

ECONOMIA

NUMERO ESPECIAL
OPCIONES DE POLITICA ECONOMICA EN EL PERU ACTUAL

INDICE

OSCAR DANCOURT e IVORY YONG. Sobre la hiperinflación peruana	13
MARIO D. TELLO. Políticas de estabilización en el Perú y el sector externo: 1989	45
MARGARITA TRILLO y JORGE VEGA. Gasto Público, tributación, déficit fiscal e inflación en el Perú, 1970-1988	59
NERIDE SOTOMARINO y CARMEN VARGAS. Hacia la erradicación de la pobreza urbana	83
JANINA LEON. Microempresas urbanas: el caso de Lima Metropolitana	103
RODOLFO CERMEÑO. Elementos para una estrategia de desarrollo industrial en el Perú	123
NARDA SOTOMAYOR. Políticas agrarias de corto plazo	143
MAXIMO VEGA-CENTENO y CECILIA GARAVITO. Crecimiento, empleo y distribución del ingreso	163
HERACLIO BONILLA LUIS PEÑALOZA y SOFIA VALENCIA. ¿La crisis de qué crisis?	191
CHRISTINE HUNEFELDT y NELSON ALTAMIRANO. Crisis de acumulación y eslabonamientos sociales: una reflexión histórica	207
ADOLFO FIGUEROA. Integración de las políticas de corto y largo plazo	225

MICROEMPRESAS URBANAS: EL CASO DE LIMA METROPOLITANA

Janina León C.*

1. INTRODUCCION

La literatura específica sobre microempresas urbanas es mínima y básicamente descriptiva. La mayoría de los estudios se refiere al así denominado "sector informal urbano" y en torno a este término se ubica la discusión, o más bien la confusión actual entre los expertos.

Desde que fue introducido al mundo académico por la OIT, en 1973, el concepto de "sector informal urbano" ha ido aceptando diversos contenidos, haciendo lógicamente inviable comparar sus diversas conclusiones;¹ lamentablemente, parte de la confusa discusión actual se basa en tales comparaciones. Gran parte de las discrepancias radica en la falta de claridad sobre el tipo de comportamiento que se le atribuye. En las diversas perspectivas, las unidades pueden ser *personas* que autogeneran su empleo por ser excluidas del sector moderno, o *puestos de trabajo* autogenerados, *ocupaciones* o *actividades eco-*

* La presente investigación contó con la asistencia permanente de Juan Chacaltana, a quien la autora reconoce por su valioso apoyo. Asimismo, agradezco los invaluables comentarios de todos los colegas del Departamento de Economía-Universidad Católica del Perú, en especial de Adolfo Figueroa, Oscar Dancourt, Máximo Vega-Centeno y Rodolfo Cermeño.

1. Las diversas definiciones adoptadas así como su evolución cronológica pueden verse en León (1989).

nómicas poco productivas,² o *unidades de producción*, donde todas operan al margen de la ley, o subordinadas al sector capitalista moderno. Es decir no hay consenso ni siquiera sobre el objeto en estudio.

En el presente trabajo hemos tratado de escapar a esa confusión, y adoptamos como objeto de estudio un grupo específico y representativo: las microempresas familiares de Lima Metropolitana. Estas son, a nuestro entender, unidades económicas de producción, que se organizan en base a una parte de la mano de obra familiar de su empresario-conductor y cuya lógica económica sería entonces maximizar el ingreso neto generado.³ Claramente no se trata de unidades capitalistas por no existir, en este caso, el trabajo asalariado como base de la producción.

A partir de estas definiciones, vamos a analizar el comportamiento económico de estas unidades, a nivel individual y agregado, y explorar algunas opciones de política económica en el contexto actual. Las unidades en estudio operan en los diversos distritos de Lima Metropolitana; en ese sentido son microempresas urbanas que operan en los mercados más desarrollados de la economía peruana; por tanto sus resultados no son necesariamente generalizables al resto del país.

2. LA UNIDAD ECONOMICA: LA MICROEMPRESA TIPICA DE LIMA METROPOLITANA

En principio es necesario reconocer que las microempresas son diferentes entre sí según actividad económica, escala de operación, recursos, tecnología, etc; como ocurre también con cualquier otro tipo de empresas de racionalidad capitalista que opere en el mercado. Presentamos ahora una caracterización de lo que se podría llamar la microempresa *típica*, es decir la que estadística-

2. Es el planteamiento básico de OIT y luego de PREALC.

3. Según datos para 1982, alrededor de 80% de las microempresas urbanas en Lima Metropolitana operaba sin asalariados; el restante 20% estaba concentrado principalmente en confección de prendas de vestir e imprenta, tenía alrededor de 4 trabajadores en total y sus características correspondían con las unidades más productivas entre las microempresas limeñas. Al respecto véase León y Cermeño (1988), pp. 110 y 111.

mente es la más representativa. La base de datos proviene principalmente de tres encuestas a microempresas realizadas en Lima Metropolitana en 1982 (Dirección General de Empleo - Ministerio de Trabajo), en 1984 (CEDEP) y en 1987 (PUCP - Dpto. de Economía).⁴

