

## INDICE

### ARTICULOS

FELIX JIMENEZ. Demanda, inflación, crecimiento económico y Estado: enfoques en conflicto 9

MARGARITA PETRERA PAVONE. La seguridad social en el Perú: su eficacia y eficiencia a través del ciclo económico 47

RODOLFO CERMEÑO BAZAN. Caída del ingreso real, recesión del sector moderno y expansión del sector informal: un enfoque microeconómico 73

W. PAUL STRASSMANN. Empresas domésticas en ciudades de países en desarrollo 101

### RESEÑAS

CECILIA GARAVITO. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries de Jorge M. Katz (ed.) JAIME SAAVEDRA CH, KOEN HENDRICKX, FARID MATUK. El Perú heterodoxo: un modelo económico de Daniel Carbonetto et al. M. INES CARAZZO DE CABELLOS Y J. DUBROWSKY. Respuesta de los autores de El Perú heterodoxo: un modelo económico 129

# CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO Y EXPANSION DEL SECTOR INFORMAL: UN ENFOQUE MICROECONOMICO\*

RODOLFO CERMEÑO BAZAN\*\*

## I. INTRODUCCION

El propósito de este artículo es discutir a través de un modelo micro-económico, la posibilidad de expansión del sector informal urbano en un contexto de crisis del sector moderno de la economía y de caída de los ingresos reales de la población.

Para empezar es necesario señalar algunos rasgos peculiares de este tipo de enfoque. En primer lugar, es un enfoque de equilibrio parcial referido a una actividad productiva; es decir, es un análisis a nivel del mercado de un producto, donde se trata de determinar el efecto que tendría una caída en el ingreso real de los consumidores sobre el nivel de actividad en dicho mercado. En este sentido, las conclusiones de este enfoque no son necesariamente generalizables a nivel agregado o macroeconómico. En segundo lugar, los cambios en el nivel de actividad son entendidos como cambios en la cantidad producida y vendida —i.e. cantidad transada del producto, lo cual no equivale necesariamente a cambios en la cantidad de personas ocupadas o en el ingreso de dichas personas— dentro de la actividad.

---

\* El presente trabajo ha sido preparado en base a la Tesis "La coexistencia de pequeñas y grandes empresas en la industria peruana" (Magister en Economía PUCP), elaborada por el autor en el marco del estudio "Políticas para la Pobreza Urbana" realizado en el Departamento de Economía PUCP, con el apoyo financiero de la Fundación Ford. El autor desea agradecer el estímulo y apoyo recibido de todos los miembros del Departamento de Economía PUCP, y en especial los comentarios de los Profesores A. Figueroa, M. Vega-Centeno, O. Dancourt, N. Sotomayor y J. León.

\*\* Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

En tercer lugar, es necesario precisar que el concepto de sector informal que se utilizará aquí, está referido al sector de la economía conformado por unidades productivas de pequeña escala. Más precisamente, al sector conformado por pequeñas empresas que operan con un reducido número de trabajadores, bajos niveles de capitalización por trabajador, así como de productividad e ingresos<sup>1</sup>.

Por último, este enfoque busca destacar una dimensión de análisis con frecuencia ignorada en los estudios sobre el tema: el papel que juega la demanda, en la expansión o contracción, del sector informal. En tal sentido se podría decir que es un enfoque de demanda. Usualmente se ha planteado que cuando el sector moderno entra en recesión, los trabajadores expulsados ante la alternativa del desempleo optan por autoemplearse o asalariarse en actividades de pequeña escala y de todo tipo. En consecuencia, el sector informal se "expande"<sup>2</sup>. Sin embargo, a nivel de una actividad productiva específica, este argumento no es necesariamente cierto, por lo menos en el corto plazo. La objeción es más o menos evidente: ¿Es acaso posible que en una actividad productiva el sector informal pueda crecer sin tener como contrapartida un crecimiento de la demanda por su producto?

Otra objeción al denominado enfoque de oferta, se refiere al hecho de que los expulsados del sector moderno no podrían convertirse automáticamente en autoempleados y ni siquiera en asalariados del sector informal. Aún cuando no existan barreras a la entrada a una actividad productiva informal, el número de nuevas unidades ingresantes no podría crecer ilimitadamente. Alternativamente, se puede plantear la siguiente pregunta: ¿Es acaso posible que el número de empresas en un mercado sea independiente del tamaño de la demanda?

En este artículo se muestra que, bajo determinadas condiciones, en un contexto de crisis del sector moderno y de caída de los ingresos reales, es posible que las actividades informales competitivas con el sector moderno logren expandirse como consecuencia de un desplazamiento de la demanda de los estratos medios de la población desde el sector moderno hacia el sector informal. En otras palabras, el deterioro de los ingresos reales podría inducir a mucha gente a dejar de consumir productos del sector moderno y sustituirlos por los que ofrece el sector informal, lo cual determinaría una expansión de dichas actividades informales. Antes de presentar el modelo teórico conviene hacer una breve referencia al contexto específico en el que sustenta.

---

1. Una discusión del concepto y medición del Sector Informal en el Perú se puede ver en Carbonetto (1984 y 1986). Véase también Chávez y Bernedo (1983), De Althaus y Morelli (1983), Wendorff (1983) y Reichmuth (1978). Para una discusión más general véase Bromley y Gerry (1978) y Bromley (1979).

2. Chávez y Bernedo (1983) y Carbonetto (1984).

II. *EL CONTEXTO*

El contexto general que subyace a este enfoque podría definirse por dos características esenciales de la economía peruana, ambas interrelacionadas. Estas son su heterogeneidad productiva y desigualdad distributiva, que muy brevemente se ilustran a continuación.

1. *Heterogeneidad Productiva*

Una de las principales características de la estructura productiva peruana es su profunda diferenciación tecnológica, que se sustenta en una distribución sumamente concentrada de la cantidad y calidad de los recursos entre, y sobre todo al interior de, sus distintas actividades productivas. En el Cuadro Nº 1 se presenta algunos indicadores que ponen en evidencia dicho contraste, a nivel de los sectores moderno urbano e informal urbano. En 1981, la cantidad de capital por trabajador en el sector moderno urbano fue 29 veces mayor que en el sector informal y el producto por trabajador fue 5 veces mayor. Igualmente, el ingreso promedio mensual obtenido por un trabajador del sector informal fue solamente la tercera parte en comparación a un trabajador del sector moderno<sup>3</sup>.

## CUADRO Nº 1

**HETEROGENEIDAD TECNOLÓGICA, DE PRODUCTIVIDAD  
E INGRESOS ENTRE LOS SECTORES MODERNO E INFORMAL  
URBANO: PERU 1981**

	Sector Moderno Urbano	Sector Informal Urbano
1. Absorción de PEA (o/o)	45.8	21.2
2. Producción Generada (o/o)	78.5	7.0
3. Capital por trabajador (\$ U.S.)	13,000	450
4. Producto por trabajador (\$ U.S.)	4,320	816
5. Ingreso promedio mensual (\$ U.S.)	180	63

FUENTE: Carbonetto (1986), Cuadro Nº 16, p. 228.

