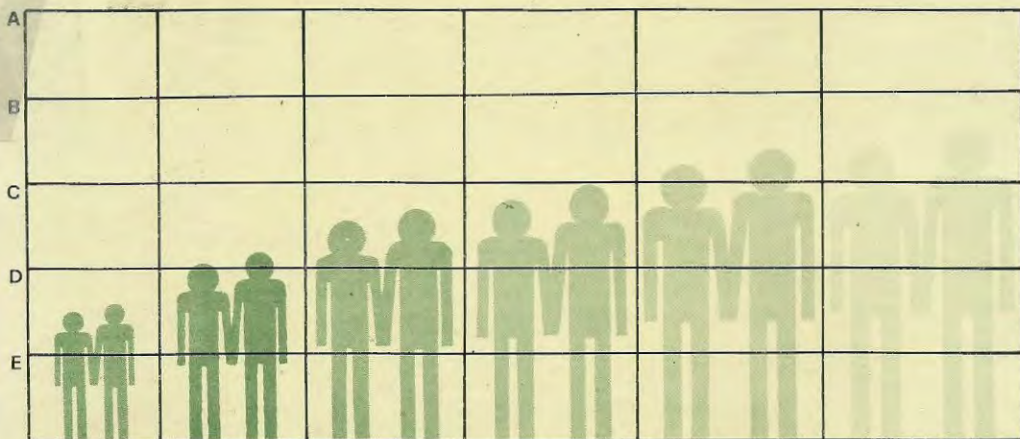


Carlos Amat y León



La Familia Como Unidad De Trabajo



CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

La Familia Como Unidad De Trabajo

Carlos Amat y León



CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

© Universidad del Pacífico
Centro de Investigación
Avenida Salaverry 2020
Lima 11, Perú

Derechos reservados conforme a ley.

LA FAMILIA COMO UNIDAD DE TRABAJO

Primera Edición: Mayo 1986

Segunda Edición: Noviembre 1986

Diseño de Carátula: Carlos González Ramírez

Asesoría Editorial: Luis Cueva Sánchez

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

Amat y León Chávez, Carlos

La familia como unidad de trabajo.-Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1986.

/ TRABAJO / FAMILIA / PERU / INGRESO FAMILIAR / PRESUPUESTO FAMILIAR / Universidad del Pacífico. Centro de Investigación /

331.87 (CDU)

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con el contenido de los trabajos que publica.

INDICE

	Pág.
Presentación	7
Introducción	9
Resumen	13
 Capítulo I: El Funcionamiento Económico de las Familias	
1. Discusión conceptual sobre el trabajo familiar.....	23
2. La familia como unidad de análisis	25
3. Actividades de las familias.....	25
4. Los instrumentos de política de las familias para la aplicación de las estrategias de sobrevivencia y crecimiento	32
 Capítulo II: Características de las Familias por Areas de Residencia y Grupos Sociales	
1. La distribución del número de familias e ingreso familiar por áreas de residencia y grupos sociales	37
2. Características principales de las familias por áreas de residencia	44
3. Proporción de las familias que recibe ingresos por trabajo, según áreas de residencia y grupos sociales	47
4. Proporción de familias que recibe ingreso por capital y autoconsumo.....	56

Capítulo III: El Ingreso de los Trabajadores

1. El ingreso promedio de los trabajadores por grupos sociales de Lima y Rural	61
2. La importancia de los trabajadores principales	68
3. La distribución del número de trabajadores principales por estratos de ingreso.....	72
4. La distribución del ingreso de los trabajadores principales por estrato de ingreso	74
5. Diferenciación de los trabajadores por miembros de la familia	82
6. La composición del ingreso por horas de trabajo y del número de trabajadores en cada familia promedio, por grupos sociales	87
7. Ocupación de los trabajadores secundarios	93

Capítulo IV: Funciones de Ingreso de los Trabajadores Principales

1. Introducción	111
2. Funciones de ingreso de los trabajadores principales por áreas de residencia	114
3. Análisis de la función de ingreso por grupos sociales	
a. La escolaridad.....	124
b. La edad.....	132
c. Horas de trabajo semanal	141
4. Análisis econométrico	149

Capítulo V: La Estrategia de las Familias en el Mercado de Trabajo

1. Introducción	163
2. Ingresos de los trabajadores y gasto total por tipo de familia	165
3. Costos para las familias por el trabajo aportado.....	175
Anexo Estadístico	189
Lista de Cuadros	217
Lista de Gráficos	221

PRESENTACION

Esta investigación es la última etapa de un largo proceso, basado en el procesamiento y análisis de las encuestas nacionales de alimentación 1971-1972: ENCA: Esta es una encuesta estructural que captó información primaria directamente de las familias peruanas con un alcance nacional, distinguiendo Lima Metropolitana, ciudades, poblados y área rural; y fue realizada, con un diseño muestral muy bueno, durante todo un año, con visitas diarias durante una semana a los mismos hogares. La riqueza de la información recolectada ha permitido categorizar a las familias dentro de cada área de residencia, por grupos sociales.

Este estudio tiene por objeto analizar el comportamiento de los trabajadores, y su inserción en el mercado de trabajo, pero como miembros de una unidad familiar. Lo que distingue a este estudio, en consecuencia, es la percepción de la oferta de trabajo desde la perspectiva de las estrategias de subsistencia y crecimiento de las familias, teniendo en cuenta el escenario que les plantea el sistema económico del país.

Queremos expresar nuestro profundo agradecimiento a las autoridades, profesores y personal administrativo de la Universidad del Pacífico, particularmente al Centro de Investigación de esta Universidad, por su permanente estímulo y apoyo. Asimismo, este

estudio ha sido posible gracias a la cooperación del Banco Mundial, particularmente, a la comprensión y apoyo del Dr. Ulrich Thumm, representante del Banco Mundial residente en el Perú. Cabe destacar también las valiosas sugerencias del Dr. Constantino Lluch.

Los asistentes de investigación han sido los Ingenieros Luis Monroy y Héctor León, a quienes se les debe toda gratitud y aprecio. Así como también a la Srta. Carmen Cheng, secretaria de la Dirección del Centro de Investigación y a la colaboración entusiasta de las Srtas. Antonieta Concha, Carmen Montero y Mapy Parodi; hacemos extensiva nuestra gratitud al Sr. Luis Bravo quien colaboró con los dibujos. Finalmente, nuestro mayor agradecimiento a la Srta. Luisa Burga, por su apoyo en la administración del Centro de Investigación.

Carlos Amat y León Chávez

INTRODUCCION

La heterogeneidad del aparato productivo peruano incorpora a los trabajadores en una gran diversidad de actividades económicas y en distintas tareas en los procesos de producción y distribución de bienes y servicios. Asimismo, concentra las residencias de las familias de los trabajadores en tomo a los lugares donde se localizan los centros de trabajos.

Investigaciones anteriores sobre la distribución del ingreso familiar y los niveles de vida por grupos sociales en el Perú¹, en las cuales se utilizó la misma información que sirve de base para este documento, se constató que la fuente principal de ingresos de las familias peruanas era el ingreso por trabajo y que el principal receptor de ingreso para esta fuente era el jefe de hogar. En efecto, se observó que en una familia peruana promedió el ingreso por trabajo explicaba el 86 % del ingreso familiar. Esto implica que la ocupación y el nivel de ingreso, esperado por los miembros trabajadores de las familias, son los factores más importantes para financiar el gasto familiar y el bienestar de todos sus miembros. Igualmente, de la ocupación que tenga el jefe de hogar dependerá el lugar de residencia de la familia y su ubicación en la estratificación del ingreso.

(1) C. Amat y León - H. León, *La Distribución del Ingreso Familiar y Niveles de Vida y Grupos Sociales en el Perú*, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima, 1981 y 1983, respectivamente.

Lo expuesto ratifica lo expresado en las publicaciones mencionadas: la forma de la distribución del ingreso está determinada principalmente por la distribución del ingreso de los trabajadores, la cual se define en el mercado de trabajo. Vale decir, en la interacción de los factores que estructuran la demanda por empleo con aquellos que constituyen la oferta de trabajadores. Pero, en la medida que esta oferta es el resultado de la estructura y crecimiento demográfico y de los niveles de educación, su dinámica de cambio se percibe en largos períodos de tiempo. Entonces, lo determinante en el Corto y mediano plazo es la capacidad instalada y la productividad del aparato productivo que opera en el país, sobre el que la población trabajadora ejerce una presión constante para mantener su empleo y aumentar el nivel de sus ingresos.

El subdesarrollo de la economía peruana, manifiesta en el atraso y en la pobreza de amplios segmentos de la población y de su persistencia en el tiempo, a pesar de que el PBI ha crecido durante las últimas tres décadas en el orden del 4.5 % anual, se origina en el hecho de que el país no ha sido capaz de hacer crecer el aparato productivo integrando los diferentes sectores y regiones; generando su propia viabilidad financiera en moneda nacional y extranjera, para evitar la inflación y el estrangulamiento periódico de la Balanza de Pagos; asegurando una continua adecuación tecnológica para alcanzar mayores niveles de productividad para todos los trabajadores y una razonable competitividad en el mercado internacional; creando empleo más productivo e ingreso para la gran masa de subempleados; produciendo los bienes y servicios más elementales para satisfacer las necesidades básicas de esa población.

Desde una perspectiva complementaria se puede explicar la raíz de este atraso y crisis permanente en las brechas y distorsiones que resultan de la aceleración de los factores que impulsan las demandas sociales de la población, con la capacidad de respuesta del gobierno y de las empresas para crecer y producir los bienes y servicios que exige esas demandas. Efectivamente, la dinámica del crecimiento de la población; los mayores niveles de educación; la mejor organización de los distintos grupos de presión; y, particularmente, la aceleración de la aglomeración de la población en Lima y en otras ciudades del país, ha dinamizado las demandas sociales para obtener mayores y mejores niveles de vida, de tal ma-

ñera que ha sobrepasado todos los esfuerzos para hacer crecer el aparato productivo en los términos señalados anteriormente.

En suma, el proceso social ocurrido en el Perú durante las últimas décadas ha superado largamente la capacidad de gestión del Estado y del sector privado para dar respuesta a las exigencias de modernización, de crecimiento y de justicia social que exige el proceso social señalado. Más precisamente, los grupos sociales dominantes del sistema que tienen el control del aparato público y privado han probado ser ineficientes y el modelo tradicional de desarrollo, ha sido dramáticamente insuficiente. La información que sirve de base a este estudio es una encuesta de presupuestos familiares con alcance nacional (ENCA)².

(2) Un resumen sobre las características de la encuesta se proporcionan en el Anexo.

RESUMEN

1) La familia es la unidad social básica en la que un grupo de individuos se une para disfrutar vivencias comunes en una misma residencia, y generalmente, en el tiempo. Pero, no sólo la experiencia y proximidad de los miembros de la familia son en sí mismos un propósito deseado, sino también el interés común de asegurar su sobrevivencia, reproducción y el desarrollo de cada uno de sus miembros.

Para conseguir estos objetivos, la familia se organiza en torno a una autoridad y a una distribución de funciones de responsabilidades, de acuerdo a la condición de: gestores de la unión conyugal, hijos, parientes; y según la edad y el sexo, o por otras características propias de cada cultura.

2) La familia es, por lo tanto, una unidad de gestión económica para adquirir, producir y distribuir los bienes y servicios que son usados y consumidos colectiva o individualmente, a fin de satisfacer las necesidades del grupo y de cada uno de sus miembros. Para lograr este propósito la familia necesita recursos, que los obtiene, principalmente, mediante el trabajo dentro y fuera del hogar de algunos de los miembros de la familia.

En consecuencia, para que la familia logre asegurar la sobrevivencia y desarrollo de sus miembros, plantea estrategias de ingre-

sos, de gastos y de capitalización humana y física, teniendo en cuenta los límites y posibilidades que le impone y ofrece el sistema económico en el que está inserta.

3) En el Perú hay una población de 18 millones de habitantes (1983), que se nuclean en familias de seis miembros en promedio; lo que equivale, aproximadamente, a 3 millones de familias. Estas familias se congregan en distintas áreas de residencia, diferenciándose éstas por el grado de urbanización.

4) La migración del campo a las ciudades es el cambio más dinámico, masivo y profundo que está ocurriendo en el país durante las últimas cuatro décadas. Ello ha originado un drástico proceso de desruralización y de urbanización durante este corto período histórico. Así, por ejemplo, en 1940 el 65 % de la población era rural y el 35 % urbana; en 1981 precisamente es lo contrario, el 35 % es rural y el 65 % urbana. En 1940, Lima tenía una población de 600 mil habitantes y en 1981 alcanza los 5 millones. Asimismo, se ha producido una redistribución espacial de la población entre las regiones naturales que caracterizan al Perú: Costa, Sierra y Selva. En efecto, el Perú, de un país serrano que era en 1940, puesto que la Sierra tenía el 75 % de la población y la Costa el 28 %, se ha tomado en un país costeño con el 49 % de la población en esta región y el 40 % en la Sierra.

5) Evidentemente, el proceso anterior ha modificado la gravitación, complejidad y dinamismo de los mercados de trabajo en el área rural y en la urbana. La diferenciación de los mercados de trabajo son el resultado y corresponden a la magnitud y tipo de crecimiento económico ocurrido en el Perú durante estas cuatro últimas décadas. Ello, también, ha producido un cambio en las actividades económicas de la población trabajadora del Perú. Así, en 1940, la población económicamente activa (PEA) que trabajaba en el sector agropecuario era el 62 %, mientras que en 1981 esta participación se ha reducido al 36 %.

Otro factor determinante que ha moldeado el tipo de crecimiento económico, la estructura del mercado de trabajo y el proceso migratorio señalado, ha sido la conformación de un Estado centralista y concentrado en Lima que, sumado a la expan-

sión del mismo durante las últimas dos décadas, ha formado un mercado laboral particular y ha sido un factor determinante de la concentración de los recursos y de la población en Lima Metropolitana. Así, en esta ciudad reside el 65% de los funcionarios públicos; está localizada el 70 % de la industria y emplea al 70% de los trabajadores industriales.

6) Teniendo en cuenta el contexto anterior, el análisis de la estructura de empleo tenía que ser desagregado por áreas de residencia y por grupos sociales, a fin de demostrar la heterogeneidad estructural del sistema económico-social del Perú. Es oportuno subrayar que ello se expresa en todas las características de los agentes económicos y en sus respectivas funciones de comportamiento en las actividades económicas en las que se ocupa la población trabajadora del Perú. Así, por ejemplo, la composición de la PEA por categorías ocupacionales muestra una variación sustancial entre 1961 y 1981. Los empleados pasan del 11% al 21 o/o; los obreros del 32 % se reducen al 23 %, mientras que los independientes aumentan su participación del 32 % al 41 o/o.

7) La heterogeneidad estructural del mercado de trabajo es determinada, a su vez, por la diferenciación de las empresas en relación con las actividades económicas, el nivel de capitalización, la productividad por trabajador, la complejidad y diversidad tecnológica, la escala y localización de la planta, la dinámica de su crecimiento, entre otras características. Todo ello, estructura la demanda de trabajo para diferentes tipos y número de trabajadores.

Por otro lado, la desigual distribución de la riqueza, del ingreso, del acceso a los servicios de educación, a la propiedad de las empresas y al control de los organismos del sector público, también determinan una oferta de trabajo diferenciada, cualitativa y cuantitativamente de trabajadores.

Es decir, hay una gran heterogeneidad de mercados de trabajo, que se distinguen por la naturaleza de las funciones que tienen que desempeñar los trabajadores, por el nivel de ingreso que ofrecen, por la cantidad de trabajadores que incorporan, y por el respectivo crecimiento de estas variables, en el contexto del desarrollo económico del país.

8) Se ha clasificado los mercados de acuerdo a dos criterios:

- a) Por área de residencia: Lima, ciudades, poblados y área rural.
- b) Por grupos sociales:
 - En Lima y ciudades: artesanos, obreros, independientes, empleados, profesionales y ejecutivos.
 - En área rural y poblados: pequeños agricultores, obreros agrícolas, independientes no agrícolas, obreros no agrícolas, empleados medios, agricultores medios y estrato alto.

Esta clasificación se debe en gran medida al tipo de información disponible en la encuesta ENCA: en la que, las familias y no las empresas fueron la unidad de análisis:

9) Las familias obtienen sus ingresos, principalmente, a través del trabajo del jefe del hogar (trabajador principal), los cuales aportan en promedio el 73 o/o del ingreso familiar.

10) Los trabajadores principales de Lima percibían un ingreso promedio mensual (1972), en el orden de US\$ 186 y los del área rural US\$ 40. Por otro lado, los trabajadores secundarios percibían en Lima US\$ 76 y en el área rural US\$ 10. Sin embargo, dentro de cada área hay diferencias en las oportunidades de ingreso por grupo ocupacional (grupo social). Así, por ejemplo, en Lima los artesanos ganaban US\$ 70 y los ejecutivos US\$ 710. En el área rural, en cambio, los pequeños agricultores obtenían US\$ 13 y los agricultores medios US\$ 98.

11) Las familias envían al mercado de trabajo a varios miembros además del jefe del hogar, en Lima, del total de trabajadores, 65 o/o eran jefes de hogar y el 35 % otros miembros, tales como la cónyuge y los hijos. En el área rural, los jefes de hogar aportaban el 59 % de trabajo y 41% era ofrecido por los demás miembros del hogar.

12) La distribución del ingreso entre los trabajadores principales (jefe de hogar) es muy desigual. En Lima el 16% de traba-

jadores, que percibían un ingreso mensual mayor de US\$ 258, obtenía el 47% del ingreso de Lima por este concepto. En el área rural sólo el 1% percibía más de este ingreso y obtenía el 16% del ingreso de esta área. Se debe señalar, sin embargo, que el 80% de los trabajadores principales rurales obtenía un ingreso menor de US\$ 52.

13) Los trabajadores secundarios (cónyuge e hijos) tienden a trabajar en gran proporción en el mismo grupo ocupacional de los jefes de hogar o en ocupaciones próximas de nivel inferior. En Lima, en las familias cuyos jefes de hogar son artesanos, obreros y empleados, la ocupación de los otros miembros también corresponde al mismo grupo ocupacional. Los otros miembros trabajadores de los profesionales y ejecutivos casi en su mayoría tienen la ocupación de empleados. Ello estará indicando una definida tendencia en la reproducción del mismo grupo ocupacional (clase social).

En el área rural, gran proporción de los otros miembros se ocupa como pequeños agricultores, cualquiera sea la ocupación del jefe de hogar. Además, hay una mayor dispersión de estos trabajadores en diferentes grupos ocupacionales del área rural. Todo indicaría que las familias rurales se incorporan a varios mercados de trabajo diversificando sus actividades a fin de obtener un flujo de ingreso estable.

14) Funciones de ingreso:

Para determinar las variaciones del ingreso promedio de los trabajadores principales, éstas han sido especificadas en términos de la escolaridad, la edad y las horas de trabajo semanal.

Las funciones de ingreso, agregadas por áreas de residencia, muestran que en Lima existen mayores oportunidades de ingreso, en relación con las otras áreas, para los mismos niveles de cada una de las variables independientes señaladas.

Para efectos de comparar las diferentes curvas que se muestran en el gráfico 9, hay que tener en cuenta la distribución de las observaciones para cada uno de los niveles de estas variables, particularmente la escolaridad. En efecto, el 72% de los trabajadores rurales está por debajo de los 6 años de escolaridad.

15) Las funciones de ingreso por grupo ocupacional muestran los diferentes comportamientos de estos grupos en relación con la escolaridad, edad y horas de trabajo semanal. Respecto a la escolaridad, se observa que en Lima sólo es un instrumento eficaz para obtener mayores ingresos en los ejecutivos, profesionales y en los empleados. Asimismo, se observa en el gráfico 9, que el factor fundamental para determinar el ingreso de los trabajadores es el tipo de ocupación, lo cual es corroborado en los gráficos correspondientes en los que se muestra las funciones de ingreso en términos de la edad y de las horas de trabajo. Es decir, que los artesanos, cualquiera sea el nivel en cada una de estas variables, obtienen menores ingresos en los niveles correspondientes de los otros grupos ocupacionales.

Para tener una mejor comprensión de estas funciones es indispensable observar la distribución de frecuencia del número de trabajadores para cada nivel de dichas variables independientes, a fin de determinar los segmentos de las curvas que son relevantes para el análisis comparativo entre grupos ocupacionales.

La escolaridad, aparentemente, es irrelevante para los trabajadores rurales. Sin embargo, ello no quiere decir que estos trabajadores no tengan y requieran de mayores conocimientos. Lo que sucede es que los contenidos de conocimiento y las habilidades en las que son adiestrados, a través de la educación formal, no son pertinentes para los requerimientos de la actividad productiva agropecuaria. Este sería el mismo caso para los artesanos y obreros de la ciudad donde se muestra también que la escolaridad no explica las variaciones del ingreso en estos grupos.

La edad sólo aparece como relevante para los ejecutivos y empleados en Lima. En el caso del área rural, la acumulación de experiencia con la edad no implica mayores ingresos. Ello se debe, indudablemente, a que en este tipo de ocupación la productividad del trabajador depende más de su fuerza física y de la cantidad de tierra a la cual tiene acceso.

La función de las horas de trabajo y las curvas de distribución correspondientes muestran que una alta proporción de trabajadores trabaja más de las 40 horas semanales; en Lima, alrededor del 87% y en el área rural alrededor del 79%. Ello indica que los bajos ingresos de los trabajadores no se deben al reducido esfuerzo aportado por ellos sino a la baja productividad de sus pue-

tos de trabajo. Asimismo, es una señal de que los trabajadores tienen que invertir en más horas de trabajo, forzados por la necesidad de obtener un mínimo nivel de ingreso de subsistencia.

16) Para el análisis econométrico, el modelo estadístico planteado es la función multilogarítmica por etapas (Step Wise). En el modelo de cada variable se expresa en unidades logarítmicas (neperianos).

Modelo:

$$\text{Ln } Y_i = a + b_1 \text{Ln } X_1 + b_2 \text{Ln } X_2 + b_3 \text{Ln } X_3 + U_i$$

donde:

Y_i , Ingreso mensual para el i-ésimo trabajador
 X_i , Variables independientes: X_1 educación, X_2 edad, X_3 Hs. de trabajo

a, término constante:

b_i , Coeficiente de regresión (elasticidad)
 u_i , Error
 L_n , Logaritmo neperiano

17) El análisis de Stepp Wise mostró en Lima que la variable con mayor significación para explicar las variables del ingreso fue las horas de trabajo y área de residencia, el R_2 total era muy reducido, pero la variable de mayor significación resultaba ser la escolaridad. Cabe advertir que en este caso las funciones comprenden el total de trabajadores principales sin distinguirlos por grupos ocupacionales.

18) El análisis econométrico en cada área de residencia y para cada grupo ocupacional, mostró claras diferencias entre los mismos. En Lima, los profesionales y ejecutivos resultaron ser los de mayor R_2 y la variable explicatoria más importante para estos trabajadores fue la edad. Y en el caso de los empleados fueron las horas de trabajo. En relación con los otros grupos, el R_2 fue

muy reducido y la variable más determinante para explicar las variaciones del ingreso resultó ser también las horas de trabajo.

En el área rural en todos los casos el R_2 fue muy pequeño y ello debido a la aglomeración de las observaciones en torno a muy pocos niveles, en los que se categorizó cada una de las variables independientes. Por lo tanto, las variaciones de los trabajadores en relación con las variables estudiadas.

19) Los resultados del análisis de las funciones bivariadas del ingreso en términos de la escolaridad, edad y horas de trabajo, así como los resultados del análisis multivariado indujeron a formular la siguiente pregunta: ¿Por qué unas familias contribuyen con más horas de trabajo que otras? Es decir, con esta pregunta estamos invirtiendo la funcionalidad entre el ingreso y las horas de trabajo. En este caso, la variable independiente son las horas de trabajo por familia. Para responder a esta pregunta se tuvo que hacer un análisis especial para clasificar las familias de cada grupo social en familias que tienen un trabajador; dos trabajadores; tres y más trabajadores.

La hipótesis central que se postuló en este caso consistía en afirmar que dentro de cada grupo social, las familias con mayor gasto total se ven forzadas a obtener el ingreso necesario para poder gastar o comprar un conjunto de bienes y servicios mínimos, relativos al medio social en el cual se desenvuelven. Así, por ejemplo, en las familias de artesanos que tengan un mayor, gasto total, tendrán que trabajar más horas para obtener el ingreso correspondiente.

En el gráfico respectivo, se observa precisamente la confirmación de la hipótesis planteada anteriormente, especialmente en los grupos de artesanos, obreros, independientes y empleados, que es donde está la mayor proporción de trabajadores de Lima. En el área rural también se observa esta misma tendencia.

Asimismo es preciso indicar que los tres tipo de familias mencionados para cada grupo social logran un gasto per cápita similar. Ello sería una indicación de que las familias con más miembros, y por lo tanto con más gastos, tienen que pagar un costo social mayor en enviar un número mayor de trabajadores al mercado, para lograr un consumo per cápita esperado en el contexto del grupo social correspondiente.

20) Finalmente, se ha encontrado que aquellas familias que se ven obligadas a enviar 2 6 3 trabajadores al mercado de trabajo, experimentan costos sociales mayores respecto al total de horas de trabajo ofrecidas por la familia, y a una proporción mayor de niños que, estando en edad escolar, no estudian porque tienen que trabajar.