2.1. Características Relevantes

Las microempresas en estudio disponen de menos recursos productivos (en cantidad y calidad), y de tecnología menos desarrollada en comparación a sus competidores del sector moderno. Gran parte de las diferencias *entre* las microempresas está asociada a los distintos requerimientos técnicos según actividad económica: mayor equipamiento físico y calificación de mano de obra, en manufactura; mano de obra predominantemente experimentada, en servicios; y bajos niveles de equipo físico y de stocks de mercadería disponible para la venta, en comercio (principalmente minorista y ambulatorio). Por lo general la experiencia y calificación de la mano de obra, así como el conocimiento de las técnicas utilizadas fueron aprendidas en empleos anteriores (en el sector moderno), en las mismas ramas de actividad económica, principalmente por los conductores de las microempresas; la mano de obra menos calificada y/o sin experiencia es la que colabora en algunas etapas del proceso productivo.

La mayoría de microempresas son unipersonales.⁵ Por lo general la ocupación en esta actividad es la principal del conductor, y su jornada promedio es recargada y larga (alrededor de 45 hrs./sem.). Su actividad económica es organizada de acuerdo con sus pocos recursos: los insumos son adquiridos con mucha frecuencia (4 ó 5 veces/mes) y en pequeñas cantidades, la producción es de pequeña escala y orientada al consumo final; incluso las ventas se realizan por lo general de manera directa (y la subcontratación sólo es relevante en confecciones de prendas de vestir). Estas unidades producen por lo general en el lími-

-
4. Un análisis de esta base empírica se encuentra principalmente en León y Cermeño (1988).
 5. Si definimos operativamente a las microempresas como aquellas con 1 a 4 trabajadores, tenemos que grosso-modo: 60% son unipersonales, 25% operan sólo con mano de obra familiar y 15% operan tanto con mano de obra familiar como asalariada. Si consideramos que este último grupo es cualitativamente distinto en su lógica económica (puede ser considerado como capitalista en tanto usa asalariados), entonces de las microempresas en estudio: 70% son unipersonales, 30% tienen de 2 a 4 trabajadores, todos familiares no remunerados. Obviamente estos resultados varían según actividad económica.

te de su capacidad instalada, y podrían elevar su producción, en el corto plazo, sólo en alrededor de 10%.

En promedio el ingreso neto generado en la microempresa es casi dos sueldos mínimos legales. Como parte de este ingreso es destinado a adquirir insumos (materias primas o reposición de inventarios) —antes que capital—, la parte destinada al ingreso disponible de la familia del conductor, es evidentemente pequeña. Este bajo nivel de ingreso se explica en parte por la baja escala de operación, y en parte por la formación de sus precios. Ellos son "determinados" en base al precio cobrado por los productos similares modernos; y, aunque el conductor puede variar su precio según el cliente, tal variación estará también sujeta a sus costos, a la calidad de su producto (cercana o muy distinta a la del producto moderno) y a la ubicación de la microempresa.

En términos temporales, la mayoría de las microempresas son "antiguas" (más de 5 años), y sin embargo aún entre ellas el nivel de acumulación es muy bajo (como en las más recientes), y la expansión ha sido prácticamente nula. Algunas referencias cualitativas parecen reflejar más bien una "lucha" permanente de la unidad por mantenerse en el mercado, algunas veces a punto de perderlo todo (por incrementos en sus costos, persecución policial, robos o pérdida del espacio físico). Evidentemente, hay casos atípicos y estadísticamente poco representativos con altos niveles de ingreso neto y acumulación; éstos parecen corresponder a unidades que iniciaron sus operaciones con alto nivel de recursos o en contextos económicos expansivos, situaciones ambas poco frecuentes para la mayoría de las microempresas en estudio.

2.2 Barreras Económicas

En los mercados en que operan las microempresas, no hay barreras institucionales significativas a la entrada. Las barreras son, más bien, económicas y se refieren a factores que afectan el tamaño del sector.

En la teoría económica, el origen de las barreras económicas a la entrada está asociado a la demanda, a la tecnología y a las economías de escala.⁶ En

6. Hay una deplorable confusión entre este concepto y los costos derivados del cumplimiento de normas legales vigentes, en la literatura referida a sector informal. Para mejor información sobre la definición de barreras económicas, véase Breit-Hochman (1973) Cap. 22; Stigler (1968a) Cap. XII; o Stigler (1968b) Cap. 6.

el corto plazo muchas microempresas enfrentaron cambios favorables hacia sus productos, en cuanto a "preferencias" y tamaño de su demanda, debido básicamente a la predominante sustitución asociada a la recesión del sector moderno y al deterioro de los salarios reales.⁷

Pero además, las microempresas han podido vencer las barreras por costos organizando su producción fundamentalmente con uso intensivo de mano de obra personal o familiar no remunerada, y pese a sus pocos recursos físicos. Es decir, el mayor costo unitario que supondría el no acceso a una tecnología más moderna y/o productiva, ha sido compensado por las unidades entrantes principalmente en base al uso intensivo de su mano de obra (que se dedica a una actividad que ya conoce), y minimizando todo tipo de riesgos. Así, no solicitan crédito o flujos financieros adicionales a sus fondos propios iniciales, aún cuando exista oferta de ellos, porque hacerlo les puede abrir el riesgo de perderlo todo si es que el negocio no es exitoso.