En lo que respecta al sector industrial peruano, su heterogeneidad tecnológica se hace evidente cuando se constata la coexistencia de empresas modernas, altamente concentradoras de producción y con elevado nivel de capitalización por trabajador, y pequeñas unidades productivas con caracte-

3. Estas evidencias confirman lo que fue mostrado, usando criterios distintos, por Webb (1973 y 1976).

rísticas completamente opuestas. Además estas últimas tienen una participación bastante significativa en términos de empleo, y están ubicadas mayormente en aquellas ramas productoras de bienes de consumo.

Para tener una idea, a nivel global la participación del estrato artesanal —definido por empresas con menos de cinco trabajadores— en la PEA industrial alcanzó niveles superiores al 60% en los años 1961 y 1970<sup>4</sup>. De otro lado, a nivel de ramas industriales, se ha estimado que en 1963 la participación del empleo informal fue de 69% en textiles, 88% en vestido y calzado, 91% en muebles y 50% en madera y corcho. Para el año 1973, dichas participaciones alcanzaron el 58%, 86%, 90% y 63% respectivamente<sup>5</sup>.

Algunas evidencias muestran también el pequeño tamaño y la baja dotación de capital por trabajador, de las unidades productivas informales que operan en este sector. En 1981, el 25% de las empresas informales en Lima Metropolitana se dedicaba a la actividad industrial y de ésta, el 91% eran empresas con menos de cinco personas. Igualmente, el 40% de dichas empresas tenía como local la vivienda de su propietario y el 80% tenía una dotación de capital por trabajador inferior a los 800 dólares americanos<sup>6</sup>. Este último valor si bien está por encima del promedio para el sector informal urbano, sigue siendo bastante inferior al promedio estimado para el sector moderno (13,000 dólares).

Con respecto a los ingresos se ha podido confirmar que en el mismo año alrededor del 80% al 85% de los establecimientos informales operaba en condiciones de reproducción simple, con exiguo o nulo margen de ganancia. Además, alrededor del 20% de dichos establecimientos generaba un ingreso neto inferior, igual o ligeramente superior a un salario mínimo y el 71% obtenía ingresos inferiores a tres salarios mínimos<sup>7</sup>.

De todo lo mostrado, son claras pues las diferencias tecnológicas, así como de productividad e ingresos entre los sectores moderno e informal. Además es posible deducir que las diferentes condiciones de producción deben reflejarse en una pronunciada diferencia de calidad de los productos del sector informal en comparación al sector moderno. Como ya ha sido anotado “la coexistencia del sector moderno con el sector informal implica la coexistencia de dos métodos de producción distintos, de dos tecnologías, de dos procesos de trabajo, de dos condiciones de trabajo, que se manifestarían con bienes de distinta calidad”<sup>8</sup>. Igualmente, la diferente remuneración que reciben los factores en ambos sectores debe reflejarse también en una diferencia en los precios de sus productos. En suma, los productos del sector informal deben ser en general de baja calidad y baratos.

---

4. Tokman (1975), pp. 43 y 146.

5. De Althaus y Morelli (1983), p. 243.

6. Carbonetto (1986), pp. 216-223.

7. Carbonetto (1984), pp. 47-48.

8. Dancourt (1985), p. 2.

## 2. *Desigualdad Distributiva*

¿Quiénes compran productos de baja calidad y baratos? La respuesta parece ser obvia: aquellos cuyas posibilidades consumo son reducidas debido a sus bajos niveles de ingreso. Al respecto, debería ser bastante claro que como contrapartida a la profunda concentración de los recursos en la economía, está también la existencia de una profunda concentración de los ingresos en un porcentaje reducido de la población; es decir, la existencia de una profunda desigualdad distributiva. Algunas cifras bastarán para poner esto en evidencia.

En 1972, según Amat y León, en el área de Lima Metropolitana el ingreso promedio mensual por familia fue aproximadamente 254 dólares americanos, mientras que las familias del área rural tuvieron un ingreso mensual promedio de sólo 58 dólares. En poblados y grandes ciudades dicho ingreso fue de 125 y 151 dólares respectivamente. Durante el mismo año, la desigualdad de ingresos dentro de Lima Metropolitana, fue también bastante pronunciada. En efecto, los estratos de artesanos y obreros (los de más bajos ingresos) constituían el 48<sup>o</sup>/o de las familias pero sólo recibían el 27<sup>o</sup>/o del ingreso; en cambio en el otro extremo, los estratos de profesionales y ejecutivos recibían también el 27<sup>o</sup>/o del ingreso pero sólo constituían el 10<sup>o</sup>/o de las familias. El ingreso mensual promedio de los estratos de artesanos y obreros fue de 88 y 181 dólares respectivamente, mientras que en el caso de los profesionales éste fue de 582 dólares, y de los ejecutivos de 925 dólares. Los independientes y empleados recibían un ingreso mensual promedio por familia de 310 y 281 dólares respectivamente<sup>9</sup>.

Igualmente, las diferencias en el gasto familiar entre estratos fueron bastantes pronunciadas. Según la misma fuente, en 1972 en Lima Metropolitana una familia artesana gastaba 57 dólares mensuales en alimentos mientras que una familia ejecutiva destinaba 177 dólares al mismo rubro. Incluso una familia empleada gastaba en alimentos 101 dólares al mes. Es decir, una familia empleada gastaba en alimentos casi dos veces más que una familia artesana y una familia ejecutiva tres veces más<sup>10</sup>. Como se habrá notado, solamente el gasto en alimentos de una familia rica es superior al ingreso total de una familia pobre<sup>11</sup>.

La pregunta que surge de la comparación de las cifras anteriores es la siguiente: ¿De qué manera una familia pobre logrará satisfacer sus necesidades si sólo dispone de un ingreso que es equivalente a la mitad del gasto en alimentos de una familia rica? La respuesta parece ser obvia: lo hace consumiendo productos baratos y de baja calidad. Esta es pues la otra dimensión del análisis, la que se refiere a la demanda por los productos informales en cuya base está la desigualdad distributiva. La incorporación de esta dimensión en

9. Amat y León (1982), pp. 74, 98-99.

10. Ibid. p. 103.

11. El mismo resultado fue destacado por Figueroa (1974) para los años 1968-69.

dato. Al respecto se puede plantear que en el caso del mercado del bien C (oligopolio), dicha participación podría ser el resultado de un acuerdo explícito o implícito entre las GE. Sin embargo, en el caso del mercado del bien N surge la complicación teórica de que, bajo condiciones de costos unitarios constantes, el equilibrio competitivo de una PE sería "indeterminado". No obstante, esta complicación podría evitarse considerando la demanda total por N y suponiendo que ésta se distribuye aleatoriamente entre las H pequeñas empresas, de dónde resulta una solución de cantidad *determinada* (en este caso idéntica) para cada empresa<sup>23</sup>.

En segundo lugar, los resultados del modelo se refieren al corto plazo; sin embargo, dadas las características de los mercados, este concepto necesita ser precisado. Al respecto se puede definir el corto plazo como el horizonte en el cual el tamaño y número de empresas en el mercado C (estrato oligopólico) se mantienen constantes. De esta forma, bajo condiciones de costo dadas, la respuesta de las GE ante cambios en la demanda sería solamente mediante ajustes en la utilización de su capacidad. Sin embargo, esta definición de corto plazo no tiene el mismo significado para el mercado del bien N. Este es un mercado competitivo constituido por pequeñas empresas cuyo número puede ser variable debido a que no existen barreras a la entrada y a que los requerimientos de capital para operar son ínfimos. Con fines analíticos parece pertinente considerar que en el corto plazo, tal como ha sido definido, el número de empresas en el mercado C es exógeno, mientras que en el mercado N es endógeno; es decir, dentro del corto plazo, definido en relación al mercado C, se producirán ajustes de "largo plazo" en el mercado N.