Es decir, que el ingreso familiar no necesariamente debe ser el único indicador para medir la crisis de un grupo social en la medida que el ingreso se correlaciona con una mayor capacidad de compra y niveles de consumo. También es importante preguntarse: ¿cuánto les cuesta en trabajo, en menor educación de los niños y en mayor número de horas de trabajo fuera del hogar, para lograr un ingreso deseado? Las consecuencias de analizar la realidad a través de esas variables, muestran una situación mucho más dramática y veraz del nivel de vida de las familias en una sociedad determinada.

Finalmente, llamamos la atención del lector sobre la siguiente constatación: que un trabajador, en el contexto de un país subdesarrollado, el criterio que utiliza para distribuir su tiempo, no es la disyuntiva entre ocio o ingreso, sino entre el asegurar la subsistencia de su familia o la desaparición de la misma.

CAPITULO I

EL FUNCIONAMIENTO ECONOMICO DE LAS FAMILIAS

1. DISCUSION CONCEPTUAL SOBRE EL TRABAJADOR FAMILIAR

Las familias, las empresas y el Estado son los agentes económicos fundamentales de un sistema económico. Las características propias de cada uno de ellos y la manera como se articulan entre sí, varían de país en país y se modifican continuamente en el tiempo.

Sin embargo, se debe subrayar que las familias son el objeto del desarrollo del país, ya que este proceso tiene como justificación mejorar los niveles de vida y ampliar las posibilidades de progreso de todos y de cada uno de los miembros de esas familias. La especificación de los requerimientos de consumo de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de una población y el crecimiento indispensable de la capacidad productiva, para aumentar el producto per cápita y responder al crecimiento de esa población, constituyen las cifras-meta en función de las cuales el Estado y el aparato empresarial deberán asignar, procesar y distribuir los recursos de un país.

Pero la eficiencia de un sistema económico-social no sólo se mide por el grado en que se logre el bienestar y progreso de las

familias, sino también por la calidad de las relaciones sociales con que la población participa y se vincula en el esfuerzo común por alcanzar estas metas. Es decir, no sólo cuenta el producir y consumir más unidades físicas por persona sino, también, el grado de libertad y solidaridad con que se logra estos resultados.

Otra manera de medir la eficiencia del sistema económico-social es el grado de esfuerzos y sacrificios que tiene que desplegar una población para lograr un determinado nivel de bienestar. En otras palabras, también debe interesar el costo en trabajo que se tiene que aplicar para consumir lo que se considera deseable y, también, el grado de cohesión y distorsiones psíquicas a las que se somete a una población para producir aquellos bienes y servicios que se quiere consumir, precisamente, para mejorar el bienestar de esa población.

Efectivamente, todo proceso de producción y de crecimiento exigen necesariamente una adecuación entre la organización y la naturaleza de las actividades que se ejecutan en estos procesos, con las calidades individuales, las conductas y los tiempos de los trabajadores. Es evidente, que cada proceso productivo implica una tecnología determinada, con una localización bien definida y cuyo funcionamiento demanda de los trabajadores: ciertos conocimientos y habilidades; esfuerzos y sacrificios de índole psíquico y físico; disciplina en el cumplimiento de reglas y responsabilidad en la realización de las tareas asignadas; desplazamientos desde sus hogares y horarios de vida determinados; entre otras obligaciones.

Por todo ello, se vuelve a insistir que el nivel de vida y el bienestar de las personas no dependen únicamente de la cantidad, variedad y calidad de los bienes y servicios que están a su disposición; también está en función del esfuerzo y sacrificio que les cuesta obtenerlos. Asimismo, es oportuno señalar que el trabajo de los individuos para satisfacer las necesidades de su familia se realiza tanto en el ámbito empresarial —formal e informal— como a través de una vasta diversidad de quehaceres dentro del hogar y en múltiples actividades comunales. En consecuencia, para entender cabalmente el trabajo aportado y desarrollado por los miembros de una comunidad, hay que conocer el funcionamiento de todo el sistema económico y social, la cultura y las tradiciones que caracterizan a cada sociedad en particular. Esta aproximación sistémica, permite comprender la rica y variada matriz de activi-

dades que despliegan los individuos en el hogar, en las empresas y en la comunidad; en virtud de los cuales se visualiza mejor la división del trabajo y el ordenamiento de la vida de los miembros de esas sociedad³.

2. LA FAMILIA COMO UNIDAD DE ANALISIS

La familia es una unidad de gestión y producción de bienes y servicios, muchos de los cuales no son contabilizados por las cuentas nacionales. En efecto, dentro del hogar se realizan varios procesos productivos en virtud de los cuales los insumos se transforman en productos, mediante la aplicación de una tecnología que requiere el uso de cierto tipo de utensilios, equipo, mobiliario e instalaciones. Estas tareas requieren el *concurso* del trabajo de alguien para ser ejecutadas. Ello supone definición de funciones y asignación de responsabilidades para cada uno de los miembros del hogar.

3. ACTIVIDADES DE LAS FAMILIAS

Para ilustrar esta discusión se va a señalar aquellas actividades que se realizan con bastante regularidad dentro del hogar y que constituyen el núcleo central de las relaciones familiares que vinculan a cada uno de los miembros de la familia entre sí. Ellas son:

- Compra de los alimentos y otros artículos necesarios para el mantenimiento del hogar.
- Preparación de los alimentos.
- Arreglo y limpieza de la vivienda.
- Crianza y cuidado de los niños.
- Lavado y arreglo de la ropa.
- Esparcimiento y descanso.
- Vida conyugal.
- Tareas eventuales como: reparaciones del equipo, mobiliario y vivienda; confecciones y reparación de la ropa; cuidado de los enfermos; celebración de fiestas y compromisos sociales.

(3) Una mayor elaboración y profundización sobre estos conceptos se presentan en el libro *Niveles de Vida y Grupos Sociales*, citado anteriormente.

Obviamente, cada una de estas actividades requieren de *la participación* de uno o más miembros del hogar, en un momento determinado. Para ejecutar dichas tareas, repetimos, se requiere de un ambiente adecuado dentro de la vivienda y del equipo y mobiliario correspondiente para ejecutarlas. Muchas de las actividades indicadas pueden ser obtenidas, total o parcialmente, fuera del hogar adquiriendo el servicio respectivo directamente del mercado. Ejemplo de ello podría ser: la compra de alimentos preparados; el servicio de lavado de ropa; la reparación de artefactos y del mobiliario; contrato de servicios personales para las tareas de cocina, limpieza, cuidado de niños o enfermos, etc.

La manera de resolver estas necesidades dependerá del modelo que caracterice el sistema económico-financiero de cada familia. Este opera con cuatro bloques que están en estrecha vinculación, tales como:

- a) el bloque socio-demográfico;
- b) el bloque riqueza;
- c) el bloque gasto;
- d) el bloque ingreso.

a) El bloque socio-demográfico

Este es el bloque estructural fundamental del sistema familiar en la medida que define la composición, magnitud y calidad de las necesidades que tiene que ser satisfechas y, por otro lado, constituye el capital humano para generar ingresos a través del trabajo.

Las variables que forman este bloque son:

- el número de miembros;
- edad de los cónyuges;
- sexo y edad de los niños;
- dependientes;
- cultura y costumbres del grupo social al que pertenecen.

b) El bloque riqueza

Además del capital humano, las familias cuentan con la posesión de bienes durables tales como: vivienda, mobiliario y equipo.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que el stock de riqueza que debe considerarse para la mayoría de familias en el Perú, es la disponibilidad y el grado de acceso que tienen al uso de los servicios públicos y a la infraestructura económica y social, a nivel local y nacional. Se trata, por ejemplo, de los servicios elementales como: agua y desagüe, electricidad, baja policía, transporte público, postas médicas, colegios, mercados, etc. Igualmente, aunque su disponibilidad es menos tangible, se debe considerar la seguridad, la administración de justicia, el respeto a los derechos ciudadanos, la contaminación ambiental, entre otros.

La disposición de bienes durables tales como la vivienda, automóvil, electrodomésticos, mobiliario, etc., es el resultado de la acumulación de las inversiones —compra de bienes durables— durante el pasado, financiado por aquella parte de sus ingresos que no fueron destinados al gasto corriente; es decir, por el ahorro familiar. La ausencia o deficiencia de estos bienes durables y la disponibilidad de los servicios públicos indicados, condicionará la composición del gasto de la familia y el grado de exigencia para obtener mayor ingresos. Así, por ejemplo, la ausencia o deficiencia del servicio de agua potable forzará a las familias a pagar sobrepagos para adquirir este artículo tan esencial para la alimentación y la higiene del hogar y, además, sobre tiempo en horas de trabajo adicional para conseguirlo. Igualmente, puede ser el caso del servicio de transporte, particularmente para los que residen en barrios marginales, o el servicio de salud y la proximidad e higiene de los mercados para el abastecimiento de alimentos. Está claro, por lo tanto, que el entorno económico e institucional determina que buena parte de los bienes y servicios indispensables para la vida familiar, tengan que ser producidos dentro o fuera del hogar, que los miembros de la familia se vean forzados a poner más horas de trabajo, y pagar mayores precios para conseguir la canasta de bienes y servicios de subsistencia.

c) El bloque ingreso

Para financiar los gastos que demanda el presupuesto familiar y la *acumulación de riqueza y para asegurar el crecimiento y seguridad* de la familia, se requiere obtener ingresos. Las familias cuentan para ello con el capital humano señalado en el bloque a), del

cual la familia ofrece la fuerza laboral para vender servicios personales como trabajadores dependientes o independientes.

Por otro lado, las familias también obtienen ingresos como propietarios de capital, a través de la percepción de rentas, utilidades e intereses. Otras fuentes complementarias son los bienes y servicios producidos por ellos mismos, denominado autoconsumo, y las transferencias que provienen del Estado o de otras familias.

Como se mostrará posteriormente, la fuente principal de ingresos es la proveniente del trabajo del jefe de hogar y en menor medida de los otros miembros de la familia. La composición de los miembros del hogar que concurren al mercado de trabajo y el número de horas ofertadas dependerá de los recursos y de los gastos que tenga la familia y la estrategia de acumulación de riqueza que adopte. Cabe recordar, nuevamente, que las horas de trabajo ofertadas fuera del hogar, por cada uno de los miembros de la familia, están en estrecha relación con las horas de trabajo realizadas dentro del hogar y que el total de horas de trabajo aportado por la familia es una respuesta a las limitaciones y posibilidades que le ofrece el entorno económico y social.

d) El bloque gasto

El tamaño y composición de la familia exige la adquisición, de manera regular, de un conjunto de bienes y servicios para realizar las actividades del hogar especificadas anteriormente. La cantidad, composición y calidad de los mismos dependerá, a su vez, del nivel de ingreso familiar y de los precios respectivos en el mercado.

Este gasto regular, que se reproduce en el tiempo, se denomina el “presupuesto familiar”. Este no es otra cosa que la relación ordenada de los gastos en la compra de los bienes y servicios debidamente clasificadas en rubros tales como:

- alimentos;
- vivienda y servicios del hogar;
- mobiliario y equipo;
- indumentaria;
- transporte;
- educación;
- salud;
- esparcimiento y otros.

Esta clasificación es la manera tradicional como se ordena el gasto familiar y constituye la base para medir el costo de vida. El promedio ponderado de la variación de los precios de los mismos se utiliza como el indicador para medir la inflación.

Sin embargo, según se ha señalado anteriormente, para medir adecuadamente el costo de vida de las familias se debería distinguir el costo que supone producir los bienes y servicios de las diferentes actividades de la vida familiar que se acaba de indicar. Para estimar el costo real de cada una de estas actividades, tendría que imputarse el valor del trabajo realizado, el costo variable originado por el uso de los insumos y los costos fijos resultantes del uso del equipo, mobiliario y vivienda, correspondientes. Un ejemplo ilustrativo que mostraría la importancia de esta conceptualización es el hecho, por ejemplo, que los sueldos y salarios reales de los trabajadores pueden permanecer estables, pero resulta que estos son conseguidos en mayores horas de trabajo de los miembros de la familia y con el sacrificio de otras actividades que representan dimensiones esenciales para el bienestar y desarrollo personal de cada uno de los miembros de dicha familia.

Efectivamente, las mayores horas de transporte, la deserción escolar, el abandono de los niños, el descuido de los enfermos, la reducción de los momentos de esparcimiento y vida familiar, son costos que se expresan en la quiebra grave de la vida familiar y en la distorsión del desarrollo psíquico y moral de cada uno de los individuos y en la emergencia de tensiones sociales y conflictos políticos. Estos costos, siendo los más graves, no se contabilizan en el llamado “costo de vida” y tampoco en el nivel del ingreso real de los trabajadores.

Una manera de contabilizar los procesos económicos que realizan las familias como una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de sus miembros y alcanzar mayores niveles de bienestar es la del formato del esquema 1. Esta aproximación supera a ENCA en virtud de las siguientes consideraciones:

- a) Conceptualiza mejor y de manera más funcional las actividades de la familia en relación con las necesidades básicas
- b) Define las tareas para sobrevivir, reproducirse y crecer; y estima el trabajo aportado por cada miembros, distinguiendo la

división del trabajo de los mismos, en las actividades de fuera y dentro del hogar

- c) Permite analizar las estrategias del manejo del capital humano de la familia y los costos de su sostenimiento y reproducción. Efectivamente, distribuye y ordena con mayor precisión los costos variables y fijos de los bienes y servicios producidos, teniendo en cuenta todos los recursos reales movilizados a través de transacciones monetarias y en especie.
 - d) Distingue las fuentes diversas de ingreso como en ENCA y, además, identifica el trabajo no remunerado realizado dentro y fuera del hogar y el acceso y uso de los bienes y servicios públicos.
 - e) Al identificar las actividades dentro y fuera del hogar permite analizar las estrategias de respuestas que emprenden las familias; la distribución de los costos entre los mismos; las prioridades y la forma de asignar los recursos de la familia; y las posibilidades que les ofrece y los límites que les impone el entorno económico en el cual tienen que desarrollar su vida.
- 0 Los beneficios pueden ser distinguibles y cuantificados por tipo de necesidad y ser comparados con los costos incurridos para obtener esos beneficios. Asimismo, permitiría un mejor diagnóstico para visualizar las diferencias más agudas y las funciones familiares más restrictivas.
- g) Para efectos de diseñar políticas y proponer soluciones el despliegue de toda esta información de la familia tipo, por grupos sociales y región de residencia, ofrece mayor conocimiento para formular programas y proyectos específicos de acción.

Todo ello, por lo tanto, obliga a rediseñar los formatos de los cuestionarios aplicados en la encuesta de presupuestos familiares, tipo ENCA; y, naturalmente, la conceptualización teórica y metodológica para analizar la información recogida y ordenada de la manera propuesta.

ESQUEMA 1

ACTIVIDADES DE LA FAMILIA PARA LOGRAR EL BIENESTAR DE LOS MIEMBROS: COSTOS, INGRESOS Y BENEFICIOS

	ACTIVIDADES FUERA DEL HOGAR					Miembros de la familia	ACTIVIDADES DENTRO DEL HOGAR						
	Centros de Trabajo	Educación: - Escuelas - Universid. - Otros	Compras: - Mercados - Tiendas - Ambulancias	Vida Social: - Religión - Política	Transporte		Aliment.: - Elabor. - Limpieza - Conserv.	Vivienda: - Limpieza - Reparación - Construc.	Indumen- - Limpieza - Confeccio- - nes	Crianza y educa- - de niños	Atención de - enfermos y - ancianos	Vida - Conyugal - y Espectac.	Deceaso
1.0 COSTOS Uso de recursos 1.1 Humanos Corrientes: horas de trabajo por tarea/día Capital: <ul style="list-style-type: none"> - mantener salud normal - educación formal y especializada - cuidado de niños - atención de enfermos y ancianos 1.2 Materiales: Gastos corrientes <ul style="list-style-type: none"> - bienes - servicios 1.3 Capital físico en el ambiente de la actividad: <ul style="list-style-type: none"> - utensilios e instrumentos - equipamiento - mobiliario - medio de transporte - vivienda: cuartos y espacios 						Jefe del Hogar Cónyuge Hijo 1o. Hijo 2o. Hijo 3o. Depend.							
2.0 FINANCIAMIENTO 2.1 Ingresos monetarios y en especie <ul style="list-style-type: none"> - trabajo: dependiente e independiente - capital: utilidades, interés, ventas - transferencias 2.2 Uso de bienes y servicios públicos						Jefe del Hogar Cónyuge Hijo 1o. Hijo 2o. Hijo 3o. Depend.							
3.0 BENEFICIOS 3.1 Alimentación: calorías y proteínas 3.2 Salud: morbi-mortalidad 3.3 Vivienda: privacidad, espacio 3.4 Educación: formación personal 3.5 Seguridad: tranquilidad física y psíquica 3.6 Transporte: rapidez, comodidad 3.7 Otros						Jefe del Hogar Cónyuge Hijo 1o. Hijo 2o. Hijo 3o. Depend.							

4. LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE LAS FAMILIAS PARA LA APLICACION DE LAS ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA Y CRECIMIENTO

Del modelo, de funcionamiento de la economía familiar, discutido en la sección anterior, se distingue un conjunto de instrumentos, cuyas definiciones cuantitativas de tiempo y de lugar implican decisiones de política por parte de la familia. Estas decisiones tienen en cuenta los objetivos de subsistencia y progreso para todos y cada uno de los miembros de la familia y, naturalmente, las limitaciones que les impone el entorno económico.

Las decisiones de política exigen, además, la comprensión y distinción del manejo de los factores estructurales y de los coyunturales. Una decisión estructural afecta las dimensiones de todos los bloques que comprende el modelo de funcionamiento de una familia y del conjunto de relaciones que existen entre sí. La naturaleza de un cambio estructural supone, por otro lado, efectos que se procesan durante un tiempo largo. En cambio, las medidas coyunturales son respuesta inmediatas para corregir aspectos parciales de la unidad económica y los efectos de dichas medidas, por lo tanto, inciden en un espacio limitado de la estructura socio-económica de la familia. Son pues respuestas específicas y limitadas a problemas puntuales *ocasionados por cambios circunstanciales del entorno económico de la familia y cuyos resultados influyen en el corto plazo.*

Cabe advertir, sin embargo, que los cambios coyunturales sostenidos durante un largo período de tiempo, generan una acumulación de recursos e institucionalizan el comportamiento de los agentes económicos en determinado sentido, modificando, eventualmente, la estructura del sistema. Por otro lado, un cambio estructural modifica inmediatamente el curso y la magnitud de los flujos que operan en el sistema. Toda esta discusión nos lleva a concebir el análisis de las familias, como un sistema de decisión que responde a sus propios intereses y toma en cuenta los espacios y los límites que le ofrece el sistema económico y social en el cual se desarrolla.

Las decisiones de las familias pueden categorizarse de la siguiente manera:

1. *Formación de la familia:*

- Edad para la unión familiar;
- Número esperado de hijos;
- Período de tiempo entre hijos;
- Incorporación de otras personas en la unidad familiar.

2. *Capitalización humana:*

- Cuidado y crianza de los niños
- Nivel de educación esperado para cada hijo;
- Tipo y calidad de los centros educativos;
- Calificación profesional de los adultos;
- Cuidado de los enfermos;
- Atención y cuidado de los ancianos.

3. *Lugar de residencia:*

- Migración a otros centros poblados;
- Características del centro poblado;
- Características del barrio;
- Disponibilidad de los servicios públicos.

4. *Capitalización física:*

- Vivienda: características y calidad de la edificación, acabados e instalaciones;
- Instalación dentro de la vivienda, los servicios de agua y desagüe; electricidad, teléfono, etc.;
- Tipo de movilidad: automóvil y otros medios;
- Adquisición de bienes durables: mobiliario y equipo;
- Propiedad de activos empresariales y documentos financieros;
- Compra de bienes raíces.

5. *Estrategia de ingreso:*

- Ingreso por trabajo: ocupaciones y horas de trabajo, por día y por semana, del:
 - jefe del hogar;
 - cónyuge;
 - hijos;
 - dependientes.

- Ingreso por propiedad de capital:
 - rentas;
 - dividendos;
 - intereses.
- Ingresos por transferencias:
 - de privados;
 - del Estado.

En resumen, las ideas centrales que se discuten en este estudio, son las siguientes:

1. Las familias son un sistema de decisión y operan como una unidad de gestión, en virtud de lo cual tienen como objetivo lograr el bienestar creciente de todos y de cada uno de los miembros del hogar. Para este propósito, utilizan los recursos humanos y físicos y financieros que le son propios y todo aquello que les ofrece el entorno económico y social del sistema local, nacional e internacional.
2. Las familias tienen que generar los ingresos correspondientes para obtener el conjunto de bienes y servicios que hacen posible la realización de las diversas funciones que comprende la vida familiar y social de cada miembro.
3. La fuente principal de las familias para obtener ingresos es el trabajo del jefe de hogar, la cónyuge, los hijos y, en algunos casos, los dependientes. En efecto, el tiempo y la capacidad de los miembros del hogar para prestar servicios personales, dentro y fuera del hogar, en una gran diversidad de tareas, es el mayor recurso con que cuentan las familias.
4. Algunos de estos servicios personales son ofrecidos a cambio de dinero, lo que constituye los ingresos monetarios de la familia. El nivel de ingreso promedio que obtiene cada trabajador dependerá del tipo de ocupación al cual se incorpore en el aparato productivo. Es decir, estará condicionado por el tipo de empresa, su localización, capitalización, productividad y por el sector económico donde desarrolle su actividad productiva dicha empresa. Es evidente que la heterogeneidad

estructural del capital y del proceso productivo que existe en el Perú reflejará, igualmente, una gran diferenciación y segmentación de los mercados de trabajo.

5. Cada mercado de trabajo está está estructurado, por lo tanto, por las características del aparato empresarial y el tipo de función productiva que tiene que realizarse, como también por las características particulares de los trabajadores que desempeñan esas ocupaciones.
6. La información proporcionada por ENCA sólo permite analizar la diferenciación estructural del ingreso por áreas de residencia y por grupos ocupacionales. Se distingue, entonces, los diversos espacios económicos donde está instalado el aparato productivo que emplea el trabajador, como es el caso de Lima Metropolitana y el área rural; y en el segundo caso se define la naturaleza de la función que desempeñan los trabajadores en un lugar determinado.
7. Cada mercado de trabajo en particular está definido, por lo tanto, por los parámetros estructurales indicados en el punto 6: el espacio económico y el grupo ocupacional. Las variaciones del ingreso promedio de los trabajadores, que están comprendidos en el mismo mercado, resultan de las características personales, como la edad, la escolaridad y por el número de horas de trabajo semanal ofrecidas por cada trabajador.
8. Sin embargo, no sólo se debe explicar las diferencias del ingreso obtenido entre los distintos mercados y por los trabajadores que actúan en un mismo mercado; sino también es importante analizar, por qué unas familias ofrecen y aportan más horas de trabajo que otras. Es decir, los costos en trabajo también varían para obtener un determinado ingreso. Estos mayores costos, implican mayor tiempo y esfuerzo dedicado por los miembros de una familia, como respuesta al deseo de lograr un nivel de ingreso necesario para subsistir, dadas las oportunidades y las limitaciones que les impone el sistema económico.

CAPITULO II

CARACTERISTICAS DE LAS FAMILIAS POR AREAS DE RESIDENCIA Y GRUPOS SOCIALES

1. LA DISTRIBUCION DEL NUMERO DE FAMILIAS E INGRESO FAMILIAR POR AREAS DE RESIDENCIA Y GRUPOS SOCIALES

En el cuadro 1 presentamos la distribución porcentual del número de familias por estratos socio-económicos y áreas de residencia. Los estratos están determinados por el grupo ocupacional del trabajador que percibe el mayor ingreso en la familia que, por lo general, es el jefe de hogar.

Hemos hecho algunos ajustes en la distribución porcentual del número de familias, de acuerdo a los resultados del censo de población para 1981 realizadas por el INE. En este cuadro se ha ajustado la distribución original de la población utilizada por ENCA. El aspecto que debe tenerse en cuenta para analizar dicho cuadro es que la estructura productiva urbana está basada en la actividad industrial, comercial, servicios y gobierno. Ello expresa una estructura de ocupación muy diferente a las del área rural, donde la actividad agropecuaria es la que ordena y determina el estilo de vida de la población rural.

Lima y ciudades:

Lima, con una población aproximada de 5.5 millones de habitantes (censo de julio 1981), determina un aparato productivo y una forma de vida de acuerdo a las características de la ciudad. Esta es una ciudad que concentra el 66 o/o de los gastos corrientes del Gobierno Central y de los funcionarios públicos, en ella funciona el 70 % de la industria, el 80 o/o de la actividad financiera y es donde se toma la mayor de las decisiones, tanto del sector público como del privado.

La ciudad impone, en efecto, los horarios de trabajo; las distancias, los tiempos y los costos del transporte; la localización de los centros de trabajo y de las viviendas; fragmenta la actividad de los miembros de las familias en diversas ocupaciones; los distintos ámbitos donde se realiza el trabajo y en actividades sociales y, por lo tanto, los tipos de indumentaria y los cronogramas del día. Por eso, no todos los intereses de estos trabajadores y los de su familia dependen de lo que sucede en el hogar y en el centro de trabajo. También importa lo que pasa en toda la vida de la ciudad; de ahí la importancia de los servicios públicos y de los gobiernos locales.

Los intereses de los trabajadores que corresponden a cada grupo ocupacional son muy diversos, ya que obtienen sus ingresos de formas diferentes, de acuerdo a la manera como articulen su participación en la actividad económica. Además, se debe recordar que la disponibilidad de los bienes y servicios de estas familias no sólo depende del ingreso monetario, obtenido por el trabajo de los miembros de la familia, sino también por los bienes y servicios que ofrece el sector público y por el grado de capitalización social y económica que existe en los lugares donde residen las familias de los trabajadores. Por ello, los intereses de los obreros más organizados de las grandes empresas de Lima y ciudades y de los enclaves mineros no están estrechamente vinculados al resto de trabajadores, particularmente, de los independientes y de los que trabajan en las pequeñas empresas. Sin embargo, pueden en determinadas circunstancias llegar a formar un frente común.