Entre ramas, las barreras difieren en tipo y magnitud; por ello, dependiendo de sus posibilidades para vencer tales barreras, las microempresas operarán en una u otra rama. No es mera coincidencia, entonces, que la mayoría logre mayores posibilidades de éxito para entrar a las actividades terciarias (comercio ambulatorio, principalmente), donde la prolongación de la jornada, el trato personal al cliente, el conocimiento e información de los mercados, etc., puede permitir vencer más fácilmente las barreras existentes. Es decir, los conocimientos previos y el monto de inversión inicial determinan, en gran medida, las posibilidades de entrada y permanencia de estas unidades en el mercado.

2.3. *Comportamiento Económico*

Bajo las condiciones y contexto en que opera, la lógica económica de la microempresa parece ser la de maximizar su ingreso neto. Dada esta racionalidad económica y la caracterización anterior, veamos ahora cómo se determinan los niveles "óptimos" de su producción e ingreso. En principio, debemos considerar que la mano de obra familiar (horas-hombre o número de jornadas del conductor y de otros colaboradores) disponible para la microempresa puede ser pequeña o grande respecto de los recursos fijos (capital físico, equipo, stocks,

7. Véase Cermeño (1986), Cap. 1.

etc.) de la unidad; en cada caso las condiciones de operación serán distintas y por tanto también los resultados.⁸

Si la mano de obra disponible es pequeña respecto de los recursos fijos, entonces ella es un factor limitante de la cantidad máxima que puede producir la microempresa. En este caso, el máximo ingreso neto nominal será obtenido utilizando toda esa mano de obra disponible, dados el precio del producto de la microempresa (proporción del precio del similar moderno), el precio de los insumos (por lo general de origen moderno), y la relación técnica entre insumos y producto. En el caso en que la mano de obra sea grande respecto a los recursos fijos de la microempresa, la unidad operará produciendo al máximo nivel técnicamente posible porque sólo así garantizará máximo ingreso neto nominal. Probablemente, en este caso, la microempresa no podrá absorber a toda la mano de obra disponible.

3. INTERRELACIONES ECONOMICAS

3.1. *Proveedores e insumos*

Las microempresas, objeto del presente estudio, están estrecha y directamente vinculadas con el resto de la economía (principalmente urbana), a través del mercado. En primer lugar ellas compran sus materias primas, que son producidas mayoritariamente por el sector moderno. Por ello, aunque pequeño, el sector de microempresas constituye un mercado para el sector moderno; además, es un mercado seguro y muy dinámico, en tanto que estas unidades compran casi siempre al contado (o con crédito de plazos muy cortos), y con mucha frecuencia. Sin embargo, su escala pequeña impide que la microempresa acceda a las ventajas que brindan muchas veces los comercializadores (modernos principalmente) a los compradores de gran escala (descuentos, premios, transporte de la mercadería, entre otras); ello le significa —en unas ramas más que en otras— imposibilidad de reducir costos de producción como sus similares modernos.

8. Es posible formalizar ambas situaciones en términos algebraicos y gráficos; de ahí se infieren las conclusiones que presentamos de manera descriptiva en este documento. Tal formalización será presentada en un trabajo posterior.

En cuanto a los recursos productivos de la microempresa, su acceso se da a través de interrelaciones diversas. Las herramientas son compradas normalmente de manera directa al sector moderno (establecimientos comerciales modernos); las maquinarias, equipos y algunos vehículos (ej. carretillas o triciclos para el comercio) han sido por lo general adquiridos en mercados de "segunda mano" (aunque alguna vez fueran producidos por el sector moderno), y provienen de usuarios modernos (que ya los han descartado). El espacio físico en que operan las microempresas o es la vía pública (caso del comercio ambulatorio) o es la propia vivienda (caso de industria, parte de servicios y parte del comercio minorista). El alquiler de local es una modalidad poco frecuente y en todo caso es establecido con personas naturales antes que con inmobiliarias modernas.

Por último, en cuanto al recurso mano de obra, ya hemos visto que las microempresas de nuestro estudio no contratan asalariados. Los conductores (que es la mayor parte de la mano de obra en estas microempresas) han ganado su experiencia tecnológica y conocimiento de mercados generalmente en el sector moderno (pues son sus antiguos trabajadores). En conclusión, también el acceso a sus recursos y requerimientos productivos (excepto local) les permite a las microempresas establecer importantes y diversos vínculos económicos con el resto de la economía, específicamente con el sector moderno.

3.2. *Crédito y Fuentes de Financiamiento*

Al iniciar sus operaciones la mayoría de las microempresas en estudio no acudió a ninguna institución financiera, y en general no pidió ningún crédito; casi todo su capital inicial provenía de "fondos propios del conductor". Dado que el ahorro familiar es casi nulo y los ingresos extraordinarios por herencias u otras fuentes son poco frecuentes entre los trabajadores urbanos, y dado que la mayoría de los conductores de microempresas son ex-trabajadores del sector moderno, es bien probable que tales "fondos propios" procedan de indemnizaciones y otros pagos (en máquinas o herramientas, por ejemplo) que recibieron al salir de sus empleos en el sector moderno.