Para simplificar, se podría suponer que en la situación de equilibrio inicial del mercado N, cada una de las H empresas está obteniendo un nivel de ingreso neto mínimo. De esta forma, ante cambios en la demanda, la entrada de nuevas empresas o la salida de las existentes dependerá de si el ingreso neto obtenido es mayor o menor que dicho nivel de ingreso neto mínimo. Esto implica que el nivel de demanda constituye el límite para el número de empresas y la cantidad de ocupados en este mercado; además, la relación entre cambios en la demanda y número de empresas será directa.

En tercer lugar, la consideración anterior permite afirmar que no necesariamente habrá relación directa entre la expansión (o contracción) del mercado N y el ingreso neto obtenido por cada empresa. Según el modelo, dados los costos y precios, cuando se pasa de una situación de equilibrio a otra debido a un cambio en la demanda, el ingreso neto (R) de cada empresa vuelve a su nivel mínimo. Sin embargo, existen varias posibilidades de ajuste (de desequilibrio) que vale la pena destacar. Por ejemplo, R podría disminuir en el caso en que la demanda disminuya y el número de empresas también disminuya pero en menor proporción. Pero también es posible que R disminuya cuan-

23. Este supuesto sólo es útil para explicar la participación promedio. Las diferencias en la participación de cada empresa podrían explicarse en base a factores tales como tamaño, localización, antigüedad, entre otros.

$$P_c = (1 + r)(a_c W + M_c); q_c < q_c^* \quad (1)$$

donde  $r$  es el margen por unidad de costo,  $a_c$  el requerimiento unitario de mano de obra,  $W$  la tasa salarial,  $M_c$  el costo unitario por materias primas utilizadas y  $q_c^*$  la producción de plena capacidad. De otro lado, el precio del producto de una pequeña empresa (no capitalista) se puede representar por la ecuación:

$$P_n = a_n Y + M_n; q_n \cong q_n^* \quad (2)$$

donde  $a_n$  es el requerimiento unitario de mano de obra,  $Y$  es la remuneración al factor trabajo (de los autoempleados),  $M_n$  es el costo unitario de las materias primas y  $q_n^*$  es la producción de plena capacidad. En este caso no aparece ningún margen de ganancia siendo el precio igual al costo unitario por materias primas más el "costo salarial" unitario. Este constituye a su vez el ingreso neto unitario de la PE.

Obviamente, las ecuaciones anteriores suponen que los precios son determinados por costos. Además los costos unitarios son considerados constantes para ambos tipos de empresas, lo cual implica que en ambos casos se supone rendimientos marginales constantes<sup>14</sup>. Esto se podría justificar considerando que las funciones de producción son de coeficientes fijos, lo cual parece ser relevante en un contexto donde las empresas enfrentan una gama muy reducida de alternativas técnicas y por tanto aproximable a la consideración de procesos únicos.

En cuanto a las diferencias cuantitativas, las condiciones de oferta que muestran dichas ecuaciones son compatibles con el hecho de que el producto N, ofrecido por las pequeñas empresas, sea relativamente "barato" frente al producto C. Esto implicaría que la posible desventaja de productividad de las PE (mayor requerimiento unitario de trabajo) puede ser compensada tanto porque el criterio utilizado en la formación de precios es distinto, como porque existe la posibilidad de que los precios imputados a los factores sean menores con respecto a las GE. Por ejemplo, la ausencia de un "mark-up" en el caso de una PE podría resultar en un menor precio del producto N con respecto a C, sobre todo si se considera que el margen cargado por una GE podría ser cuasi-monopólico<sup>15</sup>. De otro lado, existe también la posibilidad de que la remuneración al factor trabajo sea menor en una PE en comparación

14. En rigor, la constancia de los costos unitarios implica suponer también que no hay costos fijos; de lo contrario los costos unitarios serían decrecientes (aunque cada vez en menos medida) hasta el punto de plena capacidad. Sin embargo, para simplificar el análisis, se ha prescindido de esta complicación.

15. Lo mismo se podría argumentar aún en el caso en que existiera un "mark-up" aplicado por las pequeñas empresas suponiendo que se comportan competitivamente.



al salario pagado por una GE ( $Y < W$ ), lo cual es consistente con la hipótesis del exceso de mano de obra en relación al tamaño del sector moderno de la economía<sup>16</sup>. Por último, la baja calidad de las materias primas utilizadas significaría también para una PE costos relativamente menores por este concepto ( $M_n < M_c$ ).

Indudablemente, las consideraciones anteriores constituyen elementos explicativos de la viabilidad y sobrevivencia de las pequeñas empresas en términos de su competitividad frente a las grandes. Sin embargo, podrían ser relativizados si se considera el tipo de competencia que enfrentan. Al respecto se ha planteado que éstas no compiten *directamente* como podría ser el caso de un oligopolio homogéneo, sino que participan en mercados diferentes, aunque no aislados, enfrentando una demanda distinta.

Según la consideración anterior es necesario obtener las curvas de oferta agregada para cada grupo de empresas. Para esto se supone que ambos tipos de empresas sólo compiten *dentro* de su respectivo mercado; y por tanto se descarta la posibilidad de una eventual política agresiva directa de las grandes empresas sobre las pequeñas<sup>17</sup>. En el caso de las GE, la curva de oferta agregada para K empresas idénticas sería:

$$P_c = (1 + r)(a_c W + M_c); q_c \leq K \cdot q_c^* \quad (3)$$

la cual difiere de la ecuación (1) solamente en el nivel de producción de plena capacidad, que es ahora  $K \cdot q_c^*$ . Al respecto se podría suponer que estas empresas constituyen un oligopolio homogéneo y actúan bajo colusión<sup>18</sup>.

En el caso de las pequeñas empresas, parece pertinente considerar la siguiente ecuación de oferta:

$$P_n = a_n Y + M_n; q_n \leq H \cdot q_n^* \quad (4)$$

Esta difiere de la ecuación (2) únicamente en el nivel de producción de plena capacidad; es decir, indica la oferta agregada de H pequeñas empresas idénticas. Adicionalmente se puede considerar que se comportan competitivamente y que su participación individual en el mercado está dada y es idéntica.

## 2. El Lado de la Demanda

Como se ha señalado antes, el bien N ofrecido por las pequeñas empresas es de inferior calidad en relación al bien C. Además, el primero es relati-

16. Véase Carbonetto (1984-a), Dancourt (1985) y Figueroa (1979).

17. El caso de un oligopolio homogéneo integrado por pequeñas y grandes empresas se puede ver en Sylos Labini (1966). Una interpretación formal a la versión italiana de dicho trabajo se encuentra en Modigliani (1958).

18. En el caso de un oligopolio diferenciado, la solución sería similar si se asume que las empresas se comportan según el modelo desarrollado en Kalecki (1977).