Este frente común se logra cuando hay un reclamo general contra el alza de los precios de los productos de primera necesidad, pasajes, kerosene, entre otros. También se ha constatado la formación de frentes comunes en los reclamos regionales, en los que el

Cuadro 1
PERU: 1981
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS POR
ESTRATOS SOCIOECONOMICOS* Y AREAS DE PROCEDENCIA
(%)

Estratos Urbanos	AREAS				Estratos Rurales
	Lima	Ciudades	Poblados	Rural	
Artisanos	5.2	7.6	1.5	16.6	Pequeños agricultores
Obreros	7.6	4.4	1.1	4.1	Obreros agrícolas
Independientes	3.1	4.6	3.7	3.5	Independientes no-agrícolas
Empleados	7.2	6.5	4.2	2.9	Obreros no-agrícolas
Profesionales	1.7	0.7	3.2	2.0	Empleados medios
....	—	—	—	1.3	Agrícolas medios
Ejecutivos	0.9	0.5	1.3	0.8	Alto
No determinado	1.1	1.4	0.8	0.5	No determinado
TOTAL:					
Relativo %	26.8	25.7	15.8	31.7	100 %
Población (1)					
Millones	4.9	4.7	2.9	5.8	18.3

* El estrato socio-económico está determinado por el grupo ocupacional del jefe de hogar (trabajador de mayor ingreso).

(1) Proyección INE a 1981.

FUENTE: Carlos Amat y León, Héctor León; *Niveles de Vida y Grupos Sociales en el Perú*. Universidad del Pacífico - Fundación Friedrich Ebert.

conjunto de trabajadores y de los medianos y pequeños empresarios exige la instalación de los servicios públicos indispensables y la construcción de la más elemental infraestructura social y económica en los centros poblados del país. Ellos son conscientes que la prosperidad futura la estabilidad de su empleo y las mayores oportunidades de ingreso dependerá de la capitalización de la región donde trabajan y residen sus familias.

Es, pues, evidente que hay necesidades cuya satisfacción es una obligación para todas las familias de los trabajadores, cualquiera sea su ocupación. Sin embargo, los intereses indicados anteriormente no son todos los que movilizan a los trabajadores, ya que hay intereses más específicos que dependen de las particularidades de cada sector económico, tipo de empresa, proceso tecnológico, entre otros factores. Es un hecho que trabajan en mercados diferentes, pero también es un hecho que la mayor parte de los trabajadores, especialmente los independientes y los que laboran en pequeñas empresas, dependen de la regularidad y expansión del mercado donde se desenvuelve su actividad. Es gente que vive al día y en un ambiente muy fluctuante. Como tienen un nivel de subsistencia y el ingreso es incierto, el interés más importante para ellos es exigir la seguridad y la estabilidad de la actividad económica de la cual depende la estabilidad de su trabajo y de su ingreso.

Esta situación es relevante tanto para el mercado informal urbano como para el área rural. Cabe señalar al lector que esta situación explica la realidad de no menos del 63% de los trabajadores del país y el bienestar de sus respectivas familias.

- Los obreros y empleados que tienen trabajo estable dependen en sus ingresos de la capacidad financiera de las empresas, de su organización sindical y de la política económica que aplica el Gobierno. Constituyen el 31% de los trabajadores. Su poder radica en el hecho que trabajan en las empresas que son el núcleo motriz de la economía y, por tanto, una huelga de los mismos tiene efectos importantes para toda la actividad económica.
- Los profesionales y ejecutivos, constituyen un grupo muy pequeño y son el 6% de los trabajadores. Sin embargo, son un elemento estratégico para que la actividad económica se des-

arrolle normalmente y pueda asegurar su crecimiento. Son cada vez más indispensables, en la medida que el sistema económico peruano está modernizando sus procesos productivos y diversificando su producción. Los intereses de este grupo están relacionados no sólo con la obtención de un mayor ingreso monetario sino, también, con la oportunidad de progreso profesional y la movilidad en la jerarquía de mando. Por eso, están más vinculados y comprometidos con la solidez y con el crecimiento de la empresa, ya que de ello depende su futuro.

El área rural y poblados:

Se ha encontrado estructuras similares en relación con las fuentes de ingreso, composición del gasto y, particularmente, en los tipos de ocupación. Por ello, se puede afirmar que ambos conjuntos de familias están organizados predominantemente por la actividad agropecuaria. Son los procesos de producción y distribución y las características del aparato productivo de este sector los que determinan la diferenciación ocupacional y el tipo de tareas que deben realizar los trabajadores. Esto explica la diferente naturaleza en la estratificación señalada para el área rural y poblados.

Las familias rurales constituyen el 32% del país y en los poblados residen el 16%. Se puede afirmar, por lo tanto, que el 48% de las familias del Perú desenvuelve su actividad económica y social dentro del ámbito de la actividad agropecuaria.

Se aprecia que en el área rural existe una gran heterogeneidad en los mercados de trabajo; en el grado de acceso a la propiedad de la tierra y en el tamaño y productividad de la misma. Por otro lado, los precios de los insumos y de los productos agropecuarios determinarán, eventualmente, el ingreso de los pequeños y medianos agricultores; la capacidad para pagar remuneraciones de los obreros agrícolas y no-agrícolas y el valor de los servicios personales de los trabajadores independientes.

En el área rural predomina claramente el estrato de los pequeños agricultores, con el 17%. Vale decir, que el minifundio es el que sustenta a los trabajadores en esta área. Los obreros agrícolas y los no-agrícolas constituirían el proletariado rural, represen-

tando en las dos áreas el 12% del total nacional. Sus intereses no necesariamente coinciden con el estrato anterior ya que su exigencia principal es la de obtener un mayor salario mínimo vital y mejores condiciones y estabilidad en el trabajo.

Los independientes no-agrícolas constituyen el 7%, cuya actividad está vinculada con el comercio y los servicios requeridos por la actividad agropecuaria. Los empleados medios son un pequeño grupo (5%) compuesto por los funcionarios de las instituciones públicas, de la administración de las empresas asociativas y operan las sucursales de los establecimientos comerciales y de servicios. Se observa, efectivamente, que en los centros poblados se concentran principalmente los independientes, los obreros no-agrícolas y los empleados medios. Esto es natural, porque los poblados constituyen los pequeños núcleos urbanos que están estrechamente vinculados a las empresas agropecuarias, proveyendo las funciones comerciales para la compra y venta de insumos y de productos. Asimismo, en ellos se localizan los servicios público, tales como: escuelas, postas de sanidad, puesto policial, agencia del Banco Agrario y, también, la reparación y mantenimiento de las instalaciones, maquinaria y equipos que operan en la región. Por otro lado, estos poblados son el centro de información y de encuentro de la población que está bajo su influencia.

Por lo expuesto se deduce que el centro poblado y su correspondiente área rural forman una unidad económica, en función de la cual son estructurados los distintos mercados de trabajo del medio y en la que se determina los tipos de ocupación de las personas empleadas y los niveles de ingreso obtenidos.

Es oportuno señalar que este espacio integrado por los centros poblados y su ámbito rural, está estrechamente vinculado con el resto de la economía nacional a través de las relaciones con los mercados de bienes y servicios de las grandes ciudades y de Lima Metropolitana y también con sus respectivos mercados de trabajo. Una prueba de estas vinculaciones y de la gran movilidad que existe en el mercado de trabajo es el intenso proceso migratorio estacional y permanente que está ocurriendo en el Perú. Por ejemplo, el 42% de la población de Lima Metropolitana no ha nacido en esta ciudad. Además, la tasa de crecimiento de esta ciudad durante la década del 70 ha sido del 3.6% y la tasa de las otras ciudades como: Arequipa, Trujillo, Cusco, del 6% al 7%, mien-

tras que el área rural crece con una tasa del 0.5%, menor que su crecimiento vegetativo. Estas dos dinámicas contrastan con el promedio nacional que es del orden del 2.6%.

Las masivas migraciones del área rural a la urbana, particularmente Lima Metropolitana, ocurridas durante las últimas tres décadas son una prueba del dinamismo de la sociedad peruana y del intenso proceso de integración nacional. Basta mencionar que en el año 1940 el Perú era predominantemente rural (60% de la población) y Lima nucleaba sólo el 10% de la población, aproximadamente 600,000 habitantes. En 1981, en cambio, encontramos un Perú urbano con el 60% del total de la población, y Lima concentra el 28%, aproximadamente 5 millones de habitantes.

Esta movilidad horizontal sería en los lugares de mayores niveles de ingresos y de oportunidades de ingresos; en los que, también, se concentra la capitalización social y económica del país; ello explica la polarización de los niveles de ingreso entre Lima y el resto del país; y como respuesta a esas diferencias se ha producido el trasbase de la población del área rural a los centros urbanos, señalado anteriormente. La sustentación de estos hechos se analiza con mayor profundidad y pormenor en una anterior publicación nuestra⁴.

La información de ENCA, que sirve de base para todos estos estudios, es un corte en un momento determinado; por lo tanto, no permite hacer un análisis dinámico de las familias migrantes a fin de hacer las siguientes preguntas:

— ¿Quiénes son los que emigran y en qué se diferencian de aquellos que permanecen en el área rural?

— ¿Cuál fue la ocupación del ingreso en el lugar de origen al momento de emigrar?

— ¿En qué ocupaciones iniciaron la nueva vida urbana, qué ingresos obtuvieron y cuál fue la trayectoria de los cambios de ocupación de ingreso en los años subsiguientes?

— ¿Qué vinculaciones económicas y sociales mantuvieron con su lugar de origen y qué mecanismos de transferencia de recursos establecieron?

— ¿Cuál es la trayectoria de los hijos en relación con sus niveles de educación, empleo e ingresos?

(4) Carlos Amat y León y Héctor Leóa *Distribución del Ingreso Familiar*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1979.

El número de miembros por familia es aproximadamente de 6 y hay ligeras variaciones en torno a este promedio en las distintas áreas de residencia. Las áreas urbanas tienen un tamaño mayor al promedio, en cambio las rurales están por debajo del promedio. Ello es consecuencia del proceso migratorio indicado anteriormente.

El número de trabajadores por familia es de 1.6 personas. En Lima es de 1.6, y en el área rural 1.7. Es oportuno señalar que las personas denominadas trabajadoras son aquellas que perciben algún ingreso monetario, en especial por la venta de sus servicios personales. No están incluidos aquellos miembros del hogar que realizan trabajos dentro del hogar o aquellos que ejecutan tareas productivas en las distintas actividades de la empresa familiar, sea ésta en la agricultura, en el comercio o en los servicios, pero que ninguna clase de pago reciben. De acuerdo con la conceptualización, discutida en el capítulo anterior, hay una evidente subestimación del número de miembros que trabajan en cada familia y del verdadero aporte en horas de trabajo que ofrecen.

La estructura de fuentes de ingreso muestra perfiles muy diferentes entre las áreas de residencia analizadas. Ello expresa, nuevamente, la heterogeneidad del aparato productivo que opera en cada área, las formas como se incorpora a la masa de trabajadores y la manera como las familias obtienen su ingreso total. Las familias de Lima obtienen el 68% de su ingreso como trabajadores remunerados, 20 % como trabajadores independientes, y 9% por la suma de pagos en especies, transferencias y autoconsumo, donde predomina este último ítem. Ello está reflejando el predominio relativo de un aparato empresarial moderno que opera dentro de la legalidad del sistema, el que incorpora a la masa trabajadora a través de contratos laborales donde se reconocen los derechos y obligaciones de los empleados y de los empleadores. Por ello, en esta ciudad, los trabajadores dependientes que perciben remuneraciones tienen mayor peso en la generación del ingreso familiar.

En cambio, en el área rural, sólo el 39% del ingreso familiar proviene de remuneraciones, pero el trabajo como independientes es el de mayor importancia para financiar el ingreso de estas familias. Asimismo, el ingreso de otras fuentes (autoconsumo) alcanza una significación muy relevante, en el orden del 22% del ingreso

total. Esta estructura refleja que los trabajadores de esta área operan en una actividad económica tradicional, con claro predominio de las pequeñas empresas y de un sistema informal en las relaciones laborales y en la prestación de los servicios personales.

Otra característica interesante para comprender la manera como funciona la economía de las familias es el hecho de que el trabajador principal contribuye, en promedio, con el 73% del ingreso familiar. En Lima este trabajador aporta el 73%, en cambio el del área rural sólo el 69%. Sin embargo, es igualmente importante reconocer la contribución de los otros trabajadores del hogar en el ingreso familiar y en su participación en el total de horas de trabajo ofrecidas por la familia. El ingreso promedio que percibe cada uno de ellos sobredimensiona la importancia del trabajador principal, en lo que respecta al aporte monetario, y disminuye la de los otros trabajadores. Sin embargo, en las horas de trabajo ofertado la distribución del esfuerzo es diferente. Este aspecto pormenorizadamente será discutido más adelante.

3. PROPORCION DE LAS FAMILIAS QUE RECIBE INGRESOS POR TRABAJO SEGUN AREAS DE RESIDENCIA Y GRUPOS SOCIALES

Es interesante conocer la estructura de fuentes de ingreso promedio de la familia representativa de cada área, lo cual nos indica la probabilidad de obtener algún ingreso según las diferentes fuentes. Sin embargo, no nos muestra el número de familias, o la proporción de la misma que dependen del trabajo remunerado, o del trabajo como independientes, o del ingreso por la propiedad de capital.

En el cuadro 3 se presenta la proporción de familias en cada grupo social de Lima y del área rural que perciben ingresos exclusivamente de una sola fuente; las que no reciben ingreso de una fuente determinada; y aquella proporción de familias que recibe algún ingreso de las fuentes estudiadas. Así, por ejemplo, para el caso de la fuente de ingreso como trabajo remunerado existen tres posibilidades:

- a) Familias cuyo ingreso familiar depende *exclusivamente* de esta fuente.

Cuadro 3

PROPORCION DE FAMILIAS EN CADA GRUPO SOCIAL QUE PERCIBEN INGRESOS EXCLUSIVAMENTE DE UNA SOLA FUENTE; NO RECIBEN INGRESO DE UNA FUENTE DETERMINADA, Y RECIBEN ALGUN INGRESO
(% de familias)

GRUPOS SOCIALES	TRABAJO REMUNERADO			TRABAJO INDEPENDIENTE		
	Sólo de esta fuente	No reciben ingreso	Algún Ingreso	Sólo de esta fuente	No reciben ingreso	Algún Ingreso
LIMA;	42	17	83	10	69	31
- Artesanos	36	24	76	18	55	45
- Obreros	52	-	100	-	80	20
- Independientes	-	50	50	37	-	100
- Empleados	54	-	100	-	87	13
- Profesionales	66	7	93	6	86	14
- Ejecutivos	41	34	66	26	55	45
RURAL:	7	51	49	13	23	77
- Pequeños agricultores	-	68	32	17	11	89
- Obreros agrícolas	21	-	100	-	60	40
- Independientes no-agrícolas	-	74	26	25	-	100
- Obreros no-agrícolas	18	-	100	-	47	53
- Empleados medios	30	-	100	-	51	49
- Agricultores medios	-	79	21	21	-	100
- Estrato alto	12	58	42	20	18	82

- b) Familias que *no* reciben ingreso alguno como trabajo remunerado.
- c) Familias que reciben *algún* ingreso por trabajo remunerado.

Igualmente, se muestra la proporción de familias, en estas tres posibilidades, para el caso del trabajo como independiente. El hecho de analizar separadamente la variable *número de familias* (proporción de las mismas) de la variable *Ingresos*, nos permite analizar la importancia de los mercados de trabajo, no por la significación de los montos monetarios sino por la proporción de familias que está vinculada en los distintos mercados de trabajo.

De la observación de dicho cuadro merece destacarse las siguientes conclusiones:

Lima Metropolitana:

En Lima Metropolitana el 42% de las familias depende exclusivamente del ingreso por trabajo remunerado; 83% recibe algún ingreso por esta fuente y el 17% (algo menos que la quinta parte) está totalmente desvinculado con este mercado. Por otro lado, el 69% de familias no percibe ingreso como independientes y alrededor de una tercera parte sí obtiene algún ingreso en el mercado de trabajo independiente.

Todos estos hechos ratifican el hecho de que en Lima Metropolitana el mercado de trabajo predominante es el remunerado, lo cual es una expresión de tipo de aparato productivo que sustenta este mercado de trabajo. Asimismo, la política de remuneraciones tiene un efecto sustantivo y masivo en la determinación del ingreso familiar de las familias de Lima; ya que, repetimos, más del 80% de las familias está directamente vinculado con este instrumento de política.

Para tener mejor comprensión de los distintos mercados de trabajo en los cuales se incorporan los miembros trabajadores de las familias de Lima, particularmente los jefe de hogar (trabajador principal), se va a presentar una breve discusión sobre la situación de cada uno de los mercados de trabajo en los que genéricamente se ha clasificado a las familias y que definen, a su vez, los correspondientes grupos sociales.

Artesanos:

Constituyen el 20% de las familias de Lima. Son los que obtienen los ingresos más bajos y se incorporan al aparato productivo a través del desempeño de actividades que exigen muy poca calificación y con relaciones laborales muy inestables. Entran en aquellas ocupaciones donde existe una gran rotación de trabajadores y contratos muy temporales. Están también en este grupo aquellos trabajadores independientes que ofrecen servicios domésticos y operan con una capitalización muy reducida. Puede afirmarse que en este grupo están comprendidos los trabajadores más marginales de la actividad económica urbana. En este contexto tiene sentido que el 30% de las familias dependa solamente del ingreso remunerado; que el 24% de las familias no tenga vinculación alguna con el mercado de trabajo remunerado; y que, por otro lado, sólo el 18% de los artesanos dependa exclusivamente del trabajo independiente, pese a que el 45% reciba algún ingreso por esta fuente. Todo ello muestra la estrategia de estas familias para enviar a los miembros del hogar a obtener ingresos monetarios, ya sea obteniendo remuneraciones eventuales en el comercio ambulatorio o vendiendo su trabajo en los servicios domésticos.

Este grupo de artesanos percibe un nivel de ingreso próximo al salario mínimo vital (SMV), cuyo monto aproximado es de US\$ 51. En efecto, la distribución del número de artesanos por rango de SMV (ver cuadro anexo 16), que el 29% de estos trabajadores perciba un nivel de ingreso menor que el SMV; y por debajo de dos SMV está comprendido el 88% de estos trabajadores. Por ello, el SMV es un instrumento estratégico y efectivo para defender el ingreso real de estos trabajadores, ya' que constituye una guía de referencia para los contratos laborales que se negocian en este mercado de trabajo.

Obreros:

Representan el 28% de las familias de Lima y son el núcleo básico de lo que podría considerarse el proletariado urbano. En términos nacionales representan el 8% de los trabajadores del país y añadiendo el 4% de los obreros de las otras ciudades, se

tiene una masa del 12%. Los intereses e ideología de este grupo se expresan en las luchas reivindicativas de los sindicatos para lograr mayores remuneraciones y mejores condiciones de trabajo. Se recuerda que estos obreros tienen mayores niveles de calificación que los artesanos y están incorporados en el aparato empresarial más moderno de la economía, lo cual constituye precisamente su poder negociador.

La proporción de familias que sólo depende del ingreso remunerado es del 52% y por definición todas reciben algún ingreso por esta fuente. Por otro lado, se aprecia que el 80% de las familias de obreros no recibe ingreso alguno por trabajo independiente, lo cual precisa aún más la dependencia de estas familias de un mercado de trabajo bien definido.

Independientes:

Son el 11% de las familias de Lima, obtienen un ingreso tres veces mayor que el de los artesanos (ver cuadro anexo 8), debido a su mayor nivel de capitalización como independiente. Curiosamente, sólo el 37% de estas familias depende exclusivamente del trabajo independiente y existe un 50% de familias que obtiene algún ingreso como trabajadores remunerados. Todo ello es una expresión de la estrategia de estas familias para financiar el ingreso familiar, incorporando a sus miembros en los distintos mercados de trabajo, con la particularidad que el trabajador principal obtiene su ingreso como independiente.

Empleados:

Este es el grupo de familias que gravita y define el mercado de trabajo de Lima conjuntamente con el de obreros. El 27% de las familias está vinculado al aparato productivo desempeñando la función de empleados, a través de la ocupación de los jefes de hogar de estas familias. Se debe tener presente que en Lima, como Capital de la República, están localizados los servicios administrativos del sector público (gobierno central, empresas públicas y seguridad social) concentrando su personal de manera desproporcionada. Este es el caso también de las empresas privadas más grandes y modernas, tanto de origen extranjero como nacional, tienen su

sede principal igualmente en esta ciudad. Todo ello estructura un segmento de mercado en el que se demanda el tipo de trabajo para empleados y profesionales.

El 54% de estas familias sólo depende del ingreso remunerado. Es interesante observar que una pequeña fracción de familias (13%), percibe algún ingreso por trabajo independiente de uno de los miembros del hogar. Este, también, es un grupo social muy definido y, por lo tanto, su expresión ideológica y estilo de vida es igualmente distinguible, pero su análisis no es materia de este estudio.

Profesionales:

Sólo el 7% de las familias de Lima está articulado al sistema económico ofreciendo servicios personales de alta calificación, a través del trabajo de los jefes de hogar respectivos. El 66% de estas familias depende exclusivamente del ingreso remunerado y ese grupo social tiene mayor dependencia de una sola fuente de ingreso. Ello refuerza más aún la constatación de que sólo el 14% de dichas familias tiene como fuente adicional el trabajo independiente.

Ejecutivos:

Es un grupo de familias muy reducido: el 3%. La naturaleza de este grupo permite distinguir dos tipos de ejecutivos claramente diferenciables. En primer lugar, están los ejecutivos que ofrecen sus servicios mediante una relación contractual y perciben una remuneración; y, en segundo lugar, aquellos ejecutivos que son propietarios de su empresa (patronos), en virtud de lo cual trabajan como independientes. Por ello, se observa por un lado, que existe un 41% de familias que sólo obtiene ingresos por trabajo remunerado y 34% de familias que no recibían ningún ingreso por este concepto; por otro, el 26% de familias depende exclusivamente por trabajo independiente y 55% no tiene ingreso alguno por esta fuente.

Area rural:

Se recuerda, nuevamente, que es la actividad productiva del sector agropecuario la que determina la estructura de la demanda por trabajo en el área rural. Complementariamente, es el tipo de empresa, tamaño, capitalización, la tecnología de cada cultivo y el calendario de los mismos, entre otros sectores, lo que define las características de las actividades de los trabajadores que son incorporados en el proceso productivo determinado. De la heterogeneidad de la estructura productiva, existe también una segmentación de los mercados de trabajo en esta área.

La gravitación del mercado de trabajo en el área rural es notoriamente menos significativa que en el área urbana. Sólo el 7% de las familias depende exclusivamente de las remuneraciones y 51% de ellas no recibe ingreso alguno por este concepto; sin embargo, el 49% obtiene algún ingreso por trabajo remunerado; por otro lado, el trabajo independiente es la forma de trabajo que predomina y define la actividad económica del área rural. En efecto, el 77% de las familias recibe algún ingreso por esta fuente; pero, curiosamente, sólo un 13% de ellas depende exclusivamente de esta fuente. Los hechos anteriores muestran claramente las características que tipifican las relaciones productivas del medio rural. En efecto, los miembros de estas familias se incorporan en diversas medidas de trabajo y cada uno de ellos puede realizar distintas actividades como: agricultores, comerciantes, peones agrícolas y en la construcción de carreteras, etc. Esta es una estrategia no sólo para responder a la exigencia y obtener ingresos monetarios para atender los gastos de las familias sino, también, una forma de adecuarse al calendario agrícola de la región, a la diversidad de cultivos y faenas ganaderas, al reducido tamaño de sus propias empresas, a la forma como opera a los mercados nacionales, entre otros aspectos. Toda esta multiplicidad de actividades y variaciones durante el calendario agropecuario define también una forma y estilo de vida que es lo que se llama la vida rural.

Pequeña agricultura:

Ya se indicó que estas familias constituyen la masa crítica de la actividad económica del área rural, en función de la cual se es-

estructura el mercado de trabajo que ocupa la mayoría de la población trabajadora. Efectivamente, estas familias representan el 52% del área rural y la quinta parte de las familias del país (sumando poblados y área rural para este grupo).

Son pequeños propietarios pero constituyen el grupo socialmente más deprimido y económicamente más pobre del país. Son empresas familiares rurales o, más precisamente, forman lo que podría llamarse el grupo campesino. Operan con un bajísimo nivel de capitalización, productividad y rentabilidad. El 89% de estas familias recibe algún ingreso como independientes, pero sólo el 17% de las familias depende exclusivamente de esta fuente. Quiere decir entonces, que los miembros de las familias campesinas se incorporan en distintas ocupaciones de la actividad económica rural. Se observa, por otro lado, que un tercio de estas familias percibe algún ingreso remunerado y que el 68% de ellas no tiene acceso alguno a esta fuente.

Se debe advertir que estos campesinos operan en pequeñas empresas familiares y, por lo tanto, los miembros de las mismas ejercen una gran diversidad de funciones no sólo para complementar el ingreso monetario requerido por la familia sino, también, como mano de obra gratuita en los trabajos requeridos por la empresa familiar (agrícola y pecuarias) y en aquellas tareas complementarias como son las actividades comerciales; la reparación y mantenimiento de instalaciones y equipo; el cuidado y vigilancia de los cultivos y ganado; los procesos judiciales y administrativos; entre otras muchas actividades. Sin embargo, todo este trabajo no fue contabilizado por la encuesta ENCA, base de este estudio, y por ello no aparece con la debida exactitud la proporción de familias que deberían obtener ingreso remunerado.

