación mínimos para reproducir el capital en la ECS. En otras palabras, el empleo de trabajadores familiares no remunerados es aquello que garantiza a las microempresas en la ECS su supervivencia en el mercado.

Si bien no reciben un salario como tal, los trabajadores familiares no remunerados por lo general perciben una compensación en forma de alimento, vivienda, entre otros medios de subsistencia. En otras palabras, la conservación y reproducción de su fuerza de trabajo es asumida directamente por el “empleador”, con quien mantienen una relación de parentesco. Dadas estas características, no es posible una aplicación mecánica de las categorías de análisis marxista. Pese a ello, suponemos que existe una dinámica de explotación en la medida en que el valor de los medios de subsistencia que reciben los trabajadores es menor al valor que han producido. En tal sentido, la diferencia entre el valor producido y el valor de los medios de reproducción social que reciben los trabajadores familiares constituye el excedente necesario para la acumulación de capital y, por lo tanto, para la reproducción de la microempresa familiar.

Medir el valor de los bienes y servicios que los trabajadores familiares producen y reciben como compensación presenta diversas dificultades. Sin embargo, podemos argumentar que, si un familiar no remunerado es reemplazado por un trabajador asalariado, la producción no varía (en teoría, ambos trabajadores son capaces de realizar las mismas tareas y producir el mismo valor en la misma jornada laboral), pero la tasa de explotación sí se ve alterada. En tal sentido, suponemos que los costos de manutención de un trabajador familiar son, por lo general, menores a los costos de remuneración de un trabajador asalariado. Dicho de otro modo, tomamos como supuesto que los dueños de microempresas no “contratan” a trabajadores familiares si estos son más “costosos” que los trabajadores asalariados.

El hecho de que los costos de compensación de los trabajadores familiares sean inferiores a la remuneración que por lo general recibe un asalariado en microempresas en el Perú, podría sugerir no sólo que existe un mayor grado de explotación, sino también superexplotación. En cualquier caso, planteamos que los trabajadores familiares no remunerados se encuentran en situaciones de mayores niveles de superexplotación, porque reciben una compensación que es posiblemente menor a los trabajadores remunerados en microempresas (o trabajan más horas que una persona contratada), los cuales por lo general ya reciben salarios insuficientes para su reproducción social (Lust, 2018a).

4.2 Sociología económica e incrustación

La sociología económica puede definirse como la aplicación de los marcos conceptuales, las variables y los modelos explicativos de la disciplina sociológica a los fenómenos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios, es decir, a las actividades económicas (Smelser & Swedberg, 2005). En ese sentido, el enfoque de la sociología económica apunta a identificar y analizar los factores sociales que intervienen en el comportamiento y la dinámica económica.

Si bien la preocupación por los fenómenos económicos no es algo completamente nuevo en la disciplina sociológica, el enfoque contemporáneo de la sociología económica adquiere relevancia en la década de los ochenta (White, 1981; Burt 1982; Stinchcombe, 1983; Coleman, 1984; Granovetter, 1985). En

concreto, tomamos como un punto de partida el trabajo de Granovetter (1985), el cual plantea que toda la acción económica está incrustada en sistemas de relaciones sociales. Este planteamiento otorga una importancia central a las redes interpersonales, las cuales intervienen constantemente en distintas dimensiones de la vida económica.

El énfasis en la incrustación y las redes pretende distanciarse de las concepciones “infra-socializadas” de la conducta económica, las cuales son propias del análisis económico convencional e interpretan la acción económica como racional, egoísta y poco influida por las relaciones sociales. Asimismo, esta propuesta rompe con las concepciones “sobre-socializadas”, las cuales consideran el comportamiento humano como algo completamente determinado por las normas y los valores sociales. Según Granovetter (1985), estas interpretaciones aparentemente opuestas comparten un mismo problema: la concepción de un actor atomizado. El argumento de la incrustación, por el contrario, sostiene que “el comportamiento y las instituciones a analizar están tan constreñidas por relaciones sociales existentes que considerarlas como independientes es una grave equivocación” (Granovetter, 1985, p. 482). Se trata, en suma, de concebir al individuo y su acción a partir de sus relaciones y los intereses que se forman en dichos vínculos.

Autores como Abbott (2005) y Streeck (2005) han resaltado también la importancia de las redes sociales, el acceso a la información, y los vínculos de confianza y amistad en campos como en el mercado laboral o los espacios de trabajo dentro de las empresas. El aporte de la sociología económica puede entenderse desde estos autores como una crítica a las concepciones convencionales del trabajo desde la economía: Mientras la disciplina económica concibe el mercado laboral como un espacio en el que confluye una oferta y una demanda y en que los actores económicos (empleados y empleadores) actúan de manera racional buscando optimizar sus beneficios individuales a través de un proceso formal de aplicación-contratación; la sociología económica complejiza este escenario y presta atención a los factores “no formales” que entran en juego al momento de obtener empleo o contratar.