De otro lado, las microempresas que solicitaron crédito para continuar operando eran proporcionalmente más que las que lo pedían al inicio de sus operaciones; aún así éstas siguen representando el caso minoritario. Estos pocos que sí pedían crédito (casi 20% del total) lo solicitaban principalmente a parientes y amigos, o incluso a los mismos proveedores de materias primas

(o de mercancías para comercialización). Las fuentes financieras modernas y las instituciones de fomento (públicas o privadas) no eran fuentes estadísticamente significativas. Tales créditos eran utilizados fundamentalmente para la compra de insumos o stocks (y en menor medida para capital físico); el plazo del pago era bastante corto (por lo general de 1 a 7 días), y las tasas de interés muy por encima (alrededor del doble o triple) de las que cobraban las instituciones modernas.

Por tanto, el crédito no es un vínculo significativo del sector de microempresas con el sector moderno de la economía. Las razones por las cuales ellas no acuden al sector financiero o a las instituciones de fomento pueden ser muchas y de muy diverso origen: estas operaciones pueden tener un riesgo implícito muy alto y ellas operan como adversas al riesgo, el crédito es muy costoso, no hay información suficiente acerca de las diversas líneas de crédito existentes, los fondos disponibles son muy pequeños, la escala tan pequeña del crédito puede no ser rentable para las fuentes de financiamiento, o quizá la garantía exigida sea muy grande para la microempresa. Al respecto, se requiere de mayor estudio analítico.

3.3. *Clientes y Demanda*

La producción de las microempresas es vendida por los conductores a diversos clientes: consumidores finales, pequeños comerciantes minoristas, ambulantes, e incluso mayoristas, almacenes y tiendas modernas. Estadísticamente, la forma más importante de comercialización es la venta directa a los consumidores finales, siendo la venta a pequeños comerciantes y ambulantes el segundo canal más importante. La producción por encargo (principalmente solicitada por mayoristas, almacenes y tiendas modernas) y las diversas formas de subcontratación no son predominantes (aunque quizá sí crecientes) para la producción total del sector. En todo caso, estas condiciones de producción sólo son relevantes en una o dos ramas (confecciones y calzado), y aún en ellas no afectan a la mayor parte de su producción. Por tanto, las ventas son directas a consumidores finales, y no llevan a establecer relaciones significativas con intermediarios o comerciantes —en este plano— del sector moderno; en todo caso parece más importante el vínculo con el resto de microempresas (las de comercialización), para la venta de sus productos.

¿Qué tipo de clientes son estos consumidores finales que constituyen la principal demanda de las microempresas?. Ya los trabajos de Cermeño y Dan-

court⁹ nos dan algunas pistas. En principio, los productos de microempresas no sólo son mayoritariamente de consumo, si no que en general son de baja calidad y baratos. "¿Quiénes compran productos de baja calidad y baratos? La respuesta parece ser obvia: aquellos cuyas posibilidades de consumo son reducidas debido a sus bajos niveles de ingreso".¹⁰

Esta proposición está respaldada por resultados empíricos que se presentan, en parte, en el documento de León y Cermeño (1988), y en parte en información secundaria adicional.¹¹ Estos consumidores de bajos ingresos en las áreas urbanas son fundamentalmente (familias de) trabajadores cuyos ingresos (casi íntegramente laborales) provienen principalmente de empresas del sector moderno, y en menor medida también de microempresas. Dado que durante la crisis los salarios reales modernos se han deteriorado, parece que se ha dado cierta sustitución que ha reducido el consumo de ciertos productos modernos, y ha expandido la demanda por muchos productos de microempresas, por parte de los estratos medios de trabajadores, pese a la menor demanda (efecto ingreso) que puede haber afectado incluso a los habituales demandantes, que son los estratos más pobres. Por tanto, en términos de interrelaciones económicas, una parte del sector de microempresas está vinculado fuertemente y de manera directa, por el lado de la demanda, con los consumidores de los estratos urbanos más pobres en Lima Metropolitana.¹²

En suma, las microempresas en estudio no son homogéneas entre sí, ni en términos técnicos, ni en escala de operación ni en ingresos. Sin embargo, pese a que existen diferencias, la mayoría de ellas tiene baja escala de opera-

9. Al respecto puede verse Cermeño (1986) Cap. 1, y Cermeño (1987), así como Dan-court (1987).

10. Cermeño (1987), p. 77.

11. Datos oficiales sobre evolución de indicadores de ingresos urbanos reales y composición del gasto. Véanse los resultados de ENNTV en INE (1988).