Obreros agrícolas:

Son el 13% de las familias rurales y están estrechamente vinculados a las prácticas agropecuarias y a la estacionalidad de las mismas. Obviamente, son trabajadores eventuales en un ambiente informal, donde no existe un sistema legal que defina claramente las relaciones laborales y las condiciones de trabajo. Lo interesante en este caso es que la quinta parte de las familias depende exclusivamente del trabajo remunerado y, por lo tanto, el 80% de la

misma tiene ingresos adicionales por otras fuentes. Se observa, en efecto, que el 40% de familias percibe algún ingreso como independientes. Ello demuestra que también estas familias tienen una estrategia de diversificación del trabajo de los miembros del hogar y que, además, deben tener propiedad de algún terreno pero como actividad complementaria.

Independientes no-agrícolas:

Representan el 11% de las familias rurales y reflejan también la estrategia de las familias rurales al no depender su ingreso exclusivamente de esta fuente. Se observa, en efecto, que sólo una cuarta parte de estas familias depende del trabajo independiente y que, asimismo, una cuarta parte percibe algún ingreso remunerado. Al igual que los agrícolas medios, son el grupo más desvinculado del mercado de trabajo remunerado, ya que tres cuartas partes no tienen ingreso alguno por este concepto.

Obreros no-agrícolas:

En este caso se encuentra una mayor dispersión de los miembros de las familias en diferentes mercados de trabajo, a pesar que el trabajador principal es la de un jornalero que percibe remuneración, pero que de ninguna manera es suficiente para financiar el ingreso total de la familia. Por ello, se aprecia que sólo el 18 % de estas familias tiene esta fuente como la única alternativa para obtener ingresos. Se observa que el 53% de familias percibe algún ingreso como independientes. Se debe señalar que tanto para este caso, como para los obreros agrícolas y los independientes no-agrícolas, la presencia de algún ingreso como independiente implicaría que también son propietarios de pequeñas parcelas de tierra, de las que obtienen un ingreso en especie, que es el denominado autoconsumo.

Empleados medios:

Constituyen el 6% de las familias rurales. En este grupo están comprendidos los maestros de escuelas, funcionarios públicos y el personal de oficina de los establecimientos comerciales y de

servicios, por lo que se podría esperar que el ingreso familiar sea más dependiente de las remuneraciones recibidas. Sin embargo, el modo de vida rural también incorpora a los miembros del hogar en otras actividades, observándose que sólo el 30% de estas familias depende exclusivamente del ingreso remunerado y, parece, por otro lado, que el 49% de estas familias percibe algún ingreso por trabajo independiente.

Agricultores medios:

Son un pequeño grupo que representa el 4% del total de familias. Igualmente en este caso se podría esperar una absoluta dependencia del ingreso familiar del trabajo independiente; sin embargo, tampoco es así, ya que sólo el 21% de estas familias depende exclusivamente del trabajo independiente.

Estrato alto:

El criterio fundamental para agrupar a las familias en este estrato fue el nivel de ingresos, por lo cual la composición de los mismos es muy variado. Este es un grupo que sólo representa el 3% del total. Lo más interesante en este caso es que el 58% de las familias no recibe ingreso alguno remunerado; y que el 82% de las mismas recibe algún ingreso como trabajador independiente.

4. PROPORCION DE FAMILIAS QUE RECIBE INGRESOS POR CAPITAL Y AUTOCONSUMO

Lo más remarcable del grado de dependencia de las familias, en relación con el acceso a estas fuentes de ingreso, se aprecia en el cuadro 4, y es lo siguiente:

- a) La fuente de ingreso por la propiedad de capital es irrelevante, por lo menos para el 90% de familias del país.
- b) En la encuesta, ninguna familia se ha detectado cuyo ingreso dependa exclusivamente de la fuente de capital y autocon-

mo, a excepción de las familias de ejecutivos de Lima, donde se identificó un 2 % para este caso. En lo que respecta al autoconsumo en el área rural, se identificó a un 2% de familias en el grupo de pequeños agricultores, que depende exclusivamente de esta fuente.

- c) La proporción de familias que percibe algún ingreso por capital en Lima es de 6% y en el área rural, 12%. Es oportuno subrayar que el monto absoluto de ingresos por capital se concentra principalmente en Lima. Entre los grupos sociales de esta ciudad, hay un 16% de familias de ejecutivos que tiene algún ingreso por este concepto.
- d) La proporción de familias que tiene algún ingreso por autoconsumo sólo está presente en las familias del área rural. El 59% de ellas percibe algún ingreso por esta fuente y, lo que es más interesante, como se puede apreciar en el cuadro anexo 5, la presencia del ingreso por autoconsumo es bastante significativa en todos los grupos sociales rurales. Los más relevantes eran los pequeños agrícolas y agricultores medios. El 75% y 67% de estas familias, respectivamente, tuvo algún ingreso por este rubro. Contrariamente, el grupo más singular es el de obreros agrícolas, pues sólo el 27% de estas familias tuvo algún ingreso por autoconsumo.

Cuadro 4

**PROPORCION DE FAMILIAS VINCULADAS POR EL INGRESO
POR CAPITAL Y AUTOCONSUMO**

FUENTES DE INGRESO	AREAS	
	Lima	Rural
CAPITAL:		
– Sólo de esta fuente	–	–
– No reciben ingresos	94 %	88 %
– Algún ingreso	6 %	12 %
AUTOCONSUMO:		
– Sólo de esta fuente	–	–
– No reciben ingresos	100 %	41 %
– Algún ingreso	–	59 %

Reformas estructurales:

Al finalizar este capítulo es oportuno recordar que durante el período de la aplicación de la encuesta ENCA (agosto 1971 -agosto 1972) el gobierno militar del General Velasco estaba ejecutando un programa de cambios estructurales, caracterizados por la transferencia de la propiedad de los activos empresariales más importantes de la economía peruana. Estas transferencias se centraron particularmente en el sector de exportación de materias primas (minería, pesca, petróleo); los servicios públicos (electricidad, teléfono, transporte); banca comercial; comercialización externa; creación de comunidades laborales en las empresas industriales; fortalecimiento de la sindicalización de los trabajadores. Sin embargo, uno de los cambios estructurales más importantes fue el de la Reforma Agraria.

La Reforma Agraria, efectivamente, transfirió la propiedad de aproximadamente 10'000,000 Has. a 400,000 familias de un total aproximado de 1'200,000 familias campesinas. Fue afectada la mejor tierra agrícola bajo riego de la Costa, que es núcleo de la agricultura comercial más moderna (azúcar, algodón) y es importante en el abastecimiento de alimentos para los mercados urbanos.

Aunque no es propósito de este trabajo evaluar la incidencia de la política económica y de la estrategia de desarrollo del gobierno militar sobre el ingreso y riqueza de las familias del Perú, es oportuno hacer algunas anotaciones sobre la Reforma Agraria, en la medida que ésta fue una de las más importantes medidas estructurales que caracterizaron a dicho gobierno. Brevemente, se puede decir que este proceso fue orientado a cancelar del escenario histórico peruano el sistema de hacienda como forma de organización empresarial y de relaciones de trabajo de servidumbre que caracterizaba este modelo. Por otro lado, las haciendas concentraban la propiedad de las tres cuartas partes de la tierra cultivada y de los pastos naturales.

En resumen, se puede decir que esta reforma consistió en expropiar los activos de estas empresas a los hacendados y adjudicarlos a los trabajadores de las mismas, organizándolos en diversas formas de tipo cooperativo. Es decir, se recanalizó el destino del valor agregado existente en utilidades, intereses y rentas y se abrió

la posibilidad de utilizar ese excedente en otras estrategias de inversión social y económica. No se puso suficiente atención en garantizar la continuidad del proceso productivo ni mucho menos en aumentar la utilidad de los activos transferidos a fin de lograr mayores niveles de producción, ingresos y excedentes para la capitalización. Estos aspectos operativos y de funcionamiento fueron en muchos casos gravemente alterados por el deterioro de los sistemas gerenciales y de disciplina interna.

La gran masa de campesinos minifundistas no fueron beneficiarios directos de esta Reforma Agraria, con excepción de los pequeños agricultores a quienes se les entregó títulos de propiedad. Cabe señalar que el censo de 1972 constató que el 75% de las unidades agropecuarias tenía menos de 5 Has. Quiere decir, entonces, que la Reforma Agraria pasó tangencialmente por este segmento de la población rural.

Sin embargo, hay otro hecho que a lo largo del tiempo ha tenido un efecto negativo sobre el ingreso y capitalización del área rural. Este es, la política económica. El gobierno militar (1968-1980) continuó y agravó el sesgo discriminatorio y marginador del agro y de la población rural, asignando la mayor proporción de los recursos del sector público hacia los intereses de la población urbana. Asimismo, profundizó la extracción de recursos del área rural hacia las ciudades mediante la instrumentación de los mecanismos del mercado, a través de los cuales los precios relativos (términos de intercambio) cooperaron favoreciendo al consumidor y al empresario urbano. Basta indicar que los grandes proyectos de inversión estuvieron orientados a capitalizar y movilizar los recursos de los sectores no agropecuarios en vistas de potenciar la industria y los servicios de los grandes centros urbanos. Incluso en aquellos proyectos de irrigación en la Costa para ampliar las fronteras agrícolas se utilizó tecnologías intensivas en capital y limitados impactos regionales siendo los principales beneficiados de la construcción de los mismos los proveedores externos de tecnología, maquinaria, financiamiento y de construcción civil. El punto central que se quiere subrayar es que la concentración de una importante masa de recursos reales y financieros en grandes proyectos de irrigación y de larga maduración, para incorporar marginalmente la frontera agrícola, supuso el abandono relativo de la capitalización y aumento de productividad del stock de tierra

cultivada existente, cuya producción genera en el presente el empleo y el ingreso al 36% de la población rural, la más deprimida del Perú.

Por otro lado, la instrumentación de los precios relativos que son los ejes del funcionamiento del sistema económico tales como el tipo de cambio, tasa de interés, aranceles, combustibles, energía eléctrica, subsidios y productos alimenticios importados, estuvieron principalmente orientados a aumentar el ingreso real de los consumidores urbanos y mejorar la rentabilidad de la industria urbana, a tal punto que cualquier proyecto empresarial de inversión privada en la agricultura es mucho menos rentable que las alternativas en los proyectos urbanos tanto en la industria, en el comercio o servicios; lo cual es reforzado por las estrategias familiares para optar por una residencia, en virtud de lo que el ingreso y el progreso para cada uno de los miembros de las familias se proyecta mucho más promisorio a través de centros urbanos que del área rural. Simplemente, cabe señalar que los servicios públicos de educación, salud, electricidad, agua y desagüe, medios de comunicación se concentran en el área urbana.

En resumen, a pesar de la profundidad y de la masividad de las transferencias de activos del agro y de la transformación de la organización empresarial del sistema de hacienda al cooperativo, la masa de campesinos minifundistas no tuvo más tierra, no aumentó su productividad ni los centros poblados donde ellos residen mejoraron su infraestructura económica y social. Asimismo, el agro como sector productivo perdió rentabilidad y la transfirió a los sectores productivos y a la población que se desenvuelven en los centros urbanos.

La descripción anterior es una anotación resultante de otro trabajo: *La economía de la crisis*⁵, en el que se analiza la política económica del gobierno militar.

v

(5) Carlos Amat y León. *La economía de la crisis peruana*. Fundación Friedrich Ebert, ILDIS. Lima, 1978.

CAPITULO III

EL INGRESO DE LOS TRABAJADORES

1. EL INGRESO PROMEDIO DE LOS TRABAJADORES POR GRUPOS SOCIALES DE LIMA Y RURAL

El ingreso promedio obtenido por un grupo de trabajadores que realizan actividades más o menos similares, y desempeñan una función determinada en el proceso productivo, representa el ingreso esperado que recibiría cualquier otro trabajador, de incorporarse a este tipo de actividad.

La heterogeneidad estructural del sistema económico peruano, señalado, en el capítulo anterior, se expresa igualmente en una diferenciación muy notoria en el mercado de trabajo. Hay, en efecto, segmentos del mercado de trabajo muy distinguibles, como por ejemplo, el urbano, donde la ciudad capital —Lima Metropolitana— ejerce un peso fundamental, y el área rural. Asimismo, al interior de los mismos se aprecia diversos tipos de trabajo correspondientes a las distintas actividades requeridas por el gran espectro de empresas que operan tanto en el medio urbano como en el rural.

En el cuadro 5, se presenta el ingreso promedio para cada uno de los grupos sociales estudiados en Lima y en el área rural. Esta información se presenta en US\$ (1972) a fin de evitar, en parte, la

distorsión ocurrida en los niveles absolutos, debida al intenso proceso inflacionario del período 1974-1982. Una manera de aproximar los niveles de ingresos recogidos por la encuesta ENCA de 1972 a su capacidad de compra equivalente al momento actual, sería la de asumir, en primer lugar, que la evolución de este ingreso ha sido similar a la trayectoria del índice de sueldos y salarios de Lima; y, en segundo lugar, que todos los grupos sociales han evolucionado de manera paralela y, por lo tanto, no ha habido una redistribución de ingresos al interior de la masa trabajadora. Es decir, todos han tenido la misma capacidad negociadora para defender sus ingresos reales. Multiplicando', entonces, los ingresos de 1972 por el referido índice de sueldos y salarios, se podría actualizar a los soles de 1982, por ejemplo, y luego dividirlo por el tipo de cambio promedio de ese año. Sin embargo, se ha preferido presentar los ingresos mensuales en dólares de 1972 a fin de que sirva de base para que el lector pueda hacer las conversiones necesarias, a la fecha que considere conveniente para sus respectivos análisis.

Se ha constatado, por otro lado, que de seguirse el método propuesto, habría una fuerte distorsión por la sobrevaloración del dólar hasta 1982, como resultado del retraso cambiario respecto al tipo de cambio de paridad correspondiente a la tasa de inflación de 1972 a 1982. Se debe reconocer, sin embargo, que durante los últimos meses de 1982 y en los primeros meses de 1983, la autoridad monetaria aceleró la trayectoria de las minidevaluaciones para recuperar parcialmente este retraso cambiario. Por ello, si se multiplica el ingreso en dólares de los trabajadores de 1972, por el tipo de cambio 1983, se obtiene un nivel de ingreso en soles bastante aproximado del ingreso promedio de estos trabajadores.

Se debe advertir, sin embargo, que la comparación de los ingresos entre las familias de Lima con las del área rural, debería ser ajustado por un índice de precios interespacial a fin de medir con mayor aproximación a la realidad, las diferencias en la capacidad de compra de la familia de Lima, respecto a las del área rural. El problema radica en que este índice no es elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, organismo oficial encargado de medir el índice del costo de vida y de otras ciudades. Este índice se utiliza como deflactor de los servicios de tiempo, pero no mide las variaciones interregionales del valor de un Sol.

En *La Alimentación en el Perú*⁶, hicimos un intento parcial para construir un índice interregional, considerando únicamente las diferencias de los precios de los productos alimenticios. En él se indicó que el precio promedio ponderado de un Kg. de la canasta de alimentos de Lima era de US\$ 0.36 y en el área rural de US\$ 0.22. Es decir, si se toma como base el precio del área rural (100), el precio relativo de Lima sería de 166. Ahora bien, la situación se complica porque la proporción del gasto de alimentación en Lima era del 39 o/o y en el área rural del 63 o/o, y no tenemos información de los precios para los ítems que comprenden las otras categorías del gasto, como son vivienda, movilidad y equipo, indumentaria, transporte, salud, educación, esparcimiento. Este es el complemento del gasto en alimento, lo que tiene un peso en Lima del orden del 61% y en el área rural del 37 o/o.

El problema de estimación de una canasta de consumo comparable es mayor si consideramos los aspectos cualitativos en la composición, naturaleza y calidad de los ítems que incluyen esas categorías. Obviamente, las condiciones y exigencias de la vida en Lima son muy diferentes a las del área rural, y por lo tanto, la demanda de un conjunto de ítems bastantes diferentes. Asimismo, hay muchos ítems que son exclusivos y que tienen precios en Lima por escasos y son más o menos libres o inexistentes en el área rural particularmente, los ítems que estén vinculados a los servicios de vivienda como agua y desagüe, electricidad, áreas verdes, actividades de esparcimiento, entre otros.

Se señala todos estos aspectos para que el lector esté advertido que las comparaciones respecto al ingreso de los trabajadores entre Lima y el área rural que se presenta en las próximas páginas, son sólo una primera aproximación y una invitación para emprender nuevas investigaciones para construir índices de precios interregionales. Ello permitirá analizar con mayor desagregación el proceso de la inflación y las incidencias de la misma; así como también hacer mejores precisiones en el uso del ingreso real como un indicador relevante para analizar el bienestar de las familias y hacer comparaciones pertinentes entre el bienestar de una familia rural con las que residen en Lima.

(6) Carlos Amat y León y Dante Curonisy, *La Alimentación en el Perú*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, 1981.

Cuadro 5

INGRESO PROMEDIO DE LOS TRABAJADORES POR AREAS Y GRUPOS SOCIALES
(dólares de 1972 x mes)

L I M A			R U R A L		
GRUPOS SOCIALES	Trabajador Principal	Trabajador Secundario	GRUPOS SOCIALES	Trabajador Principal	Trabajador Secundario
Artesanos	US\$ 70	US\$ 31	Pequeños agricultores	US\$ 13	US\$ 3
Obreros	127	65	Obreros agrícolas	34	16
Independientes	209	124	Independientes	34	10
Empleados	191	96	Obreros no-agrícolas	47	16
Profesionales	455	194	Empleados medios	90	54
Ejecutivos	710	432	Agricultores medios	98	
			Estrato alto	367	
TOTAL	US\$ 186	US\$ 76	TOTAL	US\$ 40	US\$ 10

Observando el cuadro 5 se aprecia, efectivamente, que los diferentes segmentos del mercado de trabajo ofrecen a los trabajadores distintos niveles de ingreso. Existe, en primer lugar, una clara separación entre el mercado de Lima con el rural; en segundo lugar, se aprecia una gran diferencia entre el ingreso del trabajador principal con el de los trabajadores secundarios de las familias; y, en tercer lugar, hay un evidente escalonamiento progresivo de los niveles de ingreso por grupos sociales, donde el grupo de artesanos en Lima es el más bajo en relación con el de ejecutivos; y, en el área rural, los más pobres son los pequeños agricultores en contraste con los grupos de agricultores medios y el llamado estrato alto.

Las conclusiones más interesantes que se puede extraer del cuadro 5, son las siguientes:

- a) El trabajador que está incorporado en el aparato productivo de Lima tenía la oportunidad de obtener un ingreso mensual de \$ 190, superior en cinco veces a la oportunidad que ofrecía el mercado de trabajo rural.
- b) Los trabajadores principales de las familias de Lima obtenían en promedio el doble de ingresos que los trabajadores secundarios: \$ 190 y \$ 76, respectivamente. En el caso rural los ingresos promedios eran de \$ 40 y \$ 10. Esta diferencia se observa en todos los grupos sociales de Lima y del área rural.
- c) En Lima se aprecia una clara diferenciación entre los mercados de artesanos, obreros, independientes, empleados, profesionales y ejecutivos. Aparentemente, había similares oportunidades de ingreso para el trabajador independiente y el empleado. Sin embargo, las condiciones de trabajo son muy diferentes, ya que los empleados tienen mayor certidumbre y estabilidad en los ingresos percibidos que el caso de los independientes; en cambio, estos últimos son trabajadores por cuenta propia y sujetos a las fluctuaciones estacionales y a los riesgos propios del mercado donde venden sus servicios personales. Además, los primeros están protegidos por un marco legal que regula y garantiza el contrato de trabajo y por la pertenencia a instituciones tales como: la seguridad social, jubilación, cesantía, entre otros derechos.

Gráfico 1

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL Y DE LOS OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES

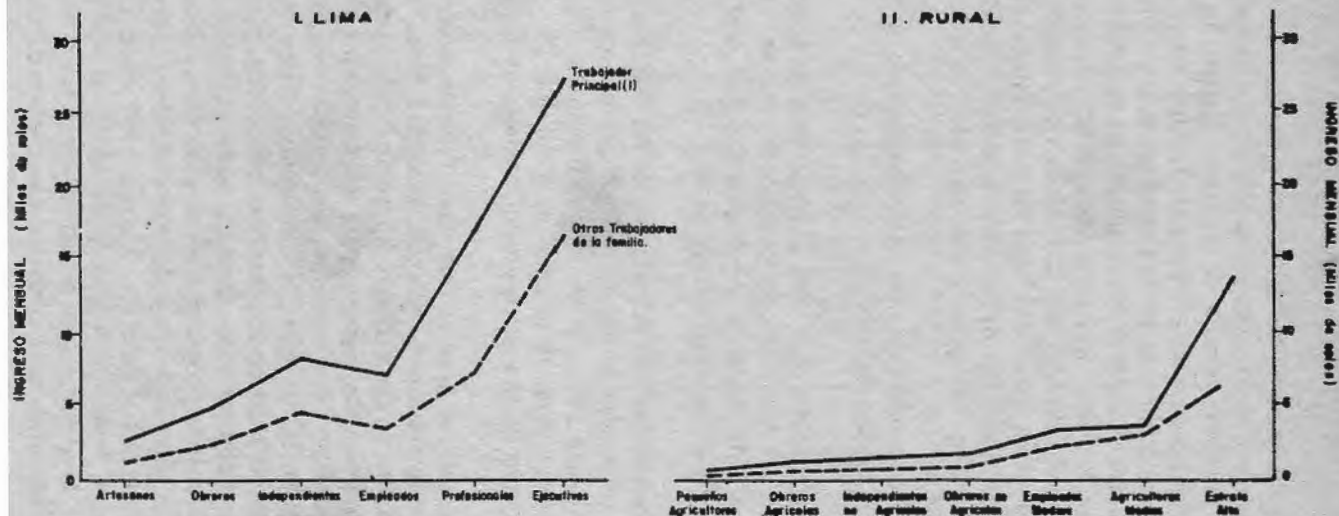
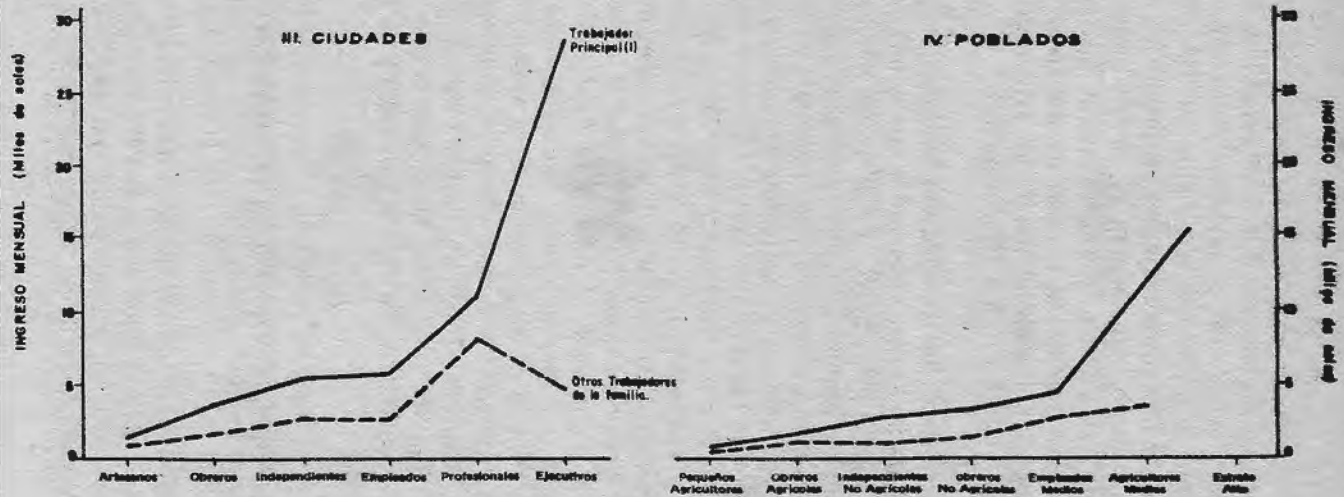


Gráfico 1

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL Y DE LOS OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES



(1) Aquel que obtiene el mayor ingreso por trabajo.

NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US\$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 38.70 SOLES POR 1 US\$.

- d) Como se aprecia en el gráfico 1, si bien hay una progresividad en la escala de ingresos que va de artesanos, obreros, independientes y empleados, la distancia entre éstos no es tan marcada como la diferencia que había de todos ellos con los dos grupos de más altos ingresos: profesionales y ejecutivos. Estos dos grupos representan el 10% de los trabajadores de Lima y, repetimos, son claramente distinguibles del otro 90 % que representa la masa de trabajadores. La distancia que separa a los ejecutivos de los artesanos tenía una razón de 10 a 1 (de \$ 710 a \$ 70 mensuales).
- e) Curiosamente, los trabajadores secundarios guardan la misma jerarquización entre ellos que la que se ha constatado para los trabajadores principales. Es decir, los cónyuges e hijos de las familias de obreros obtienen un mayor ingreso que los de las familias de los artesanos; y los cónyuges e hijos de las familias de independientes y empleados obtienen, a su vez, un mayor ingreso que los de las de los obreros; y el mismo fenómeno se aprecia entre los cónyuges e hijos de las familias de profesionales y ejecutivos respecto a los otros grupos mencionados. Este hecho es un primer indicio para identificar nuevas variables extra-económicas para explicar la diferenciación en los niveles de ingresos. A manera de hipótesis sería el caso, por ejemplo, del diferente poder negociador que tienen las familias, en virtud de su inserción en el aparato productivo y del relativo control de las instituciones, todo lo cual les permite lograr mayores niveles de ingreso para los otros trabajadores de la familia. Es decir, la pertenencia a un determinado grupo social sería un factor adicional para obtener mayores ingresos.