En síntesis, adoptar el enfoque de la sociología económica para el análisis del trabajo familiar no remunerado en microempresas implica relativizar la relación económica de explotación entre capital y trabajo, y explorar las razones

que los trabajadores familiares tienen para “aceptar” trabajar voluntariamente en dichas unidades productivas sin un salario; así como las justificaciones de los empleadores para “contratar” a sus familiares. En términos de Granovetter, podríamos señalar que se trata de poner en relieve el hecho de que el trabajo familiar no remunerado, como fenómeno social y económico, está incrustado además en relaciones de cercanía, afecto y confianza. De tal modo, la “decisión” económica de trabajar bajo tales condiciones está condicionada no solo por intereses económicos individuales y egoístas, sino mediada por intereses sociales que se conforman en los vínculos familiares.



5. Conclusiones

Tanto la revisión de la literatura como las perspectivas teóricas presentadas dan lugar a las siguientes reflexiones y sugerencias finales. En primer lugar, conviene destacar la necesidad de una aproximación integral al problema de investigación. Esto implica prestar atención a las expresiones individuales del fenómeno en cuestión (por ejemplo: las formas específicas en que los familiares organizan el trabajo en microempresas y los significados que a ello le atribuyen), pero también a las condiciones estructurales que dan lugar a estas manifestaciones (concretamente: la estructura económica nacional y su relación con la posición del Perú en la división internacional del trabajo).

Asimismo, es posible señalar que la sociología económica y la economía política marxista ofrecen explicaciones sobre la realidad social a distintos niveles. Mientras que desde la sociología económica se plantean explicaciones o descripciones acerca del funcionamiento de fenómenos económicos específicos, la economía política marxista brinda explicaciones acerca del origen y el fundamento de los mismos. Podríamos decir además que la sociología económica se centra en descripciones y análisis de lo particular; mientras el análisis marxista profundiza su análisis en aquello que es “universal” en las sociedades capitalistas (el desarrollo y las leyes del capitalismo).

La presente propuesta de investigación pretende abordar no solo una discusión a nivel teórico entre ambos enfoques teóricos, sino también elaborar una explicación al problema planteado desde ambos niveles. La sociología económica sugiere que las relaciones familiares cumplen un papel fundamental al momento de justificar o dar sentido a las condiciones laborales desde el punto de vista de los trabajadores. En tal sentido, el afecto y el estima asociado al parentesco explican el funcionamiento y la continuidad del trabajo familiar no remunerado, pero no dan cuenta de su origen ni la razón de su existencia en las microempresas. La teoría marxista, por su parte, complementa ese vacío y sugiere que la importancia económica de estos lazos es la exigencia de la superexplotación del trabajo, pues es solo elevando la tasa de explotación del trabajo a niveles por debajo de su reproducción social que estas empresas de baja productividad pueden competir en el mercado.

Abbott, A. (2005). *Sociology of work and occupations*. New York: Princeton University Press.

Batthyány Dighiero, K., & Scavino Solari, S. (2018). Valorización económica de los cuidados no remunerados en salud: un aporte al reconocimiento del trabajo invisible de los hogares y las mujeres. *Gerencia Y Políticas De Salud*, 17(34). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.rgps17-34.vecr>

Benería, L. (1981). Reproducción, producción y división sexual del trabajo. *Mientras Tanto*, 6, 47–84. <http://www.jstor.org/stable/27819239>

Burt, R. (1982). *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure*. New York: Academic Press.

Carrasco, C. (1991). El trabajo de las mujeres: producción y reproducción (Algunas notas para su reconceptualización). *Cuadernos de Economía*, 20, 95-109. <http://hdl.handle.net/10486/5639>

Coleman, J. S. (1984). Introducing Social Structure into Economic Analysis. *The American Economic Review*, 74(2), 84–88. <http://www.jstor.org/stable/1816335>

Cuadros Luque, F. (2017). Situación del mercado de trabajo y costos laborales en el Perú. En Cavero, O. Cuadros Luque, F. & López, M. (Ed.), *Producción, trabajo y acumulación de capital en el Perú*. Lima: Escuela Permanente de Estudios de la Realidad Peruana - Emancipación.

Defensoría del Pueblo (2019). *El impacto económico del trabajo doméstico no remunerado y de cuidados en el desarrollo de las mujeres*. [Documento de trabajo]. Recuperado de <https://www.defensoria.gob.pe/deunavezportodas/wp-content/uploads/2019/11/Trabajo-domestico-no-remunerado-2019-DP.pdf>

Delfino, A., Herzfeld, C. y Arrillaga, H. (2018). Trabajo no remunerado y uso del tiempo: una caracterización hacia 2013 en Argentina. *Sociedad y Economía*, (34), 167-184. <https://www.doi.org/10.25100/sye.v0i34.6477>

Dias Carcanholo, M. (2013). (Im)precisiones acerca de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo. *Razón y revolución*, (25), 91-124.