12. Esta argumentación de la demanda permite entender además el tipo (o estructura) de mercado en que opera parte de las microempresas, así como los límites que tiene el sector para su expansión.

ción y bajos ingresos.¹³ De aquí tampoco podemos concluir que este sector presente la pobreza urbana, pues las familias limeñas pobres dependen también y en forma importante de ingresos salariales del sector moderno.¹⁴

4. EL SECTOR DE MICROEMPRESAS

4.1. *Determinantes de la Demanda*

Podríamos considerar que, a nivel agregado, la demanda por los bienes que producen las microempresas tiene dos componentes principales; uno que se genera en el propio sector, y otro que proviene de fuera, principalmente de los asalariados del sector moderno, público y privado. Los demandantes principales del sector corresponden ¹⁵ con aquéllos cuyos ingresos familiares son bajos y/o significativamente decrecientes. Aquí proponemos la hipótesis que el componente más importante de la demanda proviene de los salarios del sector moderno. Por tanto, para el sector de microempresas su demanda sería básicamente exógena; él no autogeneraría su propia demanda.

4.2. *Tipos de Mercado y Ramas de Actividad*

La naturaleza y características de las condiciones de oferta y demanda de un producto, determinan su estructura de mercado y, con ello, las reglas de fijación de su precio y cantidad transada. Hemos visto ya que hay tres grandes ramas en las que operan las microempresas: comercio, servicios e industria. Aunque se puede postular que todas comparten una lógica económica común (maximizar ingreso neto de la unidad), las condiciones en que logran tal objetivo son distintas entre sí.

13. Según la encuesta de CEDEP para 1984, casi 50% de las microempresas limeñas tenía un ingreso total por ventas (mensual) menor o igual a dos salarios mínimos legales vigentes; en términos de ingreso neto/mes, 70% de las unidades manufactureras obtenía menos de 2 salarios mínimos legales vigentes. Al respecto, véase León y Cermeño (1988), pp. 81 y 141.

14. Al respecto Véase Amat y León-León (1983), pp. 78 y 194.

15. En el trabajo de Cermeño (1987) se discute el vínculo entre esta demanda total y la estructura distributiva vigente, así como cambios en esta relación a partir de la recesión.

Podemos postular como hipótesis que hay algunas actividades en que las microempresas operan como si su mercado fuera (perfectamente) competitivo, básicamente porque el precio a cobrar ya viene dado y los productos ofrecidos son (casi) idénticos a los del sector moderno. Hay otras actividades, en cambio, en las que podríamos reconocer alguna segmentación, asociada a una diferenciación del producto (básicamente por calidad); en estas condiciones, el microempresario tiene la posibilidad de fijar el precio, principalmente en base a sus costos y al precio "promedio" cobrado por toda la industria (incluido el sector moderno).

Si éste fuera el caso, ¿qué actividades están en uno y otro tipo de mercado? En el primer tipo de mercado, básicamente competitivo y de productos homogéneos, podemos ubicar principalmente a las microempresas de comercio minorista y ambulatorio, que ofrecen mayoritariamente productos modernos, a un precio más bien fijado exógenamente por los proveedores modernos.¹⁶ En estos mercados, la demanda más importante, como ya se señaló, proviene de los salarios reales pagados en el sector moderno; entonces también la cantidad total transable en el mercado es exógena al sector de microempresas. Por tanto el ingreso total en estos mercados es determinado exógenamente, y éste se lo deben repartir todas las microempresas en operación. Si, como planteamos en la sección anterior, las unidades tratan de operar al máximo que les es posible —por su racionalidad—, entonces prácticamente quedaría determinado el número viable de microempresas en el mercado; si las unidades ya existentes tuvieran que operar por debajo del máximo (pero por encima del mínimo aceptable), obteniendo ingresos nominales menores, ello permitiría mayor número de microempresas. Es decir, ya dentro del sector se reparte el ingreso sectorial total entre producción por unidad y el número de microempresas, en relación a su racionalidad, entre otros determinantes.¹⁷

16. El margen de maniobrar precios en este caso es muy pequeño y sólo se puede basar en la desinformación, pues el gran número de unidades y la homogeneidad del producto llevarán a los demandantes informados a pagar el precio más bajo. Parece que durante la hiperinflación, la información se hace más costosa o inaccesible y ello permitiría mayor dispersión de precios en estos mercados.

17. Analíticamente no es claro qué determina que unas salgan y otras se queden, y tampoco cuál es el mínimo ingreso por debajo del cual las microempresas dejan de operar. Estos aspectos son materia de una investigación siguiente; en todo caso, parece que las estrategias que las propias unidades implementan (prolongación de la jornada, incorporación del trabajo femenino e infantil, etc.) son muy importantes para su permanencia en el mercado.