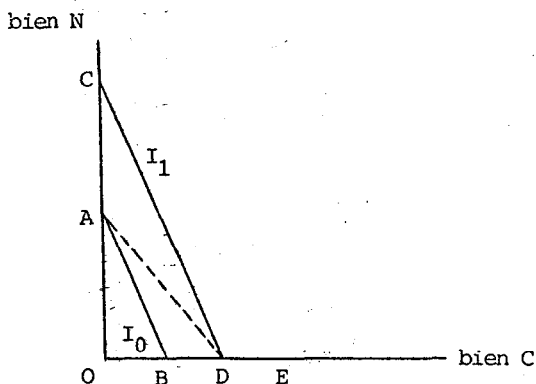
## CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

vamente “barato”, y por tanto mayormente accesible para aquellos consumidores de menores ingresos. En estas condiciones, ¿cómo se explica la demanda por ambos productos?

Consideremos tres estratos de consumidores, cuyos intervalos de ingresos son:  $0 < I_p \leq I_0$ ,  $I_0 < I_m \leq I_1$ , e  $I_r > I_1$ ; donde  $I_p$ ,  $I_m$ , e  $I_r$  son el ingreso de un consumidor del estrato pobre, medio y rico respectivamente, mientras que  $I_0$  e  $I_1$  representan los límites superiores del ingreso para los estratos pobre y medio.

Postulemos ahora que el estrato pobre sólo demanda el bien N; en cambio el estrato medio en la medida en que su ingreso ha pasado un cierto límite ( $I_0$ ) empieza a sustituir el bien N por C, y esta sustitución será mayor mientras más lejos se encuentre del límite  $I_0$ . Contrariamente al estrato pobre, el estrato rico sólo demanda C, pues su ingreso ha superado el límite  $I_1$  y por tanto tiene la capacidad para adquirir un bien más caro y de mejor calidad. Este argumento se sustenta en la Teoría de las Preferencias Lexicográficas, según la cual existe una *jerarquía* de las necesidades así como de los bienes que satisfacen una determinada necesidad, desde lo más imprescindible hasta lo más supérfluo, lo que determina una ordenación jerarquizada de las preferencias. El consumidor busca satisfacer el mayor número de necesidades sujeto a su restricción presupuestaria. En consecuencia el número de necesidades satisfechas así como la elección de tales o cuales bienes para satisfacerlas dependerá del nivel de ingreso del consumidor<sup>19</sup>. Esto se puede ilustrar en el siguiente gráfico:

GRAFICO N° 1



19. Una concisa exposición de esta teoría se encuentra en Figueroa (1973). Una demostración alternativa de nuestro postulado de demanda, utilizando los conceptos de utilidad marginal, precio e ingreso, puede verse en Gabszewicz y Thisse (1982), pp. 115-17.

Según éste, para precios dados, cuando  $I \leq I_0$ , el consumidor sólo demanda N (bien de calidad inferior). Luego cuando  $I_0 < I \leq I_1$ , el consumidor sustituye parte de N por C (bien de mejor calidad), y lo hace en mayor medida mientras mayor sea su nivel de ingreso. Finalmente, cuando  $I > I_1$  sólo demandará el bien C. Es decir, la línea de consumo-ingreso será OADE.

La explicación de la demanda se puede resumir en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 2

Estrato	Demanda por C ( $D_C$ )	Demanda por N ( $D_N$ )
Pobre	0	$g_1(P_n, I_p)$ - +
Medio	$f_1(P_C, P_n, I_m)$	$g_2(P_n, P_C, I_m)$ - + -
Rico	$f_2(P_C, I_r)$	0

Los signos + ó - indican el tipo de relación (directa o inversa) entre los argumentos y las variables dependientes respectivas. Nótese que la demanda del estrato pobre por el bien C es cero y que, por hipótesis también lo es la demanda del estrato rico por el bien N. En el caso del estrato medio, N y C son sustitutos, pero además el bien N es inferior ( $\partial g_2 / \partial I_m < 0$ ) mientras que C es normal ( $\partial f_1 / \partial I_m < 0$ ). Igualmente C es un bien normal para el estrato rico ( $\partial f_2 / \partial I_r > 0$ ).

A nivel agregado, la demanda por C se puede representar por la siguiente ecuación:

$$D_C = F(P_C, P_n, I_m, I_r) \quad (5)$$

donde,  $F'(P_C) < 0$ ,  $F'(P_n) > 0$ ,  $F'(I_m) > 0$  y  $F'(I_r) > 0$ .

Igualmente, la demanda por N será:

$$D_n = G(P_n, P_C, I_p, I_m) \quad (6)$$

donde:  $G'(P_n) < 0$ ,  $G'(P_C) > 0$ ,  $G'(I_p) > 0$  y  $G'(I_m) < 0$ .

### 3. El Modelo

Bajo las condiciones anteriores tenemos entonces dos estratos de productores, cada uno de los cuales enfrenta una determinada demanda. Hay

CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

pues dos mercados diferentes pero interconectados, tal como se presenta a continuación:

*MERCADO DE BIEN C (OLIGOPOLICO)*

$$P_c = (1 + r) \cdot U_c ; q_c \leq Kq_c^* \quad (3)$$

$$D_c = F(P_c, P_n, I_m, I_r) \quad (5)$$

*MERCADO DEL BIEN N (COMPETITIVO)*

$$P_n = U_n ; q_n \leq H \cdot q_n^* \quad (4)$$

$$D_n = G(P_n, P_c, I_m, I_p) \quad (6)$$

La ecuación (3) es la oferta “agregada” del estrato constituido por k grandes empresas; la ecuación (5) representa la demanda por el bien C. La ecuación (4) es la oferta agregada de H pequeñas empresas idénticas, y la ecuación (6) representa su respectiva demanda. Para simplificar las ecuaciones de oferta, se ha hecho  $(a_c W + M_c) = U_c$  y  $(a_n Y + M_n) = U_n$ .

Sustituyendo (3) en (5) y (4) en (6) y suponiendo que la demanda está por debajo de la producción de plena capacidad en cada mercado, obtenemos respectivamente las ecuaciones:

$$D_c = F[(1 + r)U_c, U_n, I_m, I_r] \quad (7)$$

$$D_n = G[U_n, (1 + r)U_c, I_m, I_p] \quad (8)$$

las cuales indican las cantidades de equilibrio (demandadas y producidas), de C y N<sup>20</sup>.

Analícemos ahora, el efecto sobre  $D_c$  y  $D_n$  de una caída en el ingreso de los consumidores, manteniendo constantes las condiciones de oferta, ( $U_n$ ,  $U_c$  y  $r$  se consideran dados). Diferenciando totalmente la ecuación (7) y haciendo algunas transformaciones se obtiene:

$$\dot{D}_c = E_m^c \dot{I}_m \alpha + E_r^c \dot{I}_r (1 - \alpha) \quad (9)$$

donde  $\dot{D}_c$  es la tasa de variación en la cantidad de equilibrio del bien C;  $E_m^c$  y  $E_r^c$  son las elasticidades-ingreso de la demanda por C de los estratos de consumidores medio y rico respectivamente;  $\dot{I}_m$  e  $\dot{I}_r$  son las respectivas tasas de

20. Si se asume la existencia de una relación técnica entre producción y empleo, simultáneamente se podría determinar el nivel de empleo correspondiente a cada estrato.

variación en su ingreso; y  $\alpha$  es la participación del estrato medio en la demanda total de  $C^{21}$ . Bajo nuestros supuestos,  $E_m^C$  y  $E_r^C$  son positivas ( $C$  es un bien normal para ambos estratos de consumidores); por tanto una caída en los ingresos de los consumidores ( $I_m, I_r < 0$ ) definitivamente reducirá la cantidad de equilibrio de mercado del bien  $C$ .