2. LA IMPORTANCIA DE LOS TRABAJADORES PRINCIPALES

La importancia de los trabajadores principales en el mercado de trabajo no sólo se debe al que percibe (por definición) el ingreso más alto entre los miembros de trabajadores de cada familia, sino que la diferencia de su ingreso promedio es sustancialmente

mayor que el promedio de los trabajadores secundarios; alcanzando, en el caso de Lima, una relación de 2.5 veces más y en el área rural de 4 veces más; y, en segundo lugar, constituyen el grupo más numeroso en relación con el número total de trabajadores en cada uno de los grupos sociales de Lima y del área rural. Lo que puede constatarse en el cuadro 6.

Las conclusiones más interesantes que se extrae de este cuadro son las siguientes:

- a) El número de trabajadores principales respecto al total de trabajadores que percibe algún ingreso monetario, representa; el 65 o/o en Lima y 59% en el área rural.
- b) Esta estructura tiene variaciones interesantes entre los distintos grupos sociales. Efectivamente, en Lima los trabajadores principales de las familias de ejecutivos y profesionales constituyen la mayor proporción de trabajadores, con el 96% y 92% del total de personas de estas familias que concurren al mercado de trabajo. Se ha señalado en el cuadro 5, que estos trabajadores obtienen ingresos sustancialmente más altos que los trabajadores principales de los otros grupos sociales, por lo cual se puede inferir que las familias de estos grupos sociales no se ven tan presionadas en enviar más personas al mercado de trabajo. Por otro lado, estas familias tienen una menor disposición para sacrificar algunas de las tareas del hogar, asistir a la escuela, entre otras actividades. Es decir, incurrir en estos costos no compensaría la oportunidad de obtener ingresos adicionales, dedicando parte de su tiempo como trabajadores remunerados o independientes.
- c) Curiosamente, el grupo de artesanos a pesar de ser el de más bajos ingresos, también tiene una alta proporción de trabajadores principales: 61%. Ello puede explicarse por la estructura socio-demográfica que caracteriza a esta familias. Son, efectivamente, familias en período de formación, el jefe de hogar y la cónyuge son jóvenes, con una alta proporción de infantes y tienen el menor número de miembros⁷.

(7) Mayor información sobre estructura socio-demográfica de estas familias se encuentra en el ya citado libro: *Niveles de Vida por Grupos Sociales en el Perú*.

Cuadro 6

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES Y
SECUNDARIOS EN RELACION EL TOTAL DE TRABAJADORES
DE CADA GRUPO SOCIAL**

AREA GRUPO SOCIAL	TRABAJADORES			TOTAL TRABAJADORES
	Principales	Secundarios	Total	
LIMA METROPOLITANA:	65	35	100	100
- Artesanos	61	39	100	22
- Obreros	66	34	100	29
- Independientes	68	32	100	12
- Empleados	60	40	100	30
- Profesionales	92	8	100	5
- Ejecutivos	96	4	100	2
RURAL:	59	41	100	100
- Pequeños agricultores	56	44	100	56
- Obreros agrícolas	58	42	100	13
- Independientes no-agrícolas	48	52	100	14
- Obreros no-agrícolas	65	35	100	8
- Empleados medios	75	25	100	5
- Agricultores medios	98	2	100	2
- Estrato alto	95	5	100	2

- d) Las familias de artesanos y empleados tienen una estructura similar y se distinguen de los grupos anteriores por la mayor proporción de los trabajadores secundarios. Es decir, estas familias envían más miembros al mercado de trabajo, además del jefe de hogar. Se observa que el 66% y 60%, respectivamente, son trabajadores principales y el 34% y 40% son secundarios.
- e) En el área rural es remarcable la tendencia generalizada de las familias de todos los grupos sociales, de hacer participar a una mayor proporción de miembros en el mercado de trabajo a fin de percibir ingresos monetarios, con la sola excepción del estrato alto. Pero el número total de trabajadores de este grupo en el área rural no tiene mayor significación. Sin embargo, merece una aclaración especial el caso del grupo de pequeños agricultores. Estos son los más numerosos y explican el 56% de los trabajadores del área rural, pero la participación en este grupo de los trabajadores secundarios es de 44%. Esta diferencia podría explicarse, porque los datos que se presenta en el cuadro en comentario subestiman el número de trabajadores de estas familias que efectivamente participan en la actividad económica. En efecto, las características de la actividad agropecuaria exige una multiplicidad de tareas que no son remuneradas, particularmente cuando se trata de las empresas familiares minifundistas, como es el caso de la economía que sustenta a estas familias.

Se debe advertir que el conjunto de trabajadores secundarios era muy heterogéneo en relación con el nivel de ingresos de cada trabajador, en la cantidad de horas trabajadas, en la eventualidad de su participación en el mercado de trabajo y en las características personales de los mismos, ya que comprende a las cónyuges, hijos y otros miembros dependientes. En el próximo capítulo se mostrará que efectivamente los segundos trabajadores, respecto al ingreso percibido, comprenden en una alta proporción a las cónyuges; y los terceros son los hijos. En este capítulo se considera a todos ellos dentro de la categoría de trabajadores secundarios. Si se analizara a cada uno de ellos de manera independiente, respecto al ingreso del trabajador principal, estos alcanzarían una mayor gravitación de lo que aparece en los cuadros 5 y 6.

Por todo lo expuesto, las características de los trabajadores principales son los que realmente definen el mercado de trabajo y conviene, por lo tanto, analizar con mayor profundidad el comportamiento de este grupo, separándolos de los otros trabajadores.

3. LA DISTRIBUCION DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES POR ESTRATOS DE INGRESO

El objeto del cuadro 7, es mostrar la aglomeración de los trabajadores y el grado de dispersión de los mismos, por estratos de ingreso y para cada grupo social. Esta es otra manera de comprobar el escalonamiento de los trabajadores principales según las oportunidades de ingreso que les ofrece cada mercado de trabajo.

Se han definido cinco estratos de ingreso indicando los rangos absolutos en dólares, por la misma razón expuesta anteriormente. Estos rangos son aplicables tanto para ordenar la distribución de los trabajadores de Lima como los del área rural.

En el cuadro 7 se aprecia nítidamente el escalonamiento de los trabajadores y la localización de los grupos sociales en los diferentes rangos de ingreso. En Lima, los artesanos se agrupan por debajo del estrato II; los obreros en los estratos II y III; los independientes son los más dispersos (mayor coeficiente de variabilidad), pero principalmente están en los estratos II, III y IV; los empleados en los estratos III y IV; los profesionales en los estratos IV y V; y los ejecutivos se concentran en el estrato V.

En el área rural aparece claramente a la vista, el agrupamiento de los trabajadores en el estrato I; es decir, por debajo de los \$52 mensuales, con excepción de los empleados y los agricultores medios, los cuales se aglomeran en los estratos II y III y el grupo alto en los estratos IV y V. Sin embargo, cabe recordar que estos tres últimos grupos comprenden solamente el 14% de la masa de trabajadores rurales. El resto está constituido por los campesinos y el proletariado rural, los cuales compiten en un mercado de trabajo que ofrece bajísimos niveles de ingreso. Los reducidos niveles de calificación personal y de capitalización empresarial, no les permite competir en los otros mercados del

Cuadro 7

LA DISTRIBUCION DEL NUMERO DE TRABAJADORES POR ESTRATOS DE INGRESO

AREA GRUPOS SOCIALES	ESTRATO DE INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL						DISTRIBUCION DEL No. DE TRABAJADORES PRINCIPALES
	I menos de \$ 52	II \$ 52 a \$ 103	III \$ 103 a \$ 155	IV \$ 155 a \$ 258	V más de \$ 258	Total	
LIMA METROPOLITANA:	9	31	25	19	16	100	100
- Artesanos	32	59	8	1	-	100	20
- Obreros	5	43	33	16	3	100	30
- Independientes	5	22	30	28	15	100	12
- Empleados	2	12	33	34	19	100	28
- Profesionales	-	2	3	21	74	100	7
- Ejecutivos	-	-	2	9	89	100	3
RURAL:	80	12	5	2	1	100	100
- Pequeños agricultores	97	3	-	-	-	100	53
- Obreros agrícolas	86	13	1	-	-	100	13
- Independientes no-agrícolas	78	16	4	2	-	100	11
- Obreros no-agrícolas	64	25	11	-	-	100	10
- Empleados medios	27	36	28	9	-	100	7
- Agricultores medios	6	56	27	10	-	100	4
- Estrato alto	-	-	7	40	53	100	2

medio rural. La única salida posible para mejorar su nivel de ingreso, evidentemente, es su incorporación en el proletariado urbano, desempeñando las funciones que caracteriza al grupo de artesanos. Este mercado ofrece un promedio de ingreso de \$ 70, que es el doble de lo que obtienen los trabajadores rurales mencionados. Si bien esta diferencia es interesante para atraer migrantes, sin embargo, habría que estimar los costos de sobrevivencia y de la capitalización mínima que exige residir en la ciudad. Las condiciones tan precarias de las viviendas y la casi inexistencia de los servicios básicos en las zonas marginales de las ciudades, donde residen las familias de este grupo social, son el reflejo de los costos que están dispuestos a pagar los migrantes rurales.

En el gráfico 2 y cuadro anexo 1 se muestra la distribución total de los trabajadores principales y el ingreso respectivo por rangos de ingreso para Lima y el área rural. En este gráfico se visualiza claramente lo que se ha discutido en los párrafos anteriores. En Lima la proporción de trabajadores que está por debajo del ingreso promedio mensual (\$ 186) es el 71% y sólo participa del 38 % del ingreso, lo que implica que el 29% restante de trabajadores, está por encima del promedio y capta las dos terceras partes del ingreso total (62 %).

En el área rural, el perfil de las curvas de distribución del número de trabajadores y del ingreso señala una mayor asimetría que en el caso de Lima. En efecto, aquí también el 71% de los trabajadores está por debajo del ingreso promedio mensual (\$ 40) y sólo obtiene el 29% del ingreso. En cambio, el 29% de los trabajadores que percibe ingresos superiores al promedio, capta el 71% del ingreso total.

4. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LOS TRABAJADORES PRINCIPALES POR ESTRATO DE INGRESO

Lima Metropolitana

El cuadro 8 permite identificar los rangos de ingresos entre los cuales se encuentra la masa de ingresos; es decir, la capacidad de compra de cada uno de los grupos sociales analizados en Lima y en el área rural. Así se tiene que en Lima el 47 o/o del total

Gráfico 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES Y DEL INGRESO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL POR RANGOS DE INGRESO MENSUAL

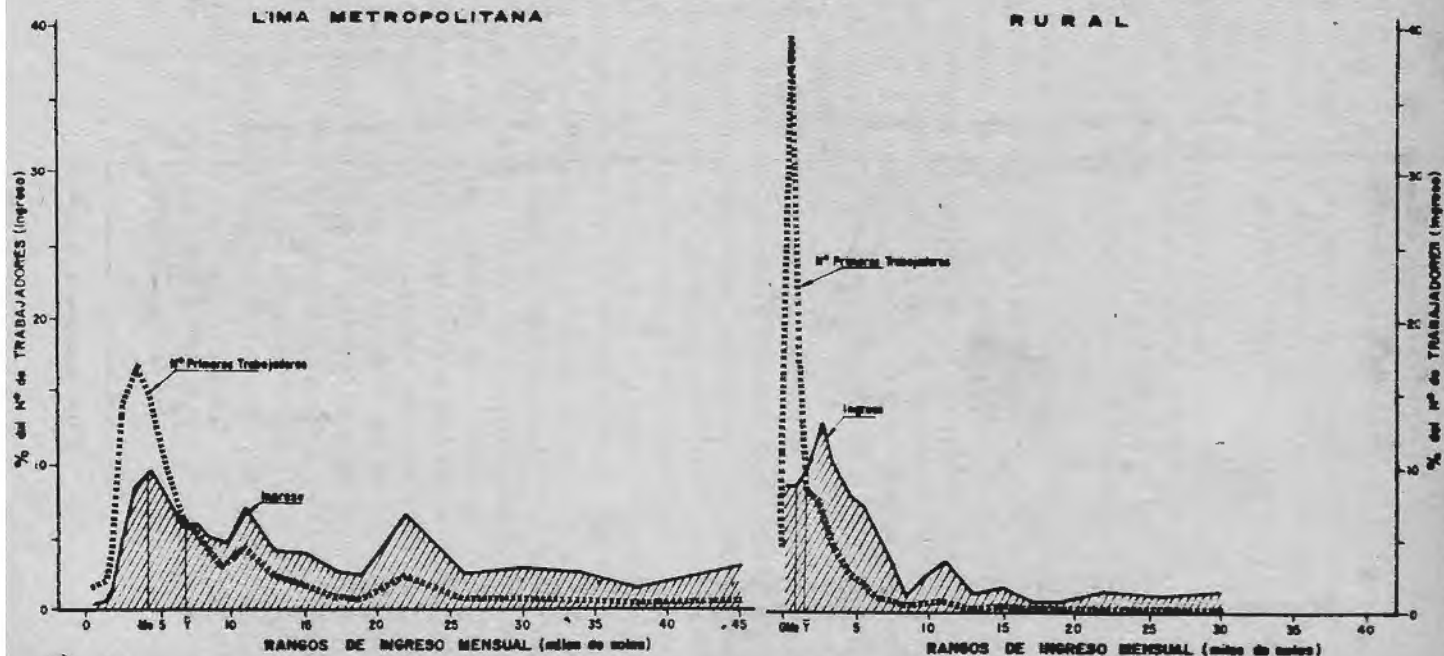
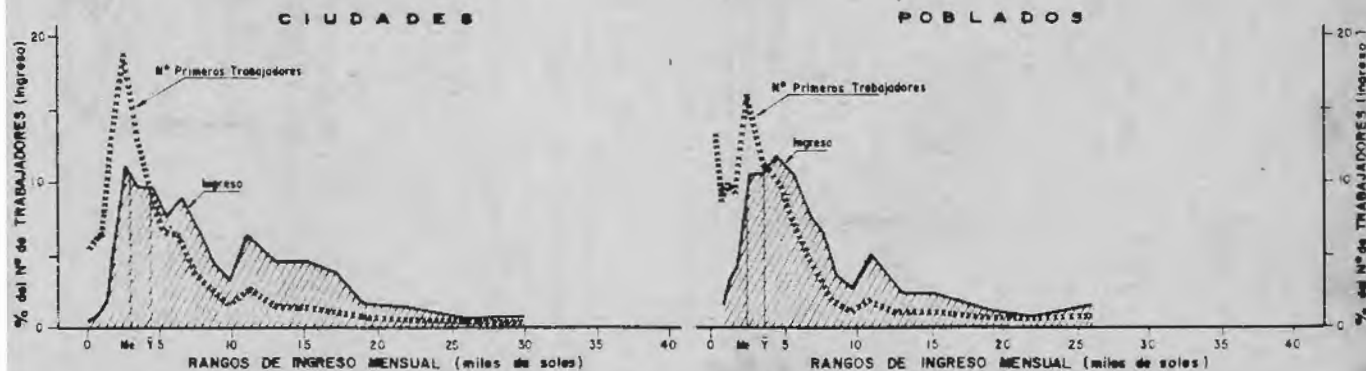


Gráfico 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES Y DEL INGRESO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL POR RANGOS DE INGRESO MENSUAL



NOTA: Me = Nivel de la mediana.

Y = Nivel de Ingreso promedio.

En Lima y Ciudades, corresponde al Ingreso de la primera actividad.

En Rural y Poblados, corresponde al Ingreso de hasta 3 actividades.

PARA CONVERTIR SOLES '72 A US\$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 38.70 SOLES POR 1 US\$.

del ingreso de esta ciudad está concentrado en el estrato más alto (V), en el que el ingreso promedio por trabajador es mayor de US\$ 258 mensuales; y contrasta con el 16% de los trabajadores principales, predominando los profesionales y ejecutivos, según se viera en el cuadro 7.

Contrasta con el hecho anterior la pequeña masa de ingreso que se concentra en los estratos inferiores, particularmente en el II y III en los que se ubica la mayor proporción de los trabajadores artesanos y obreros, con un rango de ingreso promedio de US\$ 52 a US\$ 155.

La distribución del ingreso de los trabajadores independientes está sesgada hacia los estratos altos, incluso con mayor masa de ingresos en el estrato V que la distribución de los trabajadores empleados. Se observa, por ejemplo, que en el caso de los independientes la masa de ingresos que es captada por los del estrato V es del 43 o/o y el de los empleados es de 35 o/o. Ello indica que la distribución de los primeros es más desigual que la curva de distribución de los empleados.

El gráfico en discusión muestra también claramente que casi la totalidad del ingreso de los profesionales y ejecutivos es captada por los trabajadores respectivos del estrato V. Se recuerda nuevamente lo que se señaló a propósito del cuadro 7, respecto a que la gran mayoría de estos trabajadores está comprendida en el estrato más alto del ingreso y, por otro lado, es la que constituye y define la masa crítica del estrato más alto de ingreso.

Observando la distribución del ingreso de cada estrato ocupacional, se observa que la moda se va trasladando de izquierda a derecha. Vale decir, de los niveles más bajos a los de más altos ingresos. Lo interesante, sin embargo, es apreciar que en cada estrato ocupacional existe una dispersión entre todos los estratos de ingreso, habiendo diferencia indudablemente en las formas de las curvas de distribución respectivas. Por ejemplo, los artesanos tienen la oportunidad de llegar a obtener ingresos por encima de los US\$ 155 al mes, pero sólo el 1% de ellos tienen esta posibilidad. En cambio el 98 o/o de los profesionales y de los ejecutivos tienen la probabilidad de obtener ingresos por encima de este nivel. El ingreso esperado para la gran masa de artesanos (59 o/o) está en el rango de US\$ 52 a US\$ 103 mensual (estrato II), los cuales concentran el 65% de los ingresos de este grupo de trabajadores.

Cuadro 8

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LOS TRABAJADORES PRINCIPALES
POR ESTRATOS DE INGRESO

AREA GRUPOS SOCIALES	ESTRATO DE INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL					INGRESO PROMEDIO DEL TRABAJ. PRINCIPAL (\$ x mes)	
	I * menos de \$ 52	II \$ 52 a \$ 103	III \$ 103 a \$ 155	IV \$ 155 a \$ 258	V más de \$ 258		Total
LIMA METROPOLITANA:	2	13	17	21	47	←100	186
- Artesanos	16	65	14	2	3	100	70
- Obreros	1	27	32	25	15	100	127
- Independientes	1	9	19	28	43	100	209
- Empleados	-	6	24	35	35	100	191
- Profesionales	-	-	-	11	89	100	451
- Ejecutivos	-	-	-	3	97	100	710
RURAL:	33	24	16	11	16	100	59
- Pequeños agricultores	84	16	-	-	-	100	13
- Obreros agrícolas	74	22	2	2	-	100	34
- Independientes no-agrícolas	44	32	14	10	-	100	34
- Obreros no-agrícolas	32	40	28	-	-	100	47
- Empleados medios	10	34	41	15	-	100	90
- Agricultores medios	11	44	27	18	-	100	98
- Estrato alto	-	2	5	23	70	100	367

(*) US\$ de 1972.

Es interesante destacar la gran dispersión de los trabajadores independientes, tanto en el número de trabajadores como en el ingreso, particularmente, entre los estratos II, III y IV. Ello quiere decir que, a través de este tipo de ocupación, hay mayores probabilidades de ubicarse en los estratos de ingresos más altos en relación con las probabilidades de los obreros e incluso de los empleados. Aparentemente, las actividades en las cuales se ocupan los trabajadores independientes les ofrece una mayor movilidad y oportunidades de ascenso económico; pero, como ya se señaló anteriormente, se desenvuelven en un mercado de ingresos con más riesgo. En este contexto se puede especular las siguientes hipótesis en relación con las estrategias de ingreso de los trabajadores de este grupo:

La movilidad de estos trabajadores desde el estrato I al V se logra a través de la mayor capitalización de activos y por la mayor experiencia con el transcurso de los años (edad).

Otra alternativa para aumentar el ingreso y las condiciones de vida de la familia, es saltar cualitativamente a otro grupo ocupacional, mediante el cambio del tipo de ocupación y en una actividad productiva diferente. Es decir, de artesanos a obreros para luego ser empleados y terminar como ejecutivos. Para este propósito, la acumulación de activos en una magnitud importante los llevaría a transformarse en una pequeña o mediana empresa. Por otro lado, la otra ruta podría ser la capitalización de recursos humanos a través de la adquisición de mayores calificaciones y destrezas personales, mediante mejores niveles de educación formal, o a través de la enseñanza y entrenamiento informal (experiencia en el trabajo), lo cual los llevaría a incorporarse al grupo de empleados.

Otra trayectoria podría ser la del artesano aprendiz que se convierte en un maestro especializado y, eventualmente, en un profesional independiente con gran reconocimiento en el mercado con honorarios elevados, lo cual terminaría ubicándolo en el estrato V de ingreso, como ejecutivos de una empresa de servicios.

El análisis que estamos realizando es estático, en virtud del tipo de encuesta utilizada (cross-section). Esta nos proporciona una radiografía de la posición del nivel de ingreso de los diferentes trabajadores en un año determinado (1972). Se observa que en Lima Metropolitana sólo el 16% de ellos puede calificarse como “exitosos”, porque obtienen más de US\$ 258 al mes (US\$ 3,000 al año) y, como ya se concluyó anteriormente, ellos son los ejecutivos y profesionales, la quinta parte de los empleados y algunos pocos independientes.

Sin embargo, para constatar cuál de aquellas trayectorias de incremento de ingreso en el tiempo es la experimentada por los trabajadores, se tendría que averiguar la historia durante las 2 ó 3 décadas (según sea el caso) de cada uno de estos trabajadores, a fin de analizar la secuencia de las diferentes ocupaciones e ingresos obtenidos. Para profundizar en este análisis se ha emprendido un nuevo estudio con el objeto de conocer la evolución de las ocupaciones y del ingreso obtenido por los trabajadores de las familias ENCA a lo largo del período 1972-1985, a lo cual se ha hecho referencia anteriormente. Para este trabajo se ha identificado nuevamente a las familias ENCA, verificando sus direcciones utilizando el padrón del censo de 1981 y su actualización para 1985, aprovechando los registros del Jurado Nacional de Elecciones donde se encuentran el nombre y la dirección de todos los ciudadanos en edad de votación, los cuales tuvieron que cambiar de Libreta Electoral durante 1984. Este nuevo listado de familias ENCA solamente se tiene para Lima y se piensa rastrear por las ocupaciones que tienen cada uno de los trabajadores de las familias de 1976, 1979, 1981, 1983 y 1985. Es preciso señalar que durante este período el Perú ha experimentado la más grave crisis financiera y económica de este siglo, desencadenándose un proceso inflacionario hasta superar los 3 dígitos y una fuerte recesión de la actividad económica, particularmente en 1983.

Area rural

Es oportuno subrayar, nuevamente, que la obtención de ingresos por los trabajadores del área rural está sostenida y condicionada, por el tipo de ocupación y por la dinámica productiva del sector agropecuario, donde el valor agregado generado por las

empresas agrícolas depende en gran medida del tamaño y productividad de la tierra, o del stock y calidad de la ganadería de las empresas correspondientes,

Comparando los cuadros 7 y 8, materia de este análisis, muestra la aglomeración de los trabajadores y de las masas de ingresos en el estrato I. En efecto, en este estrato está el 80 o/o de los trabajadores rurales y captan un tercio del ingreso total. Si se agrega el estrato II, observamos que se acumula el 92% de los trabajadores y el 57 o/o del ingreso. Es decir, en los estratos de más bajos ingresos, cuya expresión es la pobreza, están ubicados predominantemente los trabajadores rurales.

Sin embargo, se constata que más de una cuarta parte del ingreso total (27%) está: en los estratos IV y V y es controlada por una pequeña minoría de trabajadores, del orden del 3%. Este estrato está constituido principalmente por el llamado estrato alto, el cual es una combinación de agricultores grandes y medianos y empleados de nivel ejecutivo. Quiere decir, entonces, que las posibilidades para tener "éxito" en este medio, es decir obtener un ingreso mayor de US\$ 155 (estratos IV y V), son sólo para el 3 o/o del total de trabajadores. Para alcanzar ellos se tiene que tener una extensión de tierra productiva que genere un ingreso neto al año, de por lo menos US\$ 1,860 de 1972 ó aproximadamente US\$ 4,000 de 1984; o en su defecto, ser un alto empleado o ejecutivo de una empresa agrícola. No se incluye a los funcionarios públicos de mediano o alto nivel ejecutivo porque ellos residen, por definición, por lo menos en la capital provincial, lo cual escapa a la definición rural: poblados de menos de 2,000 habitantes. Algunos de los que residen en el área rural son los funcionarios públicos, tales como: profesores de escuela, los agentes de extensión agrícola y de salud, los policías, etc., pero sus sueldos no alcanzan el nivel de ingreso señalado para ser incorporados en el estrato alto.