El otro segmento —respecto al sector moderno— podríamos postular que es un mercado de productos diferenciados, en el que "compiten" microempresas y sector moderno por una demanda de mercado (probablemente también segmentada por ingresos). Aquí podríamos ubicar principalmente a las unidades de producción de bienes de consumo, y a las de servicios finales. En estos mercados, el precio cobrado por las microempresas puede ser fijado por ellas mismas.¹⁸ Es necesario considerar que para que esta hipótesis sea plausible deben existir márgenes de capacidad instalada subutilizada (alrededor de 10% entre las microempresas manufactureras) y posibilidades técnicas prácticamente nulas de sustitución de factores en el corto plazo (como parece ocurrir en toda actividad secundaria como manufactura). Al precio fijado por estas microempresas, ellas estarán dispuestas a ofrecer lo que la demanda les solicite. Dicha demanda también proviene principalmente de los salarios reales pagados en el sector moderno, de modo que la cantidad total transable en estos mercados no depende de decisiones del sector de microempresas.¹⁹ En estos mercados, el ingreso total generado tiene que ser repartido entre microempresas que las operan. Tal reparto dependerá, al menos en parte, del "grado de monopolio" de cada una de las microempresas en el mercado; y, es posible que tal "grado de monopolio" sea similar para cada una, lo que no anula la competencia aguda entre ellas.

Por tanto, en el sector de microempresas, si bien la demanda proveniente del sector moderno es un determinante muy importante, existen diferentes mercados asociados a los tipos de productos y en general al mercado vigente en el sector moderno, que establecen condiciones distintas principalmente en la fijación del precio y el número de unidades que pueden operar efectivamente en el mercado.

18. Al respecto véase Kalecki (1971), Cap. V, y Breit y Hochman (1973) Caps. 16 y 19. La diferenciación de producto existente permite cierto "poder monopolístico" en la fijación del precio por parte de la microempresa individual. Pero, a nivel del segmento o subsector, no se puede concluir que éste corresponda a un mercado tipo oligopólico heterogéneo o tipo competencia monopolística. Dada la relevancia de esta tipificación en la determinación del precio promedio cobrado en este subsector, se requiere mayor análisis al respecto; este aspecto será investigado en un trabajo posterior.

19. Tal como ya ha sido mostrado en Cernefio (1986).

4.3. *Efectos de la Recesión y la Hiperinflación*

De lo anterior, es claro que existen vínculos distintos entre cada "segmento" del sector de microempresas y el sector moderno. El segmento competitivo de las microempresas tiene una relación complementaria y directa; si los salarios modernos se reducen como producto de la recesión, por puro efecto ingreso se reducirán las ventas en estos mercados, con lo cual cae la producción total en las unidades de comercialización principalmente. Si a ello se añade un proceso hiperinflacionario cuyo efecto es expandir los precios cobrados por microempresas con rezago respecto a los precios modernos —como parece que ocurrió—,²⁰ en términos reales caerá la capacidad adquisitiva del ingreso total generado en los mercados de esta parte del sector. Las reducciones de la producción total y de la capacidad adquisitiva del ingreso aquí generados presionarán para que el número de unidades sea menor y/o la producción de cada microempresa se reduzca. Si las unidades que logren persistir mantuvieran su nivel individual de producción, el número de microempresas que puede operar será ahora menor que antes. Probablemente la recesión expulse mano de obra del sector moderno que pugnará por entrar a este segmento (con nuevas microempresas); el único efecto será una competencia más dura y agresiva entre microempresas, y al final saldrán más de las que entran.

Para el "segmento de productos diferenciados" del sector, el efecto será distinto. Por su naturaleza, los productos aquí ofrecidos pueden ser "sustitutos" de los producidos por el sector moderno para una parte de la demanda del mercado. Por tanto, para esta parte, la actividad de las microempresas estará en relación inversa a la del sector moderno; si los salarios modernos caen (por recesión), podemos esperar que el "efecto sustitución" sea predominante para buena parte de los demandantes, y éstos expandirán entonces su demanda por productos de microempresas, cuyos precios (y calidades) son menores (véase la nota 19). Ante este efecto, la producción total en estos mercados se expandirá. De otro lado, en un contexto hiperinflacionario, si el precio cobrado por es-

20. Hemos observado el índice de precios de servicios intensivos en mano de obra respecto del IPC, estimado por el Banco Central de Reserva y publicado en sus Reseñas Trimestrales. Aún cuando este índice refleja sólo lo que ocurrió con alrededor del 50% de las microempresas, es útil en tanto refleja el efecto sobre las más dinámicas del sector (puede sobre-estimar antes que subestimar las tendencias que afectaron al sector de microempresas).

tas microempresas cae respecto al del sector moderno (véase la nota 20), no es claro el efecto final sobre la capacidad adquisitiva del ingreso total generado por ellas. Si predomina el efecto expansivo, es posible la entrada de nuevas unidades a este segmento, más aún si las existentes ya operaban al máximo. De lo contrario, también en este segmento habrá reducción de número de microempresas y/o nivel individual de producción. Y, cualquier intento de nuevos entrantes será frenado por las mayores barreras a la entrada existentes aquí, o en todo caso hará muy agresiva la persistencia en el mercado.