De la misma manera, diferenciando la ecuación (8) o condición de equilibrio de  $D_n$ , se obtiene:

$$\dot{D}_n = E_m^n \dot{I}_m \beta + E_p^n \dot{I}_p (1-\beta) \quad (10)$$

donde:  $\dot{D}_n$  es la tasa de variación de la cantidad de equilibrio del bien  $N$ ;  $E_m^n$  y  $E_p^n$  son las elasticidades-ingreso de la demanda por  $N$  de los estratos medio y pobre respectivamente;  $\dot{I}_m$  e  $\dot{I}_p$  son las tasas de variación en el ingreso de cada estrato, y  $\beta$  la participación del estrato medio en la demanda total de  $N$ . En este caso, el efecto de una caída en los ingresos sobre el consumo de  $N$  es ambiguo, puesto que  $E_m^n < 0$  ( $N$  es un bien inferior para el estrato medio),  $E_p^n > 0$  ( $N$  es un bien normal para el estrato pobre), y  $I_m$  e  $I_p$  son negativos. Según esto, la demanda del estrato pobre caerá pero la demanda del estrato medio aumentará. Obviamente, el efecto neto dependerá de cual de los dos cambios predomine, lo cual a su vez dependerá de las elasticidades-ingreso de los estratos medio y pobre, de la magnitud de las tasas de variación en sus respectivos ingresos, así como de la importancia relativa de cada estrato en el consumo total de  $N$ . Por ejemplo, para la misma tasa de cambio en los ingresos ( $\dot{I}_m = \dot{I}_p$ ) si la participación relativa del estrato medio ( $\beta$ ) es mayor que la del estrato pobre ( $1 - \beta$ ) y si el valor de la elasticidad-ingreso es también mayor en términos absolutos, entonces  $D_n$  aumentará.

Para resumir, según las ecuaciones (9) y (10), y bajo los supuestos planteados, una caída de ingresos en los tres estratos de consumidores originará —ceteris paribus— una caída en la demanda del bien  $C$ , es decir tendrá un efecto recesivo sobre el estrato de  $GE^{22}$ . Sin embargo, el efecto sobre la demanda de  $N$  es incierto y dependerá de la magnitud absoluta del efecto ingreso del estrato medio en comparación al estrato pobre. Si el efecto ingreso del estrato medio predomina, entonces se puede esperar un efecto expansivo en el mercado de las pequeñas empresas, tanto en términos de producción como de empleo y ventas.

En el Gráfico Nº 2, se ilustra este resultado. En el mercado del bien  $C$ , la cantidad de equilibrio inicial es  $Q_C^0 = (C_r^0 + C_m^0)$ . Luego ante la caída en los ingresos dicha cantidad se reduce hasta  $Q_C^1 = (C_r^1 + C_m^1)$ , lo cual se ex-

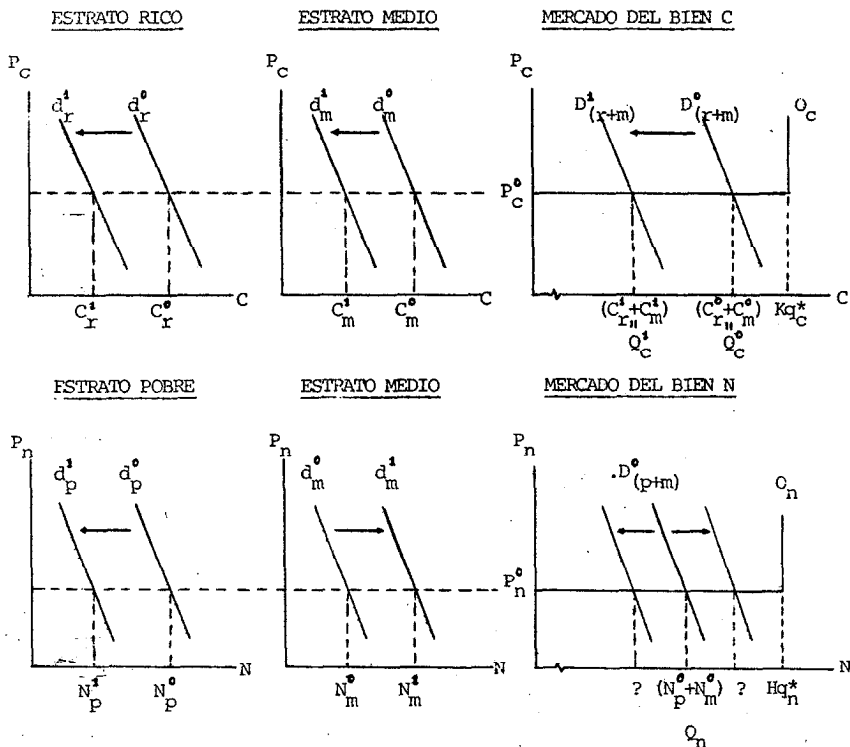
21. Estrictamente hablando, para llegar a este resultado la demanda agregada por  $C$  debe ser considerado como la suma de la demanda de los estratos medio y rico, es decir  $D_C = f_1(P_C, P_n, I_m) + f_2(P_C, I_r)$ .

22. Nótese que para precios dados, una caída en los ingresos implica necesariamente una caída en los ingresos por ventas a nivel agregado.

## CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

plica por la caída en la demanda por parte de los estratos de consumidores medio y rico. La curva de oferta de este mercado es  $P_C^O O_C$ .

GRAFICO N° 2



En el mercado N, la oferta agregada  $P_n^O O_n$  y la demanda  $D^O (p + m)$ , determinan la cantidad de equilibrio inicial  $Q_n^O = (N_p^O + N_m^O)$ . Sin embargo, en este mercado ante una caída de ingresos, el nivel de actividad podría aumentar, mantenerse o disminuir según que el aumento en la demanda de N por parte del estrato medio sea mayor, igual o menor que la reducción en la demanda del estrato pobre.

### 4. Consideraciones Adicionales

Complementariamente, es necesario hacer algunas precisiones respecto a los resultados del modelo. En primer lugar, a través de éste se ha buscado explicar los cambios en la actividad de cada mercado a nivel agregado. Por esta razón, la participación de las empresas consideradas individualmente dentro de cada mercado no ha sido explicada, considerándose más bien como un

dato. Al respecto se puede plantear que en el caso del mercado del bien C (oligopolio), dicha participación podría ser el resultado de un acuerdo explícito o implícito entre las GE. Sin embargo, en el caso del mercado del bien N surge la complicación teórica de que, bajo condiciones de costos unitarios constantes, el equilibrio competitivo de una PE sería "indeterminado". No obstante, esta complicación podría evitarse considerando la demanda total por N y suponiendo que ésta se distribuye aleatoriamente entre las H pequeñas empresas, de dónde resulta una solución de cantidad *determinada* (en este caso idéntica) para cada empresa<sup>23</sup>.