La conclusión más interesante de la discusión anterior, es el hecho de que las oportunidades de ingresos tienen la forma de un embudo invertido, donde las posibilidades para alcanzar un ingreso que los ubique en los "estratos de éxito" son muy remotas. En cambio, como ya se indicó anteriormente, para el conjunto de pequeños agrícolas, obreros agrícolas y no agrícolas, e independientes no agrícolas, migrar a la ciudad para vender su fuerza de tra-

bajo, como artesanos u obreros no calificados, les representa la oportunidad de por lo menos doblar sus ingresos. En otras palabras el aparato productivo del sector agropecuario no opera con un stock de capital de magnitudes importantes y diversificadas, ni funciona con la productividad suficiente para generar un valor agregado indispensable, para ocupar a toda esa masa de trabajadores y retribuirles con un ingreso de subsistencia y competitivo con las oportunidades que ofrece la actividad económica del área urbana. En efecto, el aparato productivo agro-peruano sólo es capaz de ofrecer al 80% de los trabajadores rurales, un ingreso no mayor de US\$ 52 al mes.

5. DIFERENCIACION DE LOS TRABAJADORES POR MIEMBROS DE LA FAMILIA

Se va a distinguir los niveles de ingresos promedio de los trabajadores que son el jefe de hogar, cónyuge e hijos, para cada grupo social en Lima y en el área rural. Se trata de mostrar las diferencias en las oportunidades de ingreso que tiene cada uno de ellos y su inserción en los distintos mercados de trabajo.

Cabe advertir, nuevamente, que los ingresos de los trabajadores de Lima y área rural no están deflactados por un índice interregional, a fin de compararlos sobre la base de una moneda con la misma capacidad de compra en ambos lugares. Si bien, en el Perú todas las evidencias muestran que existen sustanciales diferencias en el valor de la moneda entre el área rural y Lima, sin embargo, insistimos, que la información que se ofrece en este estudio es una valiosa aproximación.

En relación con los trabajadores que son jefe de hogar, se debe advertir que por lo menos el 90% de ellos son los trabajadores principales, materia de la discusión de las secciones anteriores. En esta sección se va a distinguir el nivel y la trayectoria del ingreso del jefe de hogar o trabajador principal, en relación con el de los trabajadores secundarios del hogar, constituido por la cónyuge e hijos que trabajan.

Las conclusiones más importantes que se desprenden del gráfico 3, son las siguientes:

Gráfico 3

NIVELES PROMEDIO DE INGRESO POR TRABAJO: COMPARATIVO ENTRE MIEMBROS DE LA FAMILIA

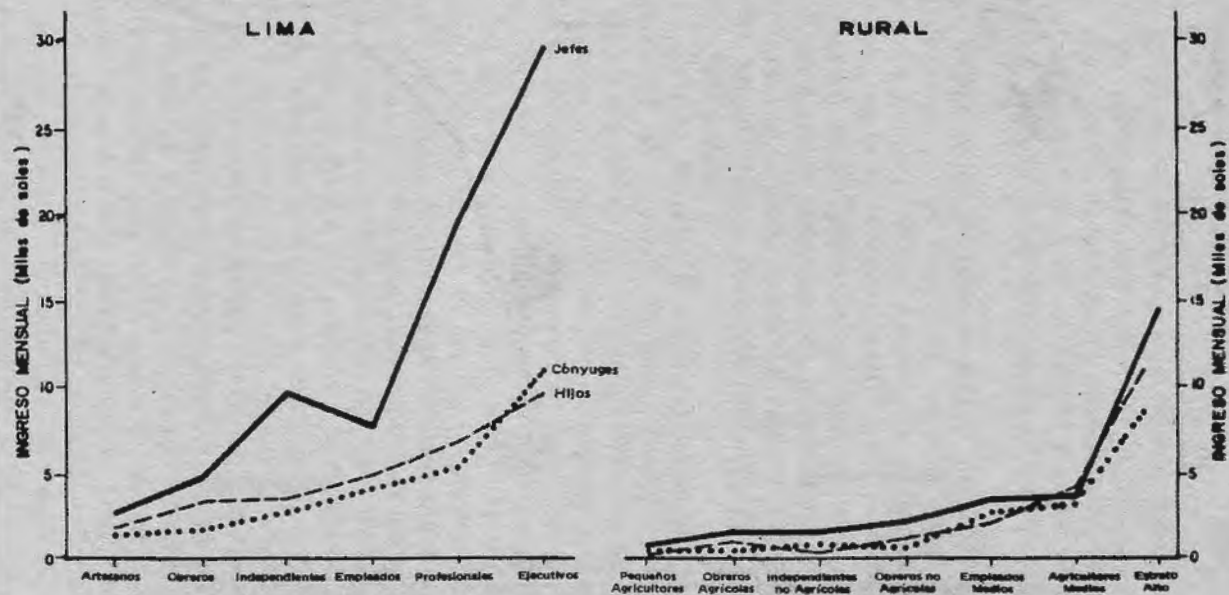
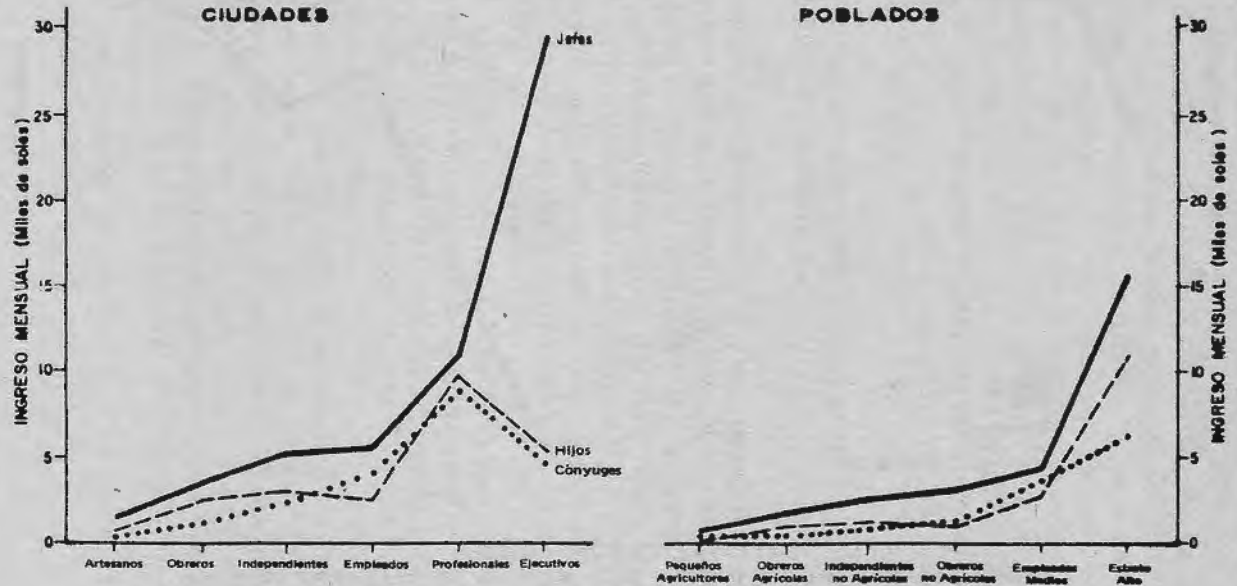


Gráfico 3

NIVELES PROMEDIO DE INGRESO POR TRABAJO: COMPARATIVO ENTRE MIEMBROS DE LA FAMILIA



NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US\$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 38.70 SOLES POR 1 US\$.

Urna Metropolitana

En Lima, la tendencia del ingreso del jefe de hogar es muy similar a la de los trabajadores principales por la razón expuesta anteriormente. En cambio, es interesante constatar que la trayectoria del ingreso de la cónyuge y de los hijos es paralela y persiste la misma estructura relativa entre ellos, en los distintos grupos sociales estudiados.

El ingreso promedio de los hijos es mayor que el de la cónyuge en los grupos sociales de más bajos ingresos, como son los artesanos, obreros e independientes; y esta figura se invierte en los estratos más altos, como son los empleados, profesionales y ejecutivos. Sin embargo, la diferencia de los ingresos promedios entre ellos no es tan marcada respecto a su posición con el ingreso de los jefes de hogar respectivos. Esta distancia entre el trabajador principal con los secundarios se hace más marcada en los grupos de profesionales y ejecutivos.

Es muy importante destacar la constatación de un escalonamiento sistemático de los ingresos —de menor a mayor— desde el jefe de hogar de los artesanos con el ingreso promedio del jefe de hogar de los obreros; y así sucesivamente de manera ascendente, hasta el ingreso de los ejecutivos se reproduce este escalonamiento con los niveles de ingreso de los hijos y de las cónyuges del grupo de artesanos con los respectivos grupos de obreros y así sucesivamente se percibe que el ingreso de los hijos y de las cónyuges del grupo de los ejecutivos son las que perciben también los más altos ingresos. Existe, por lo tanto, una diferenciación estructural en las oportunidades de ingreso por los otros miembros trabajadores de la familia, vinculada a la posición que ocupa el trabajador principal. Es decir, las posibilidades de acceso al mercado de trabajo y el poder negociador de los otros miembros trabajadores de la familia —la cónyuge y los hijos— están condicionados por la posición y el respectivo poder negociador del jefe de hogar en el mercado de trabajo, en el aparato productivo y, a través de éste, en todo el sistema social. Este hecho apoya la validez de los supuestos utilizados para definir la estructura de los grupos sociales estudiados y la ubicación de cada familia en ellos, en función de la ocupación del jefe de hogar. De ello resulta, entonces, que la ocupación y posibilidades de los miembros de cada familia, están

vinculadas con la función que cumple el jefe de hogar en el aparato productivo.

En las familias de artesanos, obreros e independientes, los hijos superan el ingreso a las madres trabajadoras, debido probablemente a su mayor nivel de educación (los hijos en promedio tienen cinco años de escolaridad, en cambio la cónyuge 3), y en virtud de la edad, lo cual les posibilita mayor flexibilidad en sus horarios y menos rigidez en aceptar una mayor diversidad de tipos de trabajo. En cambio, en los grupos de empleados, profesionales y ejecutivos, la mayor educación de la cónyuge (en promedio 10 años de instrucción y los hijos 6) y, por un otro lado, la mayor edad de ésta, le permite obtener puesto de mayor ingresos que sus hijos, por su mayor experiencia y responsabilidad.

Debe señalarse también, la diferente valoración entre los grupos sociales de altos ingresos respecto a los de bajos ingresos en relación con la urgencia de obtener ingresos adicionales por los miembros de la familia. En los estratos más pobres, las necesidades esenciales son inmediatas y urgentes (mayor utilidad marginal del dinero), en virtud de lo cual el ingreso presente tiene un mayor precio que el ingreso futuro. Además, viven en un entorno más riesgoso y con la percepción de que tiene poco control sobre su futuro y sobre las posibilidades de incrementar sus ingresos. Si esto es así, es muy racional que los miembros de estas familias pobres ponderen más obtener ingresos en el presente, enviando a los hijos a trabajar y no a la escuela.

Por otro lado, los estratos de altos ingresos, cuya utilidad marginal del dinero es menor en relación con la satisfacción de las necesidades básicas, y con la confianza de que se mueven en un entorno con mayor acceso y control institucional para asegurar un futuro más creíble y con posibilidades de una trayectoria de ingresos ascendentes. Por ello, es también racional que los miembros de estas familias prefieran enviar a los hijos a la escuela y no al mercado de trabajo. De toda esta discusión resulta lógico constatar que la mayor proporción de hijos trabajadores son ofertados por las familias de bajos ingresos.

Area Rural:

En esta área también el ingreso de los jefes del hogar sigue la trayectoria del trabajador principa' a pesar de que sólo constitu-

yen el 57% del total de trabajadores rurales, pero contribuyen con el 76% del ingreso por trabajo. Sin embargo, lo interesante es constatar el ingreso promedio similar obtenido por las cónyuges y los hijos, en todos los grupos sociales de esta área. Quiere decir, entonces, que el mercado de trabajo rural no discrimina ni el sexo ni la edad de los trabajadores en todos los grupos sociales de ésta área para las tareas que desempeñan los trabajadores secundarios. Este hecho es particularmente evidente en los grupos sociales de más bajos ingresos, donde está la gran masa de trabajadores.

Evidentemente, el aporte de trabajo ofrecido por las cónyuges y los hijos son la expresión de las estrategias familiares para complementar el esfuerzo del jefe del hogar, en la diversidad de acciones demandadas por la pequeña empresa familiar agrícola y por las actividades de estas empresas, en el comercio y en la prestación de servicios vinculados al medio rural. Esta diversidad de tareas, repetimos, no discrimina ni valora de manera diferente la calidad y las características del trabajador que la desempeña.

Otro hecho que merece destacarse son los ingresos promedios apreciablemente superiores de las cónyuges e hijos de las familias de empleados y agricultores medios. Estos constituyen la clase media rural y se diferencian estructuralmente del tipo de trabajador en los otros grupos. Ello confirmaría también que en el área rural los miembros trabajadores de las familias obtienen mayores ingresos, en virtud de su inserción socio-económica rural definida por la posición del jefe del hogar. Existe, pues, una diferenciación de ingresos en virtud de su posición estructural en el sistema social.

6. LA COMPOSICION DEL INGRESO POR HORAS TRABAJO Y DEL NUMERO DE TRABAJADORES EN CADA FAMILIA PROMEDIO, POR GRUPOS SOCIALES

En los gráficos 4, 5 y 6 y en los cuadros anexos 2 y 3, se observa que efectivamente el jefe del hogar es la base fundamental que proporciona el ingreso por trabajo a la familia y que, además, aporta la mayor proporción de trabajo del total ofrecido de los miembros trabajadores de la familia.

Es oportuno recordar, una vez más, que el tipo de trabajo al que se hace referencia en este estudio, son las diversas actividades

realizadas por algunos miembros de la familia, prestando servicios a terceras personas e instituciones, a cambio de un pago en moneda y en especies, debidamente valorado en el mercado de trabajo respectivo. No ha sido, por lo tanto, objeto de medición las horas de trabajo y la cantidad y calidad de los servicios prestados por los diferentes miembros de la familia, en las otras actividades que desempeñan dentro y fuera del hogar como parte y proyección de la vida familiar. En los primeros capítulos se ha enumerado un conjunto de procesos productivos que se realizan en el interior y fuera del hogar, pero no son monetariamente valorados, a pesar de producir bienes y servicios que satisfacen necesidades reales y demandadas por los miembros de la familia. Es el caso de la preparación de alimentos en el hogar; de la prestación de servicios tales como el cuidado de los niños, de los enfermos y de los ancianos; la limpieza y reparación de la casa, entre otras actividades. Sin embargo, la oferta de trabajo por los miembros del hogar en el mercado abierto de trabajo está condicionado por la asignación de su tiempo en el desempeño de cada una de estas instituciones.

Lima Metropolitana

En esta ciudad, los jefes del hogar en promedio aportan el 76% del ingreso por trabajo y ofrecen el 60% de trabajo familiar; las cónyuges aportan el 6 o/o del ingreso y ofrecen el 11% de trabajo; y los hijos aportan el 13 o/o del ingreso y ofrecen el 20% del trabajo.

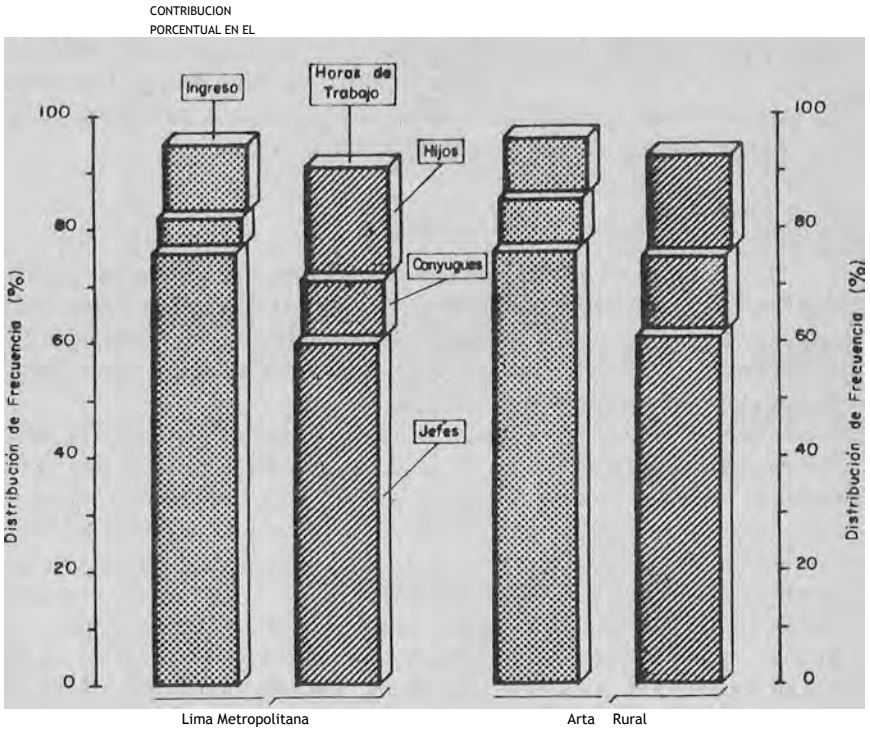
Observamos que hay diferencias entre los grupos sociales. En el caso de los artesanos (independientes pequeños) y de los independientes (medianos), las cónyuges participan en la oferta del trabajo familiar con mayor proporción que en los otros grupos. Es algo más de la décima parte de la oferta de trabajo familiar, aunque su contribución al ingreso es de menor significación.

En las familias de los obreros y de los empleados, los hijos constituyen la segunda fuerza laboral, ofertando el 21% y 27% respectivamente y contribuyen con la quinta parte del ingreso, aproximadamente.

En las familias de los profesionales y ejecutivos, el aporte en trabajo e ingreso de las cónyuges y de los hijos es marginal y, por lo tanto, la presencia del jefe del hogar es predominante.

Gráfico 4

CONTRIBUCION PORCENTUAL EN EL INGRESO POR TRABAJO DE LOS MIEMBROS DE LAS FAMILIAS SEGUN AREAS DE RESIDENCIA



Estas constataciones nuevamente reflejan la correspondencia estructural entre las posiciones del jefe del hogar en el mercado de trabajo y la manera como condicionan la decisión de trabajar de los otros miembros del hogar y la distribución de responsabilidades entre ellos. Es decir, la respuesta de las familias para obtener más ingresos y la división del trabajo para la realización de todo el conjunto de actividades familiares varía de acuerdo al tipo de ocupación e ingreso del jefe del hogar.

Por ejemplo, los jefes de hogar que trabajan como obreros, independientes y empleados inducen a los hijos a incorporarse

en el mercado de trabajo, contribuyendo éstos con una cuarta parte de la oferta familiar. Las cónyuges aportan una menor proporción, alrededor del 10%. Estos tres grupos de familias son las que más utilizan a los otros miembros del hogar como recurso de trabajo y fuente de ingresos adicionales para financiar sus respectivos gastos familiares. Por otro lado, hay que señalar que en el mercado de trabajo independiente hay mayor flexibilidad en los horarios y en los tipos de trabajo, en relación con las horas de trabajo diaria y semanal, el momento de inicio y término de la jornada, el lugar y el tipo de negocio, entre otros.

Area rural

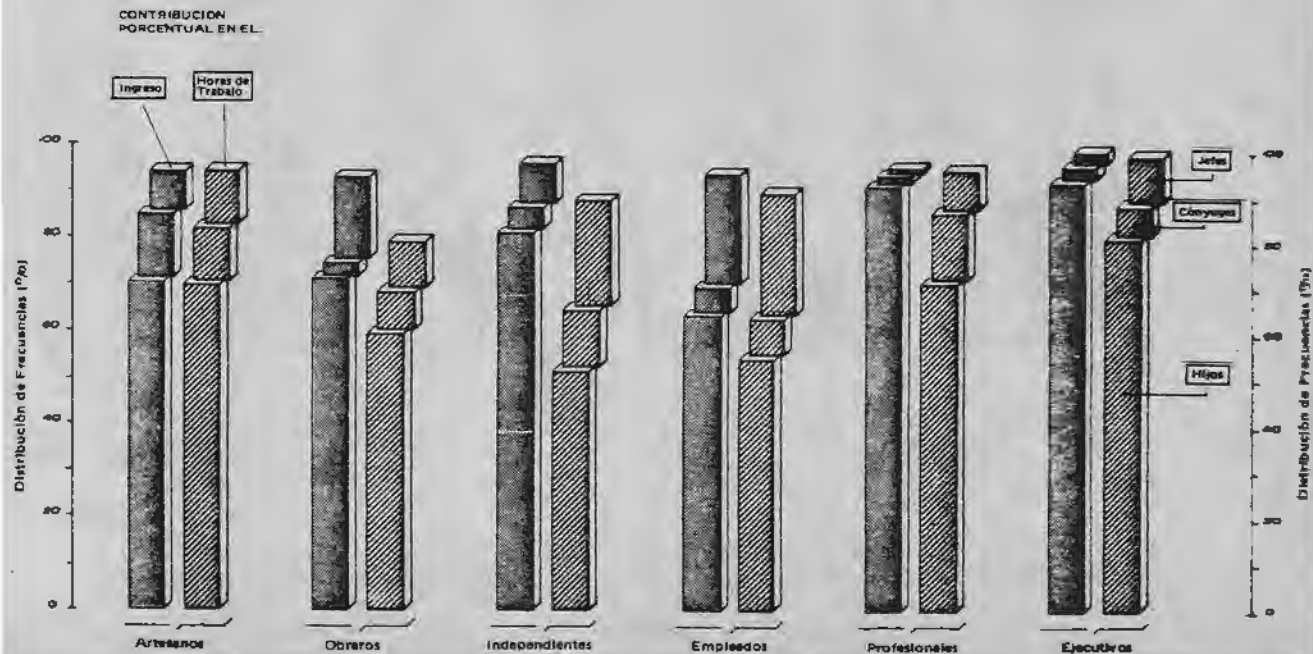
Los jefes del hogar de esta área en promedio aportan el 76% del ingreso y contribuyen con el 61% del trabajo. Curiosamente, esta participación es muy similar al promedio de Lima Metropolitana, pero hay diferencias notables en la participación correspondiente de los jefes de hogar.

Los pequeños agricultores, además de ser el mayoritario, son claramente distinguibles en la medida que son empresarios agricultores minifundistas, donde la familia y la empresa funcionan como una unidad orgánica, en virtud de lo cual los miembros de la familia combinan y complementan las actividades del hogar con las productivas. Esta funcionalidad demanda el concurso de todos y cada uno de los miembros del hogar. De ello resulta que las cónyuges y los hijos aporten la misma proporción de ingreso, en la orden del 10 o/o cada uno y contribuyen con el 14% y 18% de trabajo respectivamente.

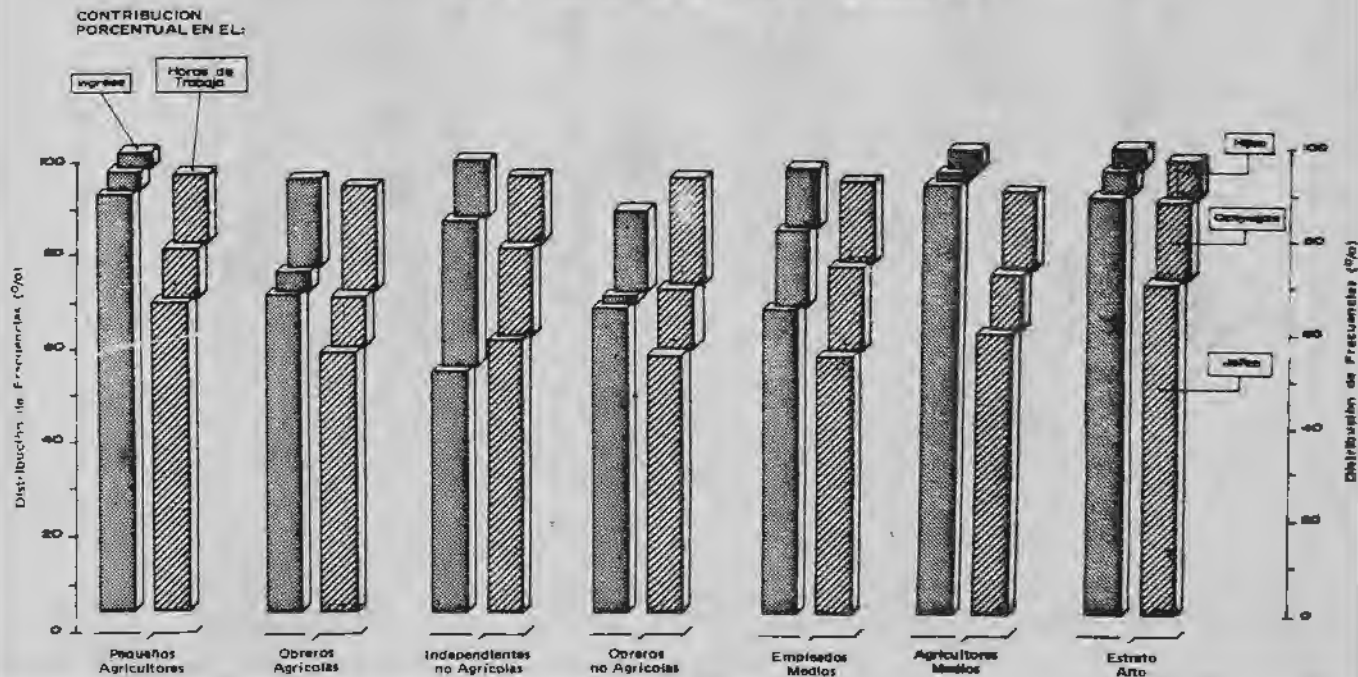
Otro caso singular y claramente distinguible, es el de los independientes no agrícolas. Ellos muestran que los jefes del hogar contribuyen con una proporción de trabajo del 58% y con el 55 o/o del ingreso. Estos aportes, tienen que ser compensados principalmente con la participación de la cónyuge 20% en el trabajo y 31% en el ingreso. Estas familias se incorporan a la economía rural, como pequeños empresarios, ocupándose los trabajadores de la familia en actividades del comercio y de los servicios en los centros poblados rurales. La naturaleza de este tipo de actividades induce a que la cónyuge aporte un tercio del ingreso.