Durán, M. (2012). *El trabajo no remunerado en la economía global*. Bilbao: Fundación BBVA. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10261/76517>

Felix, G. & Guanais, J. (2019). *Superexplotación del trabajo en el siglo XXI*. Bremen: El Tiple.

Harvey, D. (1982). *The limits to Capital*. Oxford: Basil Blackwell.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2004-2015*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1371/Libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2007-2016*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1441/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018). *Perú: Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2007-2017*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1537/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019). *Perú: Estructura empresarial, 2018*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019). *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2007-2018*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1678/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020). *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2007-2019*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1790/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020). *Producción y Empleo Informal en el Perú*. [Informe]. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1764/libro.pdf

Lastra, F. (2018). La superexplotación de la fuerza de trabajo y la especificidad del capitalismo latinoamericano: un aporte al debate. *Izquierdas*, (38), 257-278. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50492018000100257>

Lust, J. (2018a). *Las condiciones laborales de los trabajadores y empleados en las microempresas en el Perú: 1990-2018*. [Informe]. Recuperado de <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/2203>

Lust, J. (2018b). Surgimiento de una economía capitalista de subsistencia en el Perú. *PLURIVERSIDAD*, 1(1), 95-109. <https://doi.org/10.31381/pluriversidad.v1i1.1673>

Lust, J. (2021). Structural Labor Precariousness in Peru. *Critical Sociology*, 47(2),

317-330. Recuperado de <https://doi.org/10.1177/0896920520938426>

Marx, K. (2008). *El capital. Crítica de la economía política*. México: Siglo XXI Editores.

Mejía Madrid, R. (2014). La tensión entre el trabajo y la vida familiar. *IUS ET VERITAS*, 24(49), 190-201. Recuperado de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/13624>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2020). *Informe Anual del Empleo en el Perú*. [Informe]. Recuperado de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1517310/Informe%20Anual%20del%20empleo%202019.pdf>

Moreno-Salamanca, N. (2018). La economía del cuidado: división social y sexual del trabajo no remunerado en Bogotá. *Revista Latinoamericana de Estudios de Familia*, 10(1), 51-77.

Ñopo, H. (2021, enero 8) TFNR: Informal y sin ingresos. [Publicación de Blog]. Recuperado de <http://focoeconomico.org/2021/01/08/tfnr-informal-y-sin-ingresos/>

Organización Internacional del Trabajo (2003). *Directrices sobre una definición estadística de empleo informal*. [Instrumento normativo]. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087625.pdf

Organización Internacional del Trabajo (2009). *Guía sobre los nuevos Indicadores de Empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Incluido el conjunto completo de Indicadores de Trabajo Decente*. [Informe]. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_110513.pdf

Organización Internacional del Trabajo (2015). *Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo* [Informe]. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf

Osorio, J. (2014). Fundamentos de la superexplotación. *Veredas: Revista del pensamiento sociológico*, (29), 7-35.

Osorio, J. (2018). Osorio, J. (2018). Acerca de la superexplotación y el capitalismo dependiente. *Cuadernos de Economía Crítica*, (8), 153-181.

Roemer, J. E. (1987). ¿Deberían los marxistas interesarse por la explotación? *Investigación Económica*, 46(182), 37-87.

Roemer, J. E. (1989). *Valor, Explotación y Clase*. México: Fondo de Cultura Económica.

Smelser, N. & Swedberg, R. (2005). *The handbook of economic sociology*. (Second edition). New Jersey: Princeton University Press.

Smith, J. (2016). *Imperialism in the Twenty-first Century: Globalization, Super-exploitation, and Capitalism's Final Crisis*. New York: Monthly Review Press.

Stinchcombe, A. (1983). *Economic Sociology*. New York: Academic Press.

Streeck, W. (2005). *The Sociology of Labor Markets and Trade Unions*. New York: Princeton University Press.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú: Informe anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú, y los determinantes de su capacidad formal*. [Informe]. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mype-001.pdf>

Sotelo Valencia, A. (2014). Latin America: Dependency and Super-Exploitation. *Critical Sociology*, 40(4), 539–549. <https://doi.org/10.1177/0896920513479616>

Sotelo Valencia, A. (2016). *The Future of Work: Super-exploitation and Social Precariousness in the 21st Century*. Boston: Brill.

Starosta, G. & Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Sweezy, P. (1977). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

Villarán, F., Alvarez, S., & Mendoza, C. (1988). *Perspectivas del desarrollo de la pequeña y micro industria en un contexto de crisis económica*. Lima: Centro de Ingeniería para el Desarrollo.

Villarán, F. (1993). *Empleo y pequeña empresa en el Perú*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

White, H. C. (1981). Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*, 87(3), 517–547. <http://www.jstor.org/stable/2778933>

Wright, E. O. (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI Editores