En segundo lugar, los resultados del modelo se refieren al corto plazo; sin embargo, dadas las características de los mercados, este concepto necesita ser precisado. Al respecto se puede definir el corto plazo como el horizonte en el cual el tamaño y número de empresas en el mercado C (estrato oligopólico) se mantienen constantes. De esta forma, bajo condiciones de costo dadas, la respuesta de las GE ante cambios en la demanda sería solamente mediante ajustes en la utilización de su capacidad. Sin embargo, esta definición de corto plazo no tiene el mismo significado para el mercado del bien N. Este es un mercado competitivo constituido por pequeñas empresas cuyo número puede ser variable debido a que no existen barreras a la entrada y a que los requerimientos de capital para operar son ínfimos. Con fines analíticos parece pertinente considerar que en el corto plazo, tal como ha sido definido, el número de empresas en el mercado C es exógeno, mientras que en el mercado N es endógeno; es decir, dentro del corto plazo, definido en relación al mercado C, se producirán ajustes de "largo plazo" en el mercado N.

Para simplificar, se podría suponer que en la situación de equilibrio inicial del mercado N, cada una de las H empresas está obteniendo un nivel de ingreso neto mínimo. De esta forma, ante cambios en la demanda, la entrada de nuevas empresas o la salida de las existentes dependerá de si el ingreso neto obtenido es mayor o menor que dicho nivel de ingreso neto mínimo. Esto implica que el nivel de demanda constituye el límite para el número de empresas y la cantidad de ocupados en este mercado; además, la relación entre cambios en la demanda y número de empresas será directa.

En tercer lugar, la consideración anterior permite afirmar que no necesariamente habrá relación directa entre la expansión (o contracción) del mercado N y el ingreso neto obtenido por cada empresa. Según el modelo, dados los costos y precios, cuando se pasa de una situación de equilibrio a otra debido a un cambio en la demanda, el ingreso neto (R) de cada empresa vuelve a su nivel mínimo. Sin embargo, existen varias posibilidades de ajuste (de desequilibrio) que vale la pena destacar. Por ejemplo, R podría disminuir en el caso en que la demanda disminuya y el número de empresas también disminuya pero en menor proporción. Pero también es posible que R disminuya cuan-

23. Este supuesto sólo es útil para explicar la participación promedio. Las diferencias en la participación de cada empresa podrían explicarse en base a factores tales como tamaño, localización, antigüedad, entre otros.

## CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

do la demanda aumenta y el número de empresas aumente en mayor proporción<sup>24</sup>.

Además, debe destacarse el caso en que, aún sin cambios en la demanda ni en el número de empresas, R podría eventualmente disminuir debido a un aumento en el costo unitario de materias primas (dado el precio), o a un incremento en el costo mayor que en el precio. En conclusión, la relación entre nivel de actividad e ingreso neto de las empresas es ambigua, por lo que ambas variables no pueden utilizarse indistintamente.

En cuarto lugar, es necesario señalar que las condiciones de demanda del modelo son estáticas, por lo que el efecto de los cambios en el ingreso sobre la demanda de los bienes C y N es analíticamente válido para un número de consumidores dado. Sin embargo, variaciones exógenas en dicho número podrían afectar los resultados del modelo. Por ejemplo, en el caso de los principales centros urbanos, es posible que la caída en los ingresos de los consumidores vaya acompañada de un aumento en el número de consumidores pobres debido al crecimiento poblacional por migraciones. En este caso la demanda por N (producto de las pequeñas empresas) aumentará tanto por el empobrecimiento del estrato medio que origina una sustitución en el consumo de C por N, como por un aumento en el número de consumidores pobres. En este sentido, desde el punto de vista de la demanda, la migración hacia las ciudades constituye una fuente para la expansión de los estratos de pequeños productores o del sector informal urbano.

Igualmente, por razones de simplificación y dado nuestro interés en el efecto de los cambios en la demanda, la posibilidad de estrategias de precios adoptadas por parte de las GE oligopólicas ha sido también abstraída. Sin embargo, es posible pensar que simultáneamente a los cambios en la demanda podrían ocurrir también cambios en las condiciones de oferta como una respuesta por parte de estas empresas. Por ejemplo, es posible que ante una caída en la demanda por el producto C las GE redefinan su política de precios con el objetivo de recuperar dicha caída, lo cual podrían hacerlo mediante una reducción en su margen por unidad de costo ( $r$ ). En este caso, obviamente el efecto puro de demanda obtenido en el mercado —bajo condiciones de ofertas dadas— sería parcialmente contrarrestado por la disminución en el precio del producto. Esto también reduciría la demanda por el producto N dependiendo de la elasticidad cruzada de N con respecto a  $P_C$ , así como de la tasa de variación en  $P_C$ <sup>25</sup>.

Por último, los resultados de este enfoque microeconómico de equilibrio parcial, son compatibles con aquellos que se obtienen a nivel del análisis

---

24. Nótese que bajo nuestros supuestos es imposible que a nivel de este mercado ocurra simultáneamente una contracción en la demanda y un aumento en el número de empresas (PE).

25. En el marco de la teoría de demanda que se ha planteado es posible pensar que este efecto es poco importante.



macroeconómico<sup>26</sup>. Si bien en nuestro modelo los ingresos de los consumidores así como sus variaciones se consideran dados, en una perspectiva macroeconómica estos estarían ligados necesariamente a las variaciones del salario real del sector moderno de la economía. En esta perspectiva, el modelo muestra lo que ocurriría tan solo con "una parte del todo" considerada aisladamente: una caída en el salario real, al mismo tiempo que reduce la actividad del sector moderno, podría provocar una expansión de aquellas actividades de pequeña escala competitivas con las del sector moderno (sector no moderno o informal). Sin embargo, el resultado sectorial agregado no podría ser deducido en base a nuestro modelo considerando únicamente la suma de los efectos parciales en las distintas actividades competitivas, pues se estaría dejando de lado los efectos multiplicadores. Evidentemente para ello sería necesario un enfoque de equilibrio general o un enfoque macroeconómico, que están fuera del objetivo de este trabajo.

#### IV. ALGUNAS EVIDENCIAS E IMPLICANCIAS DE POLITICA

Una de las mayores dificultades para estudiar los cambios en la demanda y su relación con la evolución del sector informal a nivel de actividades específicas, es la escasa disponibilidad de información suficientemente desagregada. Por esta razón, se ha optado por presentar algunas evidencias en relación a la evolución del sector informal urbano (SIU) considerado como un todo.

En términos muy generales, el modelo desarrollado en este trabajo permite plantear la hipótesis de que durante una recesión del sector moderno (SM) el SIU debe crecer. Al respecto, algunas estimaciones sobre empleo, corroboran claramente dicha hipótesis. En el Gráfico A (Ver Anexo) se puede apreciar que el empleo en ambos sectores como porcentaje de la PEA urbana ha mostrado una tendencia casi simétricamente opuesta en los últimos doce años. El desempleo urbano (DURB) en cambio presenta una tendencia similar a la del empleo en el sector informal (ESIU). Complementariamente, se conoce que a nivel de Lima Metropolitana la participación de la PEA ocupada en pequeñas empresas aumentó durante los años 1981-1984<sup>27</sup>; lo cual también es consistente con nuestra hipótesis.