Entonces, ¿cuál es el efecto que finalmente predomina en el sector y en la microempresa típica? Hay muchos determinantes y el efecto se manifestará en diversas variables. Probablemente lo más importante para el efecto final será el tamaño de cada "segmento" del sector. Según la información existente, la mayoría de microempresas y de su mano de obra opera en actividades de comercio minorista y ambulatorio. Por tanto, podríamos postular que la recesión y la hiperinflación recientes han significado predominantemente que —como conjunto— el sector de microempresas también se recese, cayendo el nivel de actividad de todo el sector de microempresas e incluso el de la unidad típica. En cuanto al número total de unidades en operación, el efecto neto *no* es claro; aparentemente el número de unidades de comercio y ambulantes se ha expandido, pero tal "expansión" también debe tener un freno en su demanda decreciente y en el ingreso mínimo que ellas están dispuestas a aceptar.²¹ En cuanto al ingreso nominal, tanto de la unidad típica como del sector, ambos se expandieron, pero probablemente dicho ingreso cayó en términos reales para ambos. El cambio de muchos parámetros observado durante el presente contexto hiperinflacionario (crecientes costos de información sobre mercados para los microempresarios y sus demandantes, por ejemplo) puede incluso acelerar tales efectos.

La evidencia empírica disponible parece ser consistente con esta hipótesis: durante la recesión de los últimos dos o tres años parecen haber aumentado las microempresas dedicadas principalmente a comercio ambulatorio, pero parecen haberse reducido (en número y escala de producción) aquéllas dedicadas

21. Es posible que si la recesión se profundiza, los "efectos-sustitución" se hagan cada vez más débiles respecto a los efectos ingreso, y algunas ramas (o subramas) industriales tiendan a desaparecer incluso en el sector de microempresas. Esta hipótesis requiere de mayor investigación teórica y empírica.

a manufactura y servicios;²² además el desempleo abierto ha crecido. Lamentablemente no existe información estadística suficiente sobre el sector, para estos últimos años, que nos permita conclusiones menos periodísticas o casuísticas, y más generalizables.

5. OPCIONES DE POLITICA ECONOMICA

En los últimos años diversas instituciones privadas (y sólo en los últimos tres años también gubernamentales) han instrumentado algunas políticas de apoyo directo a microempresas, principalmente a las más antiguas, en la perspectiva de que éstas no se han expandido aún por falta de estímulo, y pese a que el sector tendría un potencial intrínseco para ser base de un modelo de crecimiento económico, si se le apoyara masivamente. Los alcances de estas políticas directas han sido limitados en cobertura (número de unidades y montos involucrados). Pero, el problema obvio en estas concepciones es que por privilegiar los factores de oferta, han dejado de lado sistemáticamente el papel de la demanda por los productos de microempresas. En un contexto macroeconómico de alta inestabilidad no podría dejarse de lado la demanda. Además, por lo que hemos venido analizando hasta aquí, existe hoy un traslape entre pobreza urbana y actividad económica de las microempresas.

Así, cualquier política económica de corto plazo, que se interese seriamente por atender el problema de la pobreza urbana absoluta debe trazarse como objetivo elevar el ingreso real de las familias urbanas pobres en base (pero no exclusivamente) al apoyo a la actividad económica de las microempresas. Garantizar al menos la subsistencia es incluso una responsabilidad social, y como tal tiene que ser asumida y dirigida por el Estado; otras instituciones pueden complementar su labor, pero no sustituirla.

Por tanto, se requiere un paquete de políticas de *corto plazo*, que considere necesariamente tipos de políticas complementarias entre sí:

22. Algunas entrevistas a microempresas reflejan estos resultados, tal como puede verse en el diario. "El Comercio" (1989). Respecto al desempleo abierto en Lima Metropolitana, lamentablemente no se han llevado a cabo, de manera regular, las Encuestas a Hogares por parte del Ministerio de Trabajo para los últimos cuatro años; los pocos datos existentes muestran expansión del desempleo abierto urbano en ese lapso.

a) Política macroeconómica de reactivación directa del sector moderno y de reducción de la hiperinflación.²³ Sus efectos son previsiblemente positivos (en términos principalmente de ingresos reales) sobre el sector de microempresas.

El efecto neto de la política macroeconómica aquí propuesta sobre todo el sector —si sólo se hace eso—, puede ser contractivo en cuanto al número de microempresas en operación, pero puede ser expansivo o por lo menos impedirá la caída del ingreso real que cada una de esas unidades obtiene; su no implementación sólo acelerará el reparto de ingresos reales cada vez más bajos entre muchas unidades continuamente empobrecidas, y en competencia cada vez más agresiva, por una demanda que se reduce cada vez más.

b) Políticas de Apoyo Directo a las microempresas familiares urbanas: que permitan fortalecer a las unidades que operan en el mercado, *dado* que se les garantiza una demanda estable. El objetivo básico sería hacer más eficientes a las microempresas en operación, aunque ello implique —a la larga— que opere un menor número de ellas en uno u otro tipo de mercado, con mayores ingresos reales para cada una. Estas políticas deben ser principalmente (algunas ya han venido siendo implementadas por organismos no gubernamentales):

- 1) Apoyo crediticio, vía crédito preferencial en términos de monto, intereses, garantías, entre otros aspectos.
- 2) Asistencia técnica muy selectiva, según los requerimientos específicos de las microempresas, vía:

— Entrenamiento técnico y capacitación de su mano de obra,

23. Si para eliminar la hiperinflación se propone un proceso previo de dolarización generalizada de precios e ingresos en toda la economía, esta propuesta tiene que considerar que tal proceso puede ser más prolongado que lo previsto, si sectores como el de microempresas no se indexan o dolarizan al mismo ritmo que otros (por ejemplo sindicatos o empresas modernas). Esta velocidad de ajuste dependerá tanto del comportamiento económico propio de las microempresas —y cómo éste varía en contextos de hiperinflación—, como de los efectos que el proceso de dolarización pueda tener desde el resto de la economía sobre este sector, a través de las interrelaciones económicas vigentes.