Gráfico 5

CONTRIBUCION PORCENTUAL EN EL INGRESO POR TRABAJO DE LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA POR GRUPOS SOCIALES



CONTRIBUCION PORCENTUAL EN EL INGRESO POR TRABAJO DE LOS MIEMBROS DE LAS FAMILIAS SEGUN GRUPOS SOCIALES



El ejemplo más típico serían las pequeñas tiendas de los poblados, las cuales son conducidas indistintamente por el jefe y la cónyuge.

Por otro lado, se observa que en los grupos de los obreros agrícolas y no-agrícolas, el jefe del hogar contribuye con el 55% del trabajo y con el 67% del ingreso, que es complementado principalmente por los hijos. Al igual que en Lima, las familias de los obreros incorporan al mercado de trabajo en mayor proporción a los hijos que a la cónyuge. Probablemente, y en la medida que no tienen activos fijos, como en el caso de los independientes, tierras, tienda o taller, estos trabajadores tienen exclusivamente su fuerza de trabajo y por el tipo de tareas que desempeñan en las faenas agrícolas, los más apropiados para ayudar al jefe de hogar son los hijos y aportan el 22% del trabajo. La cónyuge del campo ofrece los servicios de apoyo a estos trabajadores y al resto de la familia en las tareas propias de preparación de alimentos y cuidado de los niños.

En el caso de los agricultores medios, el aporte de la cónyuge e hijos es muy similar al de los otros grupos. Sin embargo, el estrato alto se distingue claramente del resto. Cabe señalar que la inserción de este grupo en la matriz socio-económica rural es muy particular ya que, por su nivel de educación y riqueza y por su referente de progreso, son personas con mayor orientación urbana y por ello no son comparables con los otros grupos.

7. OCUPACION DE LOS TRABAJADORES SECUNDARIOS

En la sección anterior se ha discutido la manera como las familias de los distintos grupos sociales ofrecen su capital humano al mercado de trabajo como expresión de sus estrategias de acumulación y crecimiento; o, como respuesta a la inflación y recesión, expresión de la crisis del sistema económico.

Se ha constatado, en efecto, que en la gran mayoría de familias (no menos del 90%) que, además del jefe de hogar, hay otros miembros que contribuyen de manera significativa al ingreso familiar. También se ha observado que el ingreso de la cónyuge y de los hijos es sistemáticamente menor que el del jefe del hogar, pero que existe una estrecha correlación con éste. En otras palabras que la inserción del jefe del hogar en el sistema económico también lo es para los niveles y oportunidades de ingreso de la cónyuge y de los hijos.

Gráfico 7

MOVILIDAD SOCIAL - TRABAJADORES SECUNDARIOS
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HIJOS TRABAJADORES*
SEGUN EL GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA

LIMA METROPOLITANA

TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL (%)	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		ARTESANOS	OBROS	INDEPENDIENTES	EMPLEADOS	PROFESIONALES	EJECUTIVOS
TOTAL (%)	100	100	100	100	100	100	100
Artesanos	25	57	35	11	10	-	-
Obreros	28	10	60	25	19	-	-
Independientes	11	21	11	32	6	9	15
Empleados	35	12	4	31	63	82	70
Profesionales	1	-	-	1	2	9	-
Ejecutivos	-	-	-	-	-	-	1
TOTAL ESTRATO FAMILIAR	100.0	13.9	35.2	17.2	27.7	4.3	1.7

(Continúa)

(Continuación)

II. GRANDES CIUDADES

GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA						TOTAL (%)	TRABAJADORES SECUNDARIOS
ARTESANOS	OBREROS	INDEPENDIENTES	EMPLEADOS	PROFESIONALES	EJECUTIVOS		
100	100	100	100	100	100	100	TOTAL (%)
64	41	47	29	11	-	43	Artesanos
27	43	19	10	8	-	24	Obreros
2	3	5	11	-	21	8	Independientes
7	13	18	43	71	63	24	Empleados
-	-	-	2	10	12	1	Profesionales
-	-	-	-	-	4	-	Ejecutivos
24.4	24.4	20.7	24.7	3.4	2.4	100.0	TOTAL ESTRATO FAMILIAR

III CENTROS POBLADOS.

TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL (%)	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		PEQUEÑOS AGRICULTORES	OBROS AGRICOLAS	INDEPND. NO AGRICOLAS	OBROS NO AGRICOLAS	EMPLEADOS MEDIOS	ESTRATO ALTO
TOTAL (%)	100	100	100	100	100	100	100
Peq. Agricult.	23	■	□ 11	□ 38	□ 17	□ 10	□ 48
Obreros Agríc.	7	□ 9	▨ 7	-	□ 4	□ 2	□ 11
Indep. no Agríc.	32	□ 41	□ 39	■ 36	□ 34	□ 27	□ 21
Obreros no Agríc.	22	□ 22	□ 38	□ 13	▨ 7	□ 14	□ 16
Emp. Medios	15	□ 4	□ 5	□ 13	□ 29	■ 48	□ 4
Estrato Alto	1	-	-	-	□ 9	□ 1	-
TOTAL ESTRATO FAMILIAR	100.0	25.5	23.5	0.9	5.9	21.6	22.6

(Continuación)

IV. AREA RURAL

GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA							TOTAL (%)	TRABAJADORES SECUNDARIOS
PEQUEÑOS AGRICULTORES	DBREROS AGRICOLAS	INDEPEND. NO AGRICOLAS	OBROSOS NO AGRICOLAS	EMPLEADOS MEDIOS	AGRICULTORES MEDIOS	ESTRATO ALTO		
100	100	100	100	100	100	100	100	TOTAL (%)
77	26	54	49	41	78	47	59	Peq. Agricult.
7	43	9	10	12	5	1	14	Obreros Agric.
11	19	28	22	23	13	20	17	Indep. no Agric.
4	11	6	16	7	-	7	7	Obreros no Agric.
1	1	3	3	3	3	16	3	Emp. Medios
-	-	-	-	1	1	-	-	Agric. Medios
-	-	-	-	-	-	9	-	Estrato Alto
44.1	16.0	13.5	11.5	8.0	5.0	1.9	100.0	TOTAL ESTRATO FAMILIAR

(*) Trabajadores secundarios; para cada familia se considera a todos aquellos trabajadores a excepción del trabajador de mayor ingreso.

Evidentemente, en la relación anterior existen varios eslabones que refuerzan la vinculación entre la ocupación del jefe del hogar con el ingreso de los otros miembros. Estos eslabones son, por ejemplo: la experiencia del trabajador principal, el conocimiento del medio y el reconocimiento que se tiene sobre este trabajador; su nivel y calidad de educación; y las relaciones sociales desarrolladas en el mercado de trabajo, en cuanto ello implica mayor información de las oportunidades de empleo para los otros miembros y las lealtades cultivadas en dicho mercado. Lo importante, sin embargo, es subrayar el hecho de que todos estos eslabones están correlacionados entre sí. Por ejemplo, la posibilidad de que la cónyuge y los hijos de las familias de los profesionales y ejecutivos obtengan mayores y mejores oportunidades de empleo e ingresos que los respectivos de las familias de empleados; y éstos, a su vez, superen a sus correspondientes de las familias de obreros. Desde esta perspectiva se puede afirmar, en consecuencia, que existe un factor llamado: "Clase Social". Esto es un hecho estructural que contribuye a explicar la diferencia de los ingresos entre las familias del Perú.

Una manera de comprobar este planteamiento es constatar el tipo de ocupación de los trabajadores secundarios de cada uno de los grupos sociales. Para comprender mejor la discusión del gráfico 7, se recuerda que la pertenencia de cada familia a uno de los grupos sociales está determinada por la ocupación del jefe del hogar (trabajador principal).

En el gráfico 7 se presenta las matrices de Lima Metropolitana y del área rural, que serán materia de análisis de esta sección. En las columnas están los grupos sociales a las cuales pertenecen las familias, en virtud de la ocupación del jefe del hogar. En las líneas se indica el grupo ocupacional en el cual se desempeñan los trabajadores secundarios. Para analizar esta matriz, se debe iniciar la lectura a partir de las columnas que definen el grupo social al que pertenece el trabajador secundario en discusión. Ubicado un número, se dirige hacia la izquierda para encontrar el grupo ocupacional que define el tipo de actividad del trabajador secundario.

La lectura, por lo tanto, es vertical de arriba abajo y luego horizontal hacia la izquierda. Por ejemplo, en la matriz de Lima, la primera columna corresponde al 100 o/o de trabajadores secun-

Cuadro 9

MOVILIDAD SOCIAL:

DISTRIBUCION DE TRABAJADORES SECUNDARIOS DENTRO DE CADA GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA
(%)

1. LIMA METROPOLITANA

GRUPO OCUPACIONAL DE LOS TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Artesanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
TOTAL LIMA	100	100	100	100	100	100	100
- Artesanos	25	57	35	11	10	-	-
- Obreros	28	10	50	25	19	-	-
- Independientes	11	21	1	32	6	9	15
- Empleados	35	12	14	31	63	82	70
- Profesionales	1	-	-	1	2	9	-
- Ejecutivos	(*)	-	-	-	-	-	15

2. AREA RURAL

GRUPO OCUPACIONAL DE LOS TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA						
		Pequeños Agricult.	Obreros Agric.	Indep. no Agric.	Obreros no Agric.	Empleados Medios	Agricult. Medios	Estrato Alto
TOTAL RURAL	100	100	100	100	100	100	100	100
- Pequeños agricultores	59	77	26	54	49	41	78	47
- Obreros agricultores	14	7	43	9	10	12	5	1
- Independientes no-agric.	17	11	19	28	22	23	13	20
- Obreros no-agricultores	7	4	11	6	16	7	-	7
- Empleados medios	3	1	1	3	3	16	3	16
- Agricultores medios	-	-	-	-	-	1	1	-
- Estrato alto	-	-	-	-	-	-	-	9

(*) Cifra inferior a 0.5 %.

darios cuyas familias pertenecen al grupo social de artesanos. La primera celda indica que el 57% de los trabajadores secundarios de este grupo, trabajan también como artesanos; el 10% trabajan como obreros; el 21% como independientes; y el 12% como empleados. No hay ningún cónyuge o hijo de artesano que trabaje como profesional o ejecutivo.

El análisis de este gráfico es bastante revelador y las conclusiones más interesantes son las siguientes:

Lima Metropolitana:

En los grupos de bajos ingresos —artesanos y obrero— hay una concentración predominante a que los trabajadores secundarios de estas familias, trabajen en las actividades similares al jefe del hogar. En los artesanos ya se indicó que el 57% de los trabajadores secundarios son también artesanos y una quinta parte adicional son independientes. En las familias de los obreros el 50 o/o de los trabajadores secundarios son también obreros y hay un considerable 35% de éstos que trabaja en la categoría inferior, como artesanos. Lina minoría de ellos: el 14%, logra superar al jefe del hogar y son empleados.

En el grupo de familias independientes los trabajadores secundarios reproducen parcialmente la característica del jefe del hogar; sólo un tercio de ellos también son independientes; otro tercio trabaja en categorías inferiores (25% son obreros y 11% son artesanos); y hay otro tercio que supera a su respectivo jefe de hogar y trabaja como empleados. Existe, en este caso, una mayor dispersión hacia los grupos inferiores y superiores. En cambio, en la familia de los obreros, la dispersión es menor y está sesgada hacia los niveles inferiores. Ello indicaría que los independientes tienen una mayor movilidad.

En el grupo de empleados, los trabajadores secundarios tiene una alta reproducción de sí mismos, pues casi las dos terceras partes de los trabajadores secundarios son también empleados. Ello estaría mostrando la efectividad de los eslabones estructurales dada la situación del jefe del hogar. Esta posición, como se sugirió anteriormente, es un capital de trabajo para los otros miembros trabajadores de la familia, en virtud de lo cual obtienen mejores oportunidades de educación, red de amistades, lealtades

sociales y mayor y mejor información sobre las posibilidades de empleo, etc. Se debe reconocer, sin embargo, que estos aspectos no fueron materia de la encuesta y por lo tanto no hay base empírica para demostrarlo, pero no por ello se debe dejar de hacer estas inferencias a la luz del conocimiento del sistema social peruano. En todo caso se plantea estas hipótesis como relevantes y deben ser estudiadas para encontrar una mejor explicación de los factores que determinan la diferenciación social tan acentuada que se constata en este estudio y que no son suficientemente explicadas por las variables que sí fueron medidas por esta encuesta, tales como: la ocupación, la escolaridad, la edad, las horas de trabajo. Estas tres últimas serán materia de análisis en el próximo capítulo.

En los grupos de profesionales y ejecutivos, el estrato de alto ingreso, es impresionante constatar la alta concentración de los trabajadores secundarios como empleados, en el orden del 80%, un pequeño porcentaje como independiente: 9%; y otro similar como profesionales. No existen observaciones en la categoría de obreros y artesanos. Este hecho ratifica la “posición de clase” señalada anteriormente.

Area rural

En las familias de los pequeños agricultores, los cónyuges e hijos trabajan como pequeños agricultores en una proporción que alcanza al 77 o/o. Ello significa que estas familias están profundamente integradas a la empresa familiar. Un porcentaje mucho menor, el 11%, trabaja como independientes no-agrícolas y una fracción aún menor, 7 o/o, como obreros agrícolas. Todo ello muestra la integración de estas familias con el proceso productivo local.

En las familias de los obreros agrícolas los trabajadores secundarios acompañan en una gran proporción: 43%, a los respectivos jefes de hogar en la misma ocupación. La condición predominante de no poseer tierra, es decir proletarios rurales, los impulsa a vender su fuerza de trabajo en otras tareas no agrícolas, como independientes y obreros, constituyendo el 30% de ellos. Sólo una cuarta parte trabaja como pequeños agricultores, lo cual indica que algunas de estas familias tienen tierra, pero con una actividad marginal en relación con la generación del ingreso familiar.

Las familias de los independientes y de los obreros no-agrícolas tienen una estructura similar en la distribución de los trabajadores secundarios por tipo de ocupación. Se observa en la matriz rural que la mitad de ellos son pequeños agricultores, lo que indicaría también que tienen propiedad de tierra, pero que, al igual que el grupo anterior, es una actividad marginal pero complementaria. Una cuarta parte adicional trabaja como independientes no-agrícolas y deben contribuir al negocio familiar en las actividades comerciales y de servicios del pueblo rural.

Los empleados y principalmente los agricultores medios aparentemente tienen parcelas agrícolas, en las cuales se ocupan los trabajadores secundarios respectivos. Sin embargo, el conjunto de estos trabajadores no representa más del 15% del total de trabajadores secundarios rurales.

Los hijos trabajadores

Es necesario analizar con mayor profundidad la incursión de la nueva generación, es decir los hijos, en el mercado de trabajo. Para ello se ha construido una matriz específica para los hijos trabajadores, la que debe hacerse de manera similar a la discutida anteriormente.

En el gráfico 8 se discutirá igualmente la matriz de Lima Metropolitana y la del área rural. De ello se desprende las siguientes conclusiones:

En Lima, del total de hijos trabajadores, 34%, son hijos de empleados; 16% hijos de independientes; y sólo el 7% son hijos de artesanos. Esto último podría explicarse porque son familias jóvenes con alta proporción de hijos menores de 6 años.

Es importante volver a constatar, al igual que en la matriz anterior, la alta proporción de reproducción de la ocupación de los hijos experimentan una mayor movilidad relativa que la de los cónyuges, ya que esta proporción fue mucho menor cuando se analizó todo el conjunto de trabajadores secundarios.

En las familias de independientes, sin embargo, los hijos no acompañan en una alta proporción a los padres como independientes, sino que la tercera parte de ellos son obreros. Curiosamente, el 52% son empleados, lo que indicaría una mayor movilidad en este caso.

Gráfico 8

**MOVILIDAD SOCIAL - HIJOS TRABAJADORES
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS HIJOS TRABAJADORES
SEGUN EL GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA**

I. LIMA METROPOLITANA

HIJOS TRABAJADORES	TOTAL (%)	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		ARTESANOS	OBREROS	INDEPENDIENTES	EMPLEADOS	PROFESIONALES	EJECUTIVOS
TOTAL (%)	100	100	100	100	100	100	100
Artesanos	15	55	29	-	3	-	-
Obreros	28	8	47	33	16	-	-
Independientes	5	-	2	5	4	-	-
Empleados	51	33	22	52	14	100	100
Profesionales	1	-	-	-	3	-	-
Ejecutivos	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ESTRATO FAMILIAR	100.0	7.1	34.0	15.8	39.7	2.2	1.2

(Continúa)

(Continuación)

II. GRANDES CIUDADES

GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA						TOTAL (%)	HIJOS TRABAJADORES
ARTESANOS	OBREROS	INDEPENDIENTES	EMPLEADOS	PROFESIONALES	EJECUTIVOS		
100	100	100	100	100	100	100	TOTAL (%)
49	23	53	2	-	-	28	Artesanos
33	44	22	10	100	-	28	Obreros
4	4	9	-	-	-	4	Independientes
14	29	16	71	-	100	38	Empleados
-	-	-	7	-	-	2	Profesionales
-	-	-	-	-	-	-	Ejecutivos
15.2	33.5	18.9	25.4	1.6	5.4	100.0	TOTAL ESTRATO FAMILIAR

III. CENTROS POBLADOS

HIJOS TRABAJADORES	TOTAL (%)	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		PEQUEÑOS AGRICULTORES	OBROS AGRICOLAS	INDEP. NO AGRICOLAS	OBROS NO AGRICOLAS	EMPLEADOS MEDIOS	ESTRATO ALTO
TOTAL (%)	100	100	100	100	100	100	100
Peq. Agricult	28	28	3	67	-	5	69
Obreros Agric.	5	16	6	-	-	15	-
Indep. no Agric.	18	33	20	33	36	15	1
Obreros no Agric.	28	26	64	-	-	-	26
Emp. Medios	21	4	7	-	64	65	4
Estrato Alto	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ESTRATO FAMILIAR	100.0	26.7	16.4	1.6	5.1	21.6	28.6

(Continúa)

(Continuación)

IV. AREA RURAL.

GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA							TOTAL (%)	HIJOS TRABAJADORES
PEQUEÑOS AGRICULTORES	OBREROS AGRICOLAS	INDEPEND. NO AGRICOLAS	OBREROS NO AGRICOLAS	EMPLEADOS MEDIOS	AGRICULTORES MEDIOS	ESTRATO ALTO		
100	100	100	100	100	100	100	100	TOTAL (%)
98	23	48	34	25	91	67	68	Peq. Agricult.
6	45	7	12	18	3	-	2	Obreros Agríc.
5	8	41	19	15	6	4	4	Indep. no Agríc.
1	22	4	33	21	-	-	8	Obreros no Agríc.
-	2	-	2	2	-	12	1	Emp. Medios
-	-	-	-	4	-	-	-	Agríc. Medios
-	-	-	-	-	-	10	-	Estrato Alto
58.1	13.4	9.0	7.1	4.9	6.0	1.5	100.0	TOTAL ESTRATO FAMILIAR

(*) Trabajadores secundarios; para cada familia se considera a todos aquellos trabajadores a excepción del trabajador de mayor ingreso.

Cuadro 10

**MOVILIDAD SOCIAL:
DISTRIBUCION DE HIJOS TRABAJADORES SECUNDARIOS DENTRO DE CADA
GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA**

1. LIMA METROPOLITANA

GRUPO OCUPACIONAL DE HIJOS TRABAJADORES	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Artesanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
TOTAL LIMA	100	100	100	100	100	100	100
- Artesanos	15	59	29	-	3	-	-
- Obreros	28	8	47	33	16	-	-
- Independientes	5	-	2	15	4	-	-
- Empleados	51	33	22	52	74	100	100
- Profesionales	1	-	-	-	3	-	-
- Ejecutivos	(*)	-	-	-	-	-	-

2. AREA RURAL

GRUPO OCUPACIONAL DE HIJOS TRABAJADORES	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA						
		Pequeños Agricult.	Obreros Agric.	Indep. no Agric.	Obreros no Agric.	Empleados Medios	Agricult. Medios	Estrato Alto
TOTAL RURAL	100	100	100	100	100	100	100	100
- Pequeños agricultores	68	88	23	48	34	25	91	67
- Obreros agricultores	12	6	45	7	12	18	3	-
- Independientes no-agric.	11	5	8	41	19	15	6	11
- Obreros no-agricolas	8	1	22	4	33	21	-	-
- Empleados medios	1	-	2	-	2	17	-	12
- Agricultores medios	(*)	-	-	-	-	4	-	-
- Estrato alto	(*)	-	-	-	-	-	-	10

(*) Cifra inferior a 0.5 %.

En las familias de profesionales y ejecutivos, el 100% de los hijos son empleados, lo cual ratifica el hecho del alto poder que tienen estos grupos para reproducir su posición de clase y ofrecer desde el inicio, una mejor posición y mayores oportunidades de ingreso a sus hijos.

Conviene advertir que las conclusiones anteriores son ciertas por lo menos para aquellos hijos que viven con sus padres y están en edad de trabajar. Ello no quiere decir, por lo tanto, que estos hijos, a medida que pasen los años y sean adultos, no puedan y vayan a superar el grupo ocupacional de los padres y estructuren a su familia en otro grupo social. Para analizar esta dinámica, se requeriría de un seguimiento, a través del tiempo, de estas familias y de cada uno de sus miembros, mediante una encuesta que registre la evolución de cada trabajador en su puesto de trabajo; su escalonamiento dentro de la jerarquía de la empresa donde trabaja; los cambios de ocupación y la trayectoria de su entrenamiento, responsabilidades; y, evidentemente, la trayectoria de los ingresos obtenidos.

En el área rural, la gran proporción de los hijos trabajadores corresponde a las familias de los pequeños agricultores, en el orden del 58% del total. Aparentemente estas familias se ven forzadas a utilizar mano de obra familiar, donde los hijos son un capital de trabajo indispensable para garantizar la fuerza laboral en las diferentes faenas agrícolas y en las diversas actividades que demanda el funcionamiento de las empresas agropecuarias. Recordemos, nuevamente, que además de las tareas propiamente productivas, también existen las actividades de comercialización, reparaciones, cuidado de los cultivos, etc.

Es interesante apreciar que en el caso de las familias de los obreros agrícolas, y en los independientes y obreros no agrícolas, los respectivos hijos tienen la misma ocupación que el padre en una ocupación más alta que en el caso de las cónyuges. Nuevamente esto mostraría la importancia que tiene para este tipo de trabajador de complementar su oferta de trabajo con la de los hijos, para incrementar el ingreso familiar.

Otra constatación interesante es observar la mayor dispersión en diversas ocupaciones de los hijos de los trabajadores de las familias de los obreros agrícolas y de los no-agrícolas, así como de los empleados medios. Esto es contrario a lo que se observa en las

familias de los independientes pequeños y medianos agricultores y en los independientes no-agrícolas, en los que hay una mayor concentración de los hijos en la ocupación de los padres respectivos. Una interpretación tentativa es que los grupos de familias que son propietarias de tierra, cualquiera sea su escala, gravitan fuerzas convergentes para vincular a los hijos en torno a las empresas familiares. En cambio, aquellas familias cuyo ingreso depende de la venta de su fuerza de trabajo y donde sus parcelas de tierras son una fuente secundaria de ingreso, los hijos tienen que buscar ingresos en cualquiera de las oportunidades de empleo que se les presente en las distintas actividades del área rural.

CAPITULO IV

FUNCIONES DE INGRESO DE LOS TRABAJADORES PRINCIPALES

1. INTRODUCCION

Se ha discutido en el capítulo anterior que el factor estructural, que condiciona y determina el ingreso promedio de los trabajadores, es la pertenencia a un grupo ocupacional a través del empleo correspondiente y mediante el cual se incorpora a la actividad productiva. Asimismo, ello determina el lugar de residencia de la familia, la posición socioeconómico de sus miembros, las oportunidades de empleo y el progreso futuro de los otros miembros trabajadores de su familia. Ahora bien, una vez clasificados los distintos trabajadores por grupos ocupacionales y establecido su respectivo ingreso promedio, es pertinente preguntarse: ¿Cuáles son los factores que determinan que unos trabajadores se incorporen a la matriz productiva de Lima como artesanos, y otros como obreros, empleados o profesionales; y en el caso del área rural como pequeños agricultores u obreros agrícolas?

Para responder a esta pregunta se va a discutir las funciones de ingreso de los trabajadores y explicar, por lo tanto, las causas que originan la gran diferencia existente entre los trabajadores, en relación con los niveles de ingresos promedio, que se constata en este estudio. Es necesario, sin embargo, tener un contexto analítico claro para una mejor comprensión de las curvas de

ingreso en función de la escolaridad, la edad y las horas trabajadas por semana, tanto en Lima Metropolitana como del área rural. Para este efecto es preciso recordar la siguiente situación:

- Es un hecho que todos los individuos realizan y organizan su vida, a través de una gran variedad de actividades, en relación con la vida familiar; en vista a su propia proyección futura; y en torno a las oportunidades y limitaciones que les ofrece la comunidad para el desarrollo de sus aspiraciones personales.
- También se ha discutido, insistentemente, que la posición de la familia en la matriz social y económica del sistema, entre otras características, es consecuencia de la ocupación del jefe de hogar; del stock de riqueza acumulado para dicha familia; del número de miembros de la misma y de su composición por edades; y del ingreso familiar. Todo ello los capitaliza y condiciona los recursos con que cada individuo busca un empleo y las posibilidades de encontrarlo.
- Como resultado de las características y de la dinámica de la economía del país, los miembros trabajadores de la familia enfrentan, desde el inicio, una demanda y una oferta de trabajo en pleno funcionamiento.
- Finalmente, conviene aclarar que los resultados, señalados en el capítulo anterior, muestran la capacidad que tiene el aparato productivo peruano para incorporar a la masa de trabajadores. Es decir, existe esa matriz ocupacional o esa matriz de ingresos promedios, porque en el Perú existía una determinada matriz productiva y de población durante el período de la encuesta, base de este estudio.