En términos más específicos, sin embargo, el modelo permite plantear la hipótesis de que caídas en el ingreso real de la población pueden producir una expansión de la *actividad* del SIU. La explicación es que hay un desplazamiento de la demanda desde el sector moderno hacia los productos del SIU que podría ser predominante, respecto a actividades complementarias; es decir, la demanda por bienes y servicios del SIU podría expandirse en el agregado. En el Gráfico B (Ver Anexo) se puede observar que en épocas de recesión el PBI del SIU (PSIU) se relaciona negativamente con el salario real para

---

26. Al respecto véase Dancourt (1985).

27. Alvarado (1986).

## CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

Lima (SALM); es decir, las caídas en el salario real van acompañadas de aumentos en el producto del SIU. La misma relación se presenta entre el producto del SIU y la masa de salarios del SM. Esta tendencia confirmaría que en términos agregados el producto del SIU es un "bien inferior".

En el mismo gráfico se puede apreciar también la relación entre el producto del SIU (PSIU) y la tasa de desempleo urbano (DURB): a mayor tasa de empleo mayor es la expansión del SIU. Esta relación parece ser consistente con el mencionado enfoque "de oferta", según el cual los expulsados del sector moderno expanden el sector informal.

Para terminar con las evidencias es necesario destacar la relación existente entre el producto del SIU y el ingreso promedio de sus ocupados (YSIU). En el Gráfico C (Anexo) se observa una clara relación negativa entre dichas variables; es decir, la expansión del SIU ha ido aparejada con el deterioro en el ingreso real de los ocupados de este sector.

De otro lado, en base al modelo y a la escasa evidencia mostrada se ha podido deducir dos líneas generales de política. En primer lugar es posible aumentar a sostener la demanda por los productos de las pequeñas empresas o del sector informal. Como se ha visto, si se asume que la relación predominante entre los sectores moderno e informal es de "competitividad" entonces es posible que la reversión en la tendencia del salario real (i.e. una reactivación de la economía) produzca una contracción de la actividad informal o de pequeña escala. Incluso en el caso en que dicha reactivación elevara el ingreso promedio en el SI, el modelo permite afirmar que las actividades del SI estrictamente competitivas con las del SM podrían contraerse. Este conflicto, sin embargo, se podría evitar sosteniendo la demanda por este tipo de productos, a través de una política de ingresos dirigida prioritariamente a los más pobres. En este sentido las políticas de empleo temporal parecen ser pertinentes.

En segundo lugar, si el objetivo es desarrollar a la pequeña producción en un marco de expansión del sector moderno, y sobre todo de mejoras sustanciales en el ingreso y el nivel de vida de la población, es necesario romper con la relación de "inferioridad" que tienen los productos del SI. En otras palabras, puesto que a medida que aumentan los ingresos la tendencia es a sustituir bienes de inferior calidad (productos informales) por bienes de mejor calidad (productos modernos), la única manera de sostener la demanda del SI sería a través de políticas de oferta que tiendan a mejorar las condiciones en que operan estos productores (pobreza de recursos), con el fin de mejorar la calidad de sus productos. Sin embargo, para formular medidas específicas se necesita conocer con mayor detalle sus condiciones de producción.

## V. A MODO DE CONCLUSION

En este artículo se ha intentado explicar la posibilidad de expansión del sector informal de la economía en un contexto de crisis del sector moderno

y de caída en el ingreso real de la población. En contraste al denominado “enfoque de oferta” donde la opción del autoempleo como una estrategia de los expulsados del sector moderno es el principal mecanismo de expansión del sector informal, aquí se ha buscado enfatizar una explicación desde otra perspectiva: la demanda por los productos del sector informal.

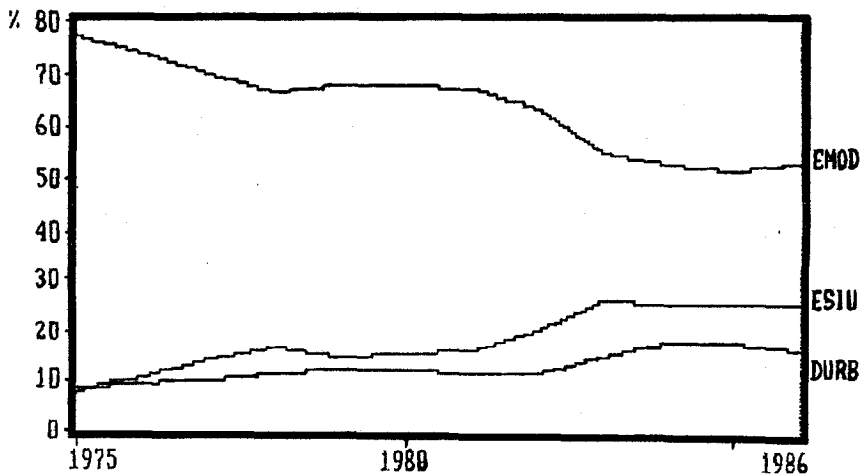
El principal planteamiento ha sido que en un contexto de crisis del sector moderno, la demanda por bienes “informales” podría expandirse, constituyéndose en el principal determinante de la expansión de este sector. La explicación es simple: el empobrecimiento induce a la población, sobre todo a las capas medias, a sustituir los bienes del sector moderno por los del sector informal que constituyen alternativas “baratas”. En otros términos, el sector informal ofrece bienes “inferiores”.

Al parecer, por la evidencia mostrada, este “enfoque de demanda” es pertinente, aunque no es incompatible con el “enfoque de oferta”, lo que permite concluir que la expansión del sector informal es genuina. De un lado, los expulsados del sector moderno pugnan por autogenerar sus puestos de cualquier manera y de otro, la caída en el ingreso real crea demanda por este tipo de productos. Sin embargo, la evidencia también muestra que la expansión del sector informal no es una expresión de crecimiento ni mucho menos de desarrollo de la economía. Se trata mas bien de una expresión, al menos en parte, de la crisis de la economía y la mayor pobreza que trae consigo, lo cual indudablemente está asociada a un determinado manejo de la política económica.

**ANEXO**



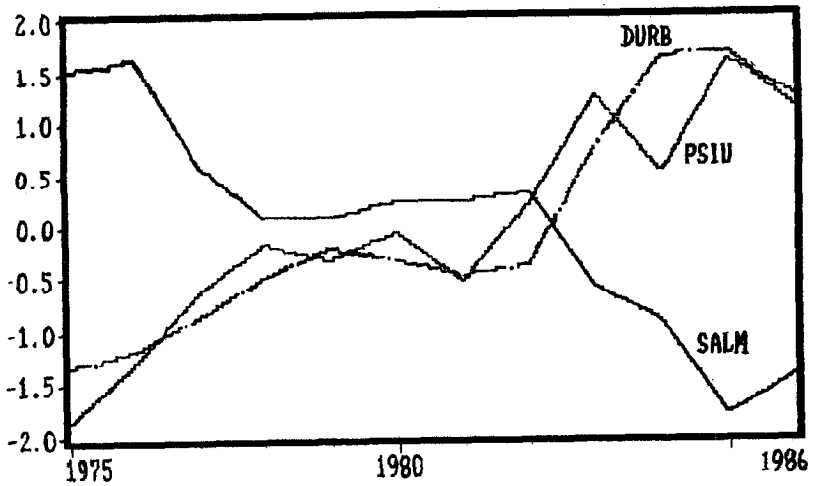
**GRAFICO A**  
**EMPLEO SECTOR MODERNO, EMPLEO SIU Y DESEMPLEO URBANO**  
**(%o PEA URBANA): PERU 1975-86**



FUENTE: Carbonetto y otros, *El Perú heterodoxo, un modelo económico* INP, Lima, 1987.