- Difusión de tecnologías no costosas, según líneas de producción, nuevas y eficientes, intensivas en mano de obra; esta actividad debe ser realizada por universidades y centros de investigación en general.
- 3) Reducción de costos de intermediación e información en general, vía:
- Desarrollo de mercados de herramientas, maquinarias y equipos de segunda mano,
 - Canales masivos de información (por ejemplo programas exclusivos en medios de comunicación masiva, personal especializado, etc.) con espacios de difusión y asesoría, que brinden datos sobre precios y calidades de insumos, capital físico, crédito, ubicación física de instituciones pertinentes, capacitación, aspectos institucionales, etc.

c) Políticas Institucionales de Apoyo a las Microempresas: es tan importante como lo anterior, garantizar un contexto institucional de mínimo consenso, por parte de los encargados de política. Ello permitirá, por un lado, que las unidades operen dentro de un marco institucional socialmente aceptable, y de otro lado permitirá también una comprensión objetiva del sector por parte de los encargados de la política económica. En esta línea proponemos básicamente:

- 1) Coordinación de acciones institucionales entre el gobierno central, los gobiernos locales y autoridades pertinentes, respecto a los alcances de la actividad económica de estas unidades (tipo de productos, lugares accesibles de operación, tipo y monto de pagos, etc.).
- 2) Asignación de fondos permanentes para generar información estadística continua acerca de la actividad económica de las microempresas urbanas en estudio. Esta es la única forma de conocer el sector y hacer política económica de manera objetiva.

Sin embargo, estas políticas de apoyo a las microempresas por sí solas en un contexto recesivo, sólo permiten compartir una demanda total, que decrece muy rápido, entre un número de microempresas que puede o no decrecer. Se reparten así posibilidades prácticamente nulas de acumulación para la mayoría de estas unidades, y mayor pobreza entre sus demandantes (menor cantidad y

calidad en su consumo). Las microempresas urbanas tienen que ser objeto de política económica en tanto son fuente de ingresos para importantes sectores pobres de la población, aún cuando ellas no constituyan —en las condiciones actuales— la solución a los problemas del crecimiento y desarrollo económico del país.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (1975-1989): *Reseña Económica*. Publicación Trimestral.
- BREIT, W. y HOCHMAN, H. (1973): *Microeconomía*. Nueva Editorial Interamericana. México.
- CARBONETTO, D. (1984): "Condiciones de Trabajo y Calidad de Vida en el Sector Informal Urbano", presentado en el *Seminario Nacional Tripartito sobre Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo* —OIT— Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú. Paracas.
- CERMEÑO, R. (1986): *La Coexistencia de Pequeñas y Grandes Empresas en la Industria Peruana*. Tesis de Magister en Economía, P.U.C.P. Lima.
- , (1987): "Caída del Ingreso Real, Recesión del Sector Moderno y Expansión del Sector Informal": Un Enfoque Microeconómico", en *Revista Economía* Vol. X, Nº 20 —Diciembre, P.U.C.P.— Dpto. de Economía. Lima, Perú.
- DANCOURT, O. (1987): "Desempleo y Pobreza en Lima Metropolitana". Informe de Investigación (No Publicado). Lima.
- EL COMERCIO (1989): "Enfrentando Unidos la Crisis", en Sección D (19 de Junio), y "Una Industria que se Desploma", en Sección D (20 de Junio) Lima.
- GROMPONE, R. (1985): *Talleristas y Vendedores Ambulantes en Lima*. DESCO. Lima.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (1988): *Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida ENNIV (1985-1986) - Análisis de Resultados*. Lima, Perú.
- KALECKI, M. (1971): *Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista*. Ed. F.C.E. México.

- LEON, J. y CERMEÑO, R. (1988): "Las Interrelaciones entre los Sectores Formal e Informal en Lima Metropolitana: El Caso de la Industria". Informe de Investigación (No Publicado). Lima.
- LEON, J. (1989): *El Sector Informal Urbano: Un Survey* (Documento por publicar). Lima.
- STIGLER, G. J. (1968a): *La Teoría de los Precios*. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid.
- (1968b): *The Organization of Industry*. The University of Chicago Press edition 1983. Chicago, U.S.A.
- TOKMAN, V. (1978): "Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal, una Exploración sobre su Naturaleza", en *Revista de la CEPAL*, 1er. Semestre. Chile.
- WEBB, R. (1976): "Income and Employment in the Urban, Modern and Traditional Sectors of Perú". Documento presentado en el Seminario Internacional sobre El Empleo en el Sector Informal Urbano en América Latina. CORDIPLAN. Caracas, Venezuela.