Para comprobar con mayor minuciosidad estas conclusiones se analizará el comportamiento del ingreso promedio de los trabajadores principales en relación con su escolaridad, la edad y las horas de trabajo semanal. De esta manera se podrá distinguir si existe una situación estructural en las oportunidades de ingresos por trabajador, distinguiéndolos por grupos ocupacionales, en función de cada una de las variables indicadas en cada área de residencia. De esta manera se verá el grado de importancia y eficacia de estas variables tradicionales, en lograr mayores niveles de ingreso para los trabajadores.

So ha recogido estas variables para explicar el ingreso de los trabajadores principales, considerando las variables siguientes:

Escolaridad

Son los años de asistencia a un centro de educación formal. Se escoge esta variable como factor determinante del ingreso, en el entendido que la acumulación de un número mayor de años en la escuela aumenta el conocimiento y mejora las habilidades para que los trabajadores puedan realizar tareas más complejas, diversas y especializadas. Es decir, aumenta la calidad del capital humano y ello le permite encontrar puestos de trabajo que requieren mayor abstracción y mayores calificaciones técnicas. Se supone que esto está también relacionado con la mayor productividad del trabajador y, en consecuencia, con mejores posibilidades de obtener mayores ingresos.

La hipótesis se resume entonces en lo siguiente: a mayor número de años de escolaridad mayor ingreso promedio por trabajador.

Edad

La acumulación de años de vida por trabajador se considera también un factor determinante del ingreso, por la mayor experiencia y destrezas adquiridas en la realización de una actividad productiva. Es otra forma —no necesariamente excluyente de la anterior— para aprender y desarrollar habilidades que resultan, también, en un progresivo adiestramiento y en un aumento de su productividad. Es decir, a mayor edad mayor ingreso promedio por trabajador.

Horas de trabajo semanal

Se espera, simplemente, que a mayor número de horas de trabajo realizadas se obtendrá un mayor ingreso por trabajador.

2. FUNCIONES DE INGRESO DE LOS TRABAJADORES PRINCIPALES POR AREAS DE RESIDENCIA

En el gráfico 9, se presenta la trayectoria del ingreso promedio del trabajo principal por áreas de residencia (Lima, ciudades, poblados y área rural), en función de los respectivos niveles de escolaridad, edad y horas de trabajo. Se debe advertir que los tres grupos de curvas de este gráfico son independientes. Así, por ejemplo, los trabajadores de Lima, agrupados en tomo al mismo rango de años de escolaridad: (4-6) años, tienen un nivel promedio de ingreso, en el orden de \$ 132 (S/. 5,000) al mes. Dentro de este grupo puede haber trabajadores que tienen varias edades y que trabajan diferentes números de horas por familia. Vale decir, cada uno de estos grupos de curvas son funciones bivariadas, en las cuales sólo se relaciona el ingreso promedio por trabajador con el respectivo nivel de una de las variables explicatorias estudiadas, independientemente del nivel de las otras variables.

Otro aspecto, que debe destacarse, es que cada punto de la curva representa una proporción de trabajadores que varía en frecuencia, en virtud de la desigual distribución del número de trabajadores para cada uno de los rangos mencionados. Por ello, es muy importante tener en cuenta los cuadros 11, 12 y 13 en los que se indica la distribución de frecuencia de los trabajadores de Lima y área rural, para cada uno de los rangos en los que se ha subdividido la escolaridad, la edad y las horas de trabajo. Esta distribución de frecuencia también está definida para cada uno de los grupos ocupacionales de dichas áreas de residencia.

- Los aparatos productivos de las ciudades y poblados ofrecen niveles de ingreso bastante similares para sus trabajadores, particularmente en los primeros rangos de las curvas correspondientes. Los trabajadores de la ciudad y poblados se ubican en un nivel intermedio entre Lima y el área rural, para las tres funciones de escolaridad, edad y horas de trabajo.
- Comparando entre los tres grupos de curvas bivariadas del gráfico 9, se observa con bastante claridad que la escolaridad aparentemente origina una mayor dispersión en los rangos de ingreso entre los trabajadores de cada una de las áreas de residencia estudiadas. Si, por ejemplo, copáramos en Lima

el segmento de trabajadores de más altos ingresos de la curva de escolaridad seleccionando los rangos donde existe una proporción relevante de trabajadores- se observa que la diferencia entre el rango de escolaridad (16-20) años y el de (1-3) años, es de 3.4 veces. La diferencia en la curva de edad de escolaridad -seleccionando los rangos donde existe una proporción relevante de trabajadores- se observa que la diferencia entre el rango de escolaridad (16-20) años y el de (1-3) años, es de 3.4 veces. La diferencia en la curva de edad entre el rango (50-54) años y el de (20-24) años es de 2.8 veces. En cambio, la diferencia en la curva de horas de trabajo entre el rango (60 a más) y el de (24-34) años, es de 1.2 veces mayor. Todo lo cual nos indicaría que la escolaridad es la que produciría la mayor dispersión y las horas de trabajo la menor, en el caso de Lima.

- Por otro lado, en el área rural el nivel máximo de ingreso en la curva de escolaridad varía en 5.5 veces entre el rango de (10-12) años y de (0).

En la medida que estas curvas de distribución en Lima Metropolitana, en el área rural y en sus respectivos grupos sociales son muy diferentes, cada segmento de dichas curvas representará a una proporción de trabajadores también muy diferente. Por lo tanto, para efectos de comparación entre Lima y el área rural, y entre sus respectivos grupos sociales, hay que tener cuidado en escoger los segmentos de las curvas relevantes que deben ser comparados. Por ello se recomienda utilizar no sólo las curvas del gráfico 9 sino también la distribución de frecuencia que se muestra en el cuadro 11.

Las conclusiones que merecen destacarse del análisis de los gráficos mencionados, son las siguientes:

- Los trabajadores de Lima obtienen ingresos de manera sistemática por encima de todos aquellos que residen en la ciudad, poblados y área rural, para cada uno de los niveles similares de escolaridad, edad y horas de trabajo. En otras palabras, el stock de capital instalado en Lima y su respectiva productividad aseguran empleo a estos trabajadores y un nivel de ingreso muy superior al que ofrecen a sus respectivos trabajadores los aparatos productivos de los otros lugares de residencia,

para similares niveles de escolaridad, edad y horas de trabajo.

El aparato productivo del área rural es el que ofrece los más bajos niveles de ingreso a sus trabajadores de manera sistemática, para cualquiera de los niveles de las variables explicatorias.

En la curva del edad rural, la diferencia es de 1.2 veces entre el rango de (50-54) y el de (20-24). Y para la función de horas de trabajo la diferencia es de 3 veces entre el rango (55-59) con el de (14-24). Evidentemente, la escolaridad también sería el factor determinante de una mayor dispersión de ingreso de los trabajadores.

Sin embargo, en el caso del área rural el análisis de la escolaridad sólo tiene importancia en el segmento de la curva entre los rangos de escolaridad de (0), (1-3) y (4-6); ya que en conjunto comprenden el 92 o/o de los trabajadores rurales. En una estimación más precisa entre estos rangos, se constata que el incremento porcentual del ingreso por trabajador entre el primero y segundo rango es del 49 o/o y el aumento entre el segundo con el tercero es de 69 o/o. Estos incrementos de ingresos son reales, dado que estos trabajadores están expuestos a la misma matriz de precios durante el mismo período de la encuesta. Es decir, en el área rural, sí sería importante invertir en adquirir los primeros años de escolaridad pero sólo hasta la primaria, más allá de la que en los trabajadores rurales no se constata mayores ingresos que justifique el costo de no contar con esa mano de obra en las faenas agrícolas donde los beneficios, aparentemente, son mayores.

- Es importante advertir en la curva del ingreso agregado para todos los trabajadores de Lima, en función de la escolaridad, la presencia de dos segmentos claramente distinguibles:
 - a) El rango de (0) a los (7-9) años de escolaridad; es decir, hasta el nivel de instrucción de secundaria incompleta. En este primer segmento, los ingresos de los trabajadores no varían considerablemente; lo que hace suponer que las ocupaciones en las cuales están empleados estos trabajadores no distinguen ni premian las diferencias de escolaridad que tienen los trabajadores entre estos rangos. Dentro de este primer segmento, en el que se aprecia que la curva de ingreso es casi una horizontal, está compren-

dido el 66% del total de trabajadores de Lima. Ello, permite concluir que los puestos, en los que se ocupa esta gran masa de trabajadores, no exigen mayores niveles de educación formal. Así, por ejemplo, el 50% de los obreros tiene primaria completa o está por debajo de ese nivel. Hay un pequeño grupo que tienen (0) de instrucción, pero sólo es el 4 o/o y, estadísticamente, no tiene significación. Sin embargo, el hecho de que aun la población de más bajos ingresos se encuentre en los primeros rangos de educación, indicaría que Lima exige un mínimo nivel de instrucción formal para poder tener acceso y permanecer en el mercado de trabajo de esta ciudad.

Cabe señalar, que si bien la escolaridad formal no muestra ser un instrumento eficaz -dentro de este segmento— para obtener ingresos más elevados, no quiere decir que estos trabajadores no hayan experimentado un proceso de aprendizaje y adiestramiento requeridos para permanecer en un mercado tan competitivo como son los puestos de trabajo que ocupan los artesanos, los obreros e independientes. En la medida que estos trabajadores adquieren estos conocimientos refleja que existen otros mecanismos informales de entrenamiento y que son más efectivos para conseguir un puesto y mantenerse en él.

En efecto, es probable que el mercado de trabajo para este tipo de ocupaciones, para pagar mayores ingresos y asegurar estabilidad en el puesto, requiere del trabajador calificaciones técnicas, disciplina, responsabilidad en el cumplimiento de sus tareas, honradez, entre otras características, cualquiera sea el año de escolaridad del trabajador. Es también probable que estas cualidades sean factores importantes para lograr una mayor capitalización y productividad en su trabajo; lo cual les permitirá, eventualmente, ascender en la escala del ingreso dentro de la misma ocupación, o saltar a otro grupo ocupacional con mayores niveles de ingreso.

En resumen, se está ante la presencia de la irrelevancia del indicador tradicional de escolaridad para medir la educación de los trabajadores, en el contexto del primer segmento de la curva de ingresos en discusión.

- b) El segmento que se origina a partir de los trabajadores que logran los últimos años de secundaria (10-12) hasta el rango de (21 a más) años de escolaridad.

En las ocupaciones donde están empleados los trabajadores, comprendidos dentro de los rangos señalados, sí se constata que un mayor número de años de escolaridad les proporciona mayores ingresos promedio. En este segundo segmento, la educación formal aparentemente sí es eficaz para obtener mayores ingresos y constituye un estímulo para que los trabajadores inviertan su tiempo en terminar la secundaria y continuar acumulando años de instrucción superior.

Aquellos trabajadores que alcanzan los últimos años de secundaria (10-12) perciben que tienen un mayor ingreso en el orden del 54 o/o que los trabajadores que están en el rango anterior (7-9); asimismo, aquellos que logran algunos años de instrucción superior constatan que sus ingresos son mayores en un 58 o/o en relación con aquellos que sólo terminaron la secundaria. La diferencia más notable, sin embargo, es la que existe entre la muy pequeña élite con post-grado o especialización superior, ya que su ingreso es el doble (100 o/o) en relación con aquellos que tienen educación superior tradicional. Esta élite es sólo el 1 o/o de Lima; y el conjunto de los que tienen algún año de instrucción superior sólo representa el 13 o/o del total de trabajadores de Lima. Obviamente, en este caso, sí es importante obtener una mayor educación académica o de especialización profesional, en la que, evidentemente, es importante la educación formal. Ello no excluye los mecanismos informales de entrenamiento en el mismo trabajo y la acumulación de experiencia correspondiente, particularmente para el caso de los ejecutivos.

El resultado de la discusión anterior es que la curva de ingresos agregada de Lima sólo responde a la escolaridad en los últimos cuatro rangos de dicha escala. Mientras que en los cuatro primeros, el nivel es casi constante. Este hecho es importante para poder interpretar correctamente el análisis multivariado que se presentará poste-

riormente y en el que la escolaridad, en el caso de Lima, aparece como un factor secundario para explicar las variaciones de ingreso del conjunto de trabajadores de Lima.

La edad:

La edad, como se ha indicado, es otra de las variables independientes escogidas para explicar las variaciones del ingreso de los trabajadores. En el gráfico 9, se observa la diferente trayectoria del conjunto de las curvas para cada una de las áreas de residencia, en función de la edad. Si las curvas de escolaridad aparentemente tienen una pendiente mayor, ello se debe al nivel de ingreso más alto de las observaciones de los niveles superiores de esta variable, pero no tienen mucha significación, porque la proporción de observaciones en estos puntos es muy reducida. En cambio, las curvas de edad, por las razones del ciclo biológico de las personas, tienen una distribución más normal —no tan sesgada como la anterior— y además las observaciones se distribuyen desde los 15 años hasta los 60 ó más años. Ver cuadro 12.

Lo interesante de estas curvas es que muestran la trayectoria del total de trabajadores de cada área de residencia en relación con la edad, lo cual permite apreciar el ciclo productivo y de ingresos que experimentan los trabajadores. Así, se observa que en Lima sólo el 1 o/o de trabajadores son menores de 19 años y el 4 o/o son mayores que los 50 años. Ello contrasta con la población rural, donde la dispersión de los trabajadores por edad es mayor y hay mayor concentración en el estrato más joven: 3 o/o; lo notable, sin embargo, es el 15 o/o de trabajadores con más de 60 años. Ello evidentemente está mostrando el predominio en Lima de trabajadores dependientes, con la protección de la legislación laboral y la presencia de la seguridad social, la que garantiza el retiro y la jubilación, mientras que en el área rural todo ello es casi inexistente, porque predominan los trabajadores independientes y, obviamente, la presencia de la institucionalidad del Estado y la aplicación de las leyes son muy precarias.

También es importante destacar que en Lima, para el agregado de trabajadores, la acumulación de años de trabajo es un factor para obtener mayores ingresos. Asimismo, se aprecia un primer

segmento con incrementos de ingreso, llegando a su nivel más alto cuando los trabajadores alcanzan los (50 a 54) años, y luego declinan en las edades más adultas.

En el área rural se aprecia incrementos en el ingreso, pero sólo en los grupos jóvenes, alcanzando el máximo en la edad de (30-34) años a partir de la que se inicia una ligera declinación hasta las edades más maduras. Curiosamente el ingreso promedio de los adolescentes (15-19) años alcanza el mismo nivel que el de los viejos de (60 a más) años, en el orden de US\$ 23 mensuales. Ello indicaría que el ingreso está directamente relacionado con la productividad física del trabajador en virtud de la naturaleza de las tareas agropecuarias. Sin embargo, a pesar de estas tendencias puede afirmarse que desde los 20 años hasta los 54 el nivel promedio de ingreso no experimenta variaciones significativas y el contraste se aprecia más bien con los trabajadores muy jóvenes y con los muy viejos. Lo que sí es necesario volver a remarcar es que hay un mayor porcentaje de trabajadores rurales que se ven forzados a trabajar hasta las edades más avanzadas. Así se observa que el 30 o/o de los trabajadores rurales superan los 50 años de edad y en Lima sólo el 16 o/o.

Las horas de trabajo:

La trayectoria de la curva de ingreso en función de esta variable debe ser interpretada teniendo muy en cuenta la distribución de frecuencia de los trabajadores según los diferentes niveles de horas trabajadas por semana: ver cuadro 13; en efecto los puntos de observación más importante de la curva de ingreso son: (40-44) y (45-49) horas para Lima; y en el área rural es también bimodal, pero los puntos de concentración son: (45 y 49) horas y la de (60 a más) horas. Este hecho es otra manifestación de la diferente dinámica productiva de la economía de Lima y de la rural y de las diversas exigencias que imponen estas economías a sus respectivos trabajadores.

La conclusión más interesante, sin embargo, es la alta proporción de trabajadores que se ven forzados a trabajar más de (40-44) horas por semana. En el caso de Lima son el 64 o/o de trabajadores y, más concretamente, el 14 o/o trabajan más de 60 horas. Sin embargo, a pesar de este mayor esfuerzo, el mayor ingreso de este

último grupo respecto al ele (40-44) es de sólo el 15 o/o. Esta conclusión es mucho más dramática en el área rural, ya que el 71 o/o de los trabajadores trabajan más de (40-44) horas por semana y lo más dramático radica en que el 34 o/o de todos ellos trabaja más de 60 horas. Ahora bien, el promedio de ingreso de los trabajadores, que ofrecen más de 44 horas, es de US\$ 41 al mes, lo cual no se diferencia mayormente con el ingreso promedio del grupo (40-44), el cual percibe US\$ 39 al mes.

La pregunta en consecuencia es: ¿por qué ofrecen más horas de trabajo si no les reporta mayores ingresos? Para responder a esta pregunta, se recuerda al lector que tenga en cuenta el contexto social y económico de Lima y particularmente del área rural. A manera de hipótesis se podría decir que estos trabajadores tienen como meta por lo menos alcanzar el nivel de ingreso promedio del área rural, que es precisamente US\$ 39 al mes. Sin embargo, más correctamente, se debería postular que estos US\$ 39 de ingreso-meta es el gasto indispensable mínimo para subsistir en el área rural; y para lograrlo tienen que vender más horas de trabajo. Es decir, en Lima y en el área rural hay una importante proporción de trabajadores —64 o/o y 71 o/o respectivamente— que el sistema los fuerza a vender más horas de trabajo para asegurar un mínimo de gastos y asegurar un nivel de subsistencia a sus familias. De esta manera se resuelve la aparente irracionalidad en virtud de la cual no tendría sentido trabajar más para recibir lo mismo.

Otra conclusión de gran importancia teórica y práctica es la que se deduce del cuadro 13 respecto a la proporción de trabajadores que aportan menos de 35 horas por semana. Es oportuno señalar que éste es un criterio, en términos tradicionales, que define a los trabajadores subempleados, conjuntamente con el criterio del salario mínimo vital.

Observando la proporción de trabajadores que trabajan menos de 35 horas se constata que en Lima sólo está el 7 o/o y en el área rural el 12 o/o. Es decir, si hay subempleo es porque obtienen un ingreso por debajo del salario mínimo vital, pero no porque los trabajadores no trabajan. Lo que existe es una baja productividad y capitalización de la economía y una sobreexplotación de un alto porcentaje de los trabajadores.

3. ANALISIS DE LA FUNCION DE INGRESO POR GRUPOS SOCIALES

Para lograr una mejor comprensión del comportamiento de los trabajadores se tiene que analizar, conjuntamente, las curvas de los ingresos promedios y las respectivas curvas de distribución del número de trabajadores para cada variable independiente estudiada y para cada uno de los grupos sociales de Lima y del área rural.

a. La escolaridad

Observando el gráfico 10 se aprecia que el nivel del ingreso de los trabajadores se estructura nítidamente por grupos ocupacionales. Cada grupo, en efecto, tiene una trayectoria de ingreso perfectamente definida en función de la escolaridad. Asimismo, se mantiene sistemáticamente el mismo orden de ingreso para cada grupo en todos los niveles de escolaridad, respetando la estructura relativa establecida entre los grupos ocupacionales, en el capítulo anterior.

En Lima, las conclusiones más interesantes son las siguientes:

- Los artesanos son los de menor ingreso para todos los niveles de escolaridad. En un nivel superior los obreros, de acuerdo a lo esperado, también tienen un nivel de ingreso superior al de los artesanos e inferior al de los independientes y empleados, a lo largo de todos los rangos de escolaridad. Esta historia se repite para los empleados, profesionales y ejecutivos.
- Respecto a la trayectoria y pendiente de cada una de las curvas de ingreso es importante destacar que, en el caso de los artesanos, obreros, independientes e incluso en el de los empleados, las variaciones del ingreso para los diferentes rangos de escolaridad son imperceptibles. Aparentemente, una vez que el trabajador se ha instalado en una ocupación, los ingresos que le reporta ese puesto, no se verán incrementados como resultado de adquirir más años de escolaridad formal. Sin embargo, este hecho también puede ser explicado desde otra perspectiva: una determinada actividad puede ser realizada en la práctica, por trabajadores que tienen diferentes niveles de escolaridad, pero que todos cumplen con un mínimo

Gráfico 10

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA SEGUN ESCOLARIDAD

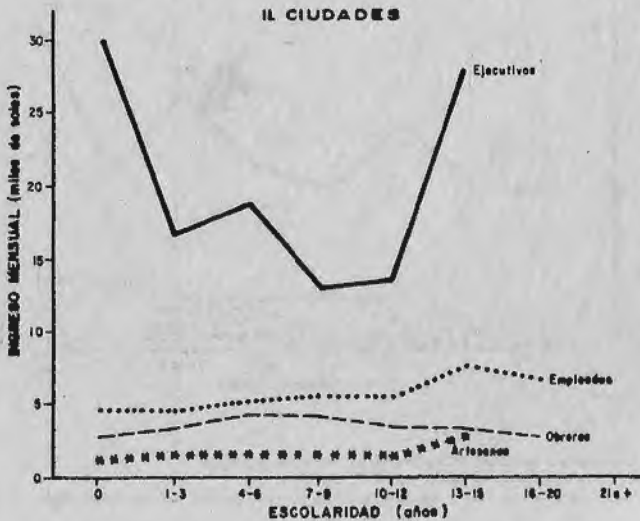
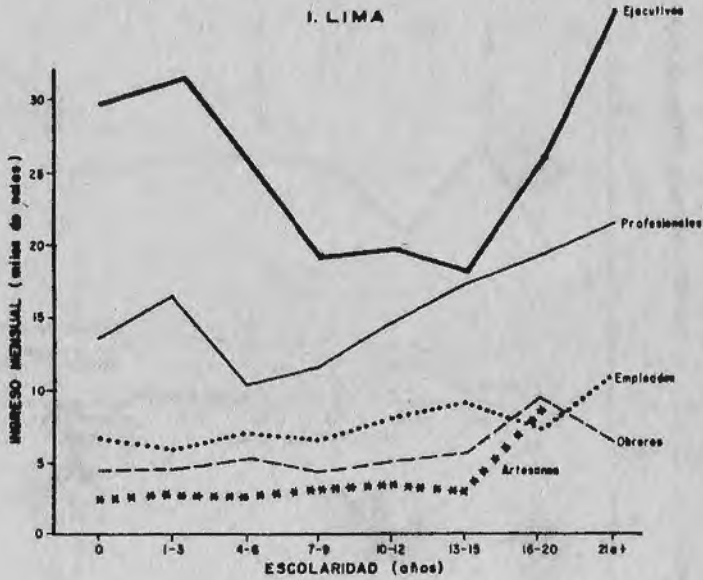
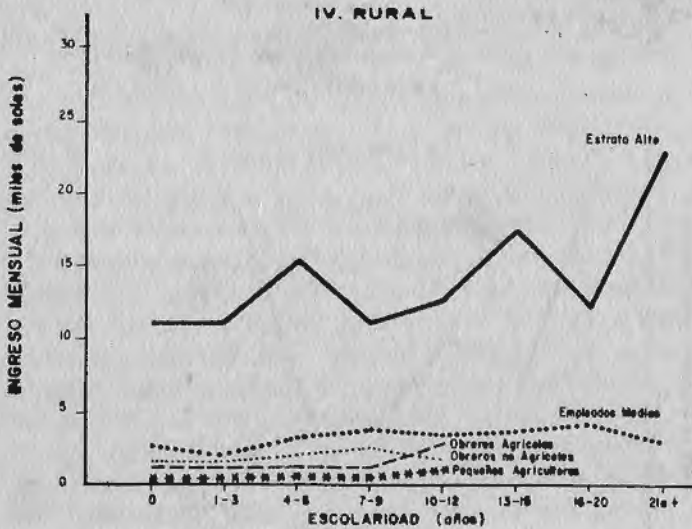
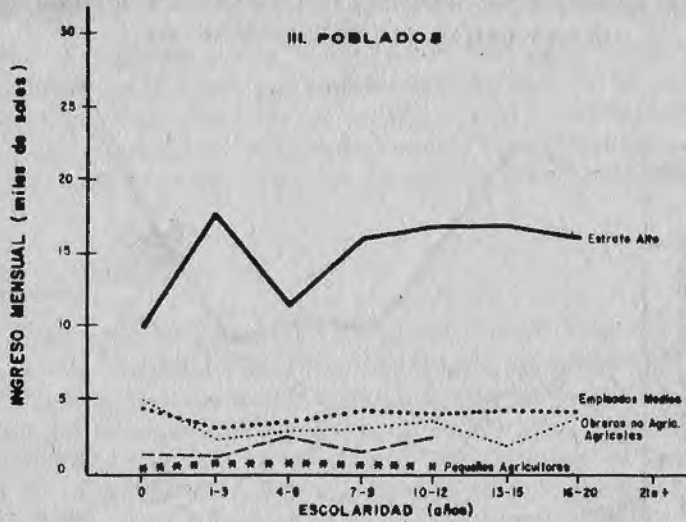


Gráfico 10

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA SEGUN ESCOLARIDAD