**GRUPO B**

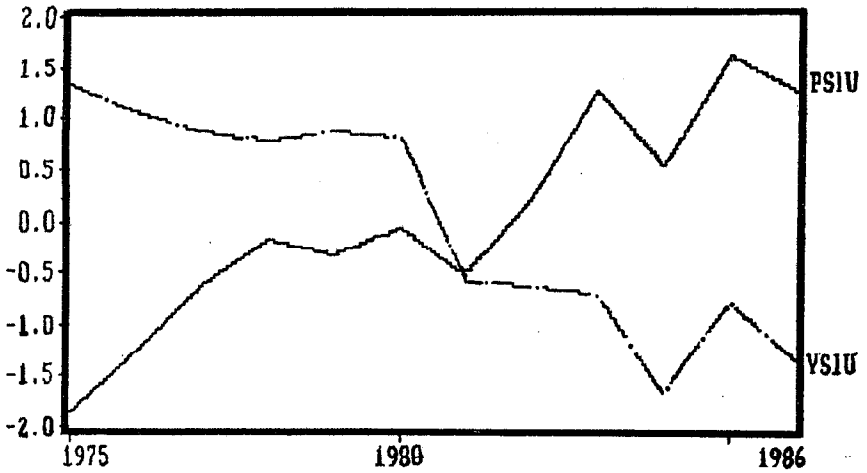
**PRODUCTO SIU SALARIO SECTOR MODERNO Y DESEMPLEO URBANO:  
PERU 1975-86**



FUENTE: Carbonetto y otros, *El Perú heterodoxo, un modelo económico* INP, Lima, 1987.

GRAFICO C

PRODUCTO SIU E INGRESO PROMEDIO SIU: PERU 1975-86



FUENTE: Carbonetto y otros, *El Perú heterodoxo, un modelo económico*, INP, Lima 1987.





BIBLIOGRAFIA

ALVARADO, J. (1986)

"Empleo en Lima Metropolitana, 1970-1984: Continuidad y Cambios", en *Actualidad Económica*, Enero, Lima.

AMAT Y LEON, C. (1983)

*Niveles de Vida y Grupos Sociales en el Perú*. CIUP, Lima.

BHAGWATI, J. (1970)

"Oligopoly Theory, Entry-Prevention, and Growth", en *Oxford Economic Papers*, Vol. 22, Nov.

BROMLEY, R. (Ed.) (1979)

*The Urban Informal Sector: Critical on Employment and Housing Policies*, Pergamon Press, Gran Bretaña.

BROMLEY, R. y GERRY, C. (Eds.) (1978)

*Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Centre for Development Studies University College of Swansea.

CARBONETTO, D. y CARAZO, M. (1986)

*Heterogeneidad Tecnológica y Desarrollo Económico: El Sector Informal*, INP - Fundación Ebert. Lima.

CARBONETTO, D. (1985)

"El Sector Informal Urbano: Estructura y Evidencias" en *Alarco G.* (comp.) *Desafíos para la Economía Peruana 1985-1990*. CIUP. Lima.

(1984)

*Condiciones de Trabajo y Calidad de Vida en el Sector Informal Urbano*, OIT-Ministerio de Trabajo, Lima.

(1984-a)

"Políticas de Mejoramiento en el Sector Informal Urbano", en *Socialismo y Participación* N° 25.

y otros (1987)

*El Perú Heterodoxo: Un Modelo Económico*. INP. Lima.

CHAVEZ, E. y BERNEDO, J. (1983)

"Los Rasgos Esenciales de la Problemática de los Estratos No Organizdos", Apuntes N° 8, Ministerio de Trabajo, D.G.E., Lima.

DANCOURT, O. (1985)

“Sector Informal y Sector Moderno: Un Enfoque Macroeconómico”, (mimeo), PUCP, Departamento de Economía. Lima.

DUBROVSKY, G. y TOKESHI, S. (1986)

“Un Estudio de Casos del Servicio de Reparación de Calzado”, en *Ciencia Económica*, Vol. VIII, Nº 9, Facultad de Economía, Univ. de Lima.

DE ALTHAUS, J. y MORELLI, J. (1983)

“Aproximaciones a la Composición y Evolución del Empleo Informal en el Perú”, en *N. Henríquez y J. Iguñiz (Eds.): El Problema del Empleo en el Perú*. Fondo Editorial PUCP. Lima.

FIGUEROA, Adolfo (1973)

“La Teoría de las Preferencias Lexicográficas”, *Materiales de Enseñanza s/n CC.SS. - Economía PUCP*. Lima.

(1974)

*Estructura de Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969*. CISEPA, Departamento de Economía, PUCP, Lima.

(1979)

“Crecimiento, Empleo y Distribución de Ingresos en el Perú”, Serie - Documentos de Trabajo Nº 46, CISEPA, PUCP, Lima.

GABSZEWICZ, J. y THISSE, J. (1982)

“Product Differentiation with income disparities: An Illustrative Model”, en *Journal of Industrial Economics*, Nº 12, Sep./Dic.

GROMPONE, R. (1985)

*Talleristas y Vendedores Ambulantes en Lima*, DESCO, Lima.

KALECKI, M. (1977)

*Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista*, F.C.E. México.

MODIGLIANI, F. (1958)

“New Developments on the Oligopoly Front”, en *Journal of Political Economy*, Vol. LXVI, Jun.

REICHMUTH, M. (1978)

*Dualism in Peru: An Investigation into the Interrelationships between Lima's Informal Clothing Industry and the Formal Sector*, Tesis de Bachiller, Universidad de Oxford.

CAIDA DEL INGRESO REAL, RECESION DEL SECTOR MODERNO

SYLOS LABINI, P. (1966)

*Oligopolio y Progreso Técnico*, Ed. Oikos-Tau, Barcelona.

TOKMAN, V. (1978)

“Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal, una Exploración sobre su Naturaleza”, en *Revista de la CEPAL*, Primer Semestre de 1978.

(1975)

“Distribución del Ingreso, Tecnología y Empleo”, Cuadernos ILPES, Nº 23, Chile.

VEGA-CENTENO, Máximo (1983)

*Crecimiento, Industrialización y Cambio Técnico: Perú 1955-1980*, Fondo Editorial, PUCP, Lima.

(1977)

“Subdesarrollo, Precios y Presupuestos Familiares: Lima 1961-1976”, en *Revista de la Universidad Católica* Nº 1, Lima.

WEBB, Richard (1976)

“Income and Employment in the Urban, Modern and Traditional Sectors of Peru”, Documento presentado en el Seminario Internacional sobre El Empleo en el Sector Informal Urbano en América Latina, Caracas.

y FIGUEROA, A. (1975)

“Distribución del Ingreso en el Perú”, Serie Perú Problema, Nº 24, IEP, Lima.

(1973)

“Government Policy and the Distribution of Income in Peru, 1963-1973”, Discussion Paper Nº 39, Princeton University.

WENDORFF, C. (1983)

“El Sector Informal en el Perú: Interpretación y Perspectivas” en N. Henríquez y J. Iguñiz (Eds.): *El Problema del Empleo en el Perú* Fondo Editorial, PUCP, Lima.

ZARATE, C. (1983)

“Teoría del Oligopolio y Empresas Públicas” en *Investigación Económica* Nº 166, Oct.-Dic. 1983. UNAM, México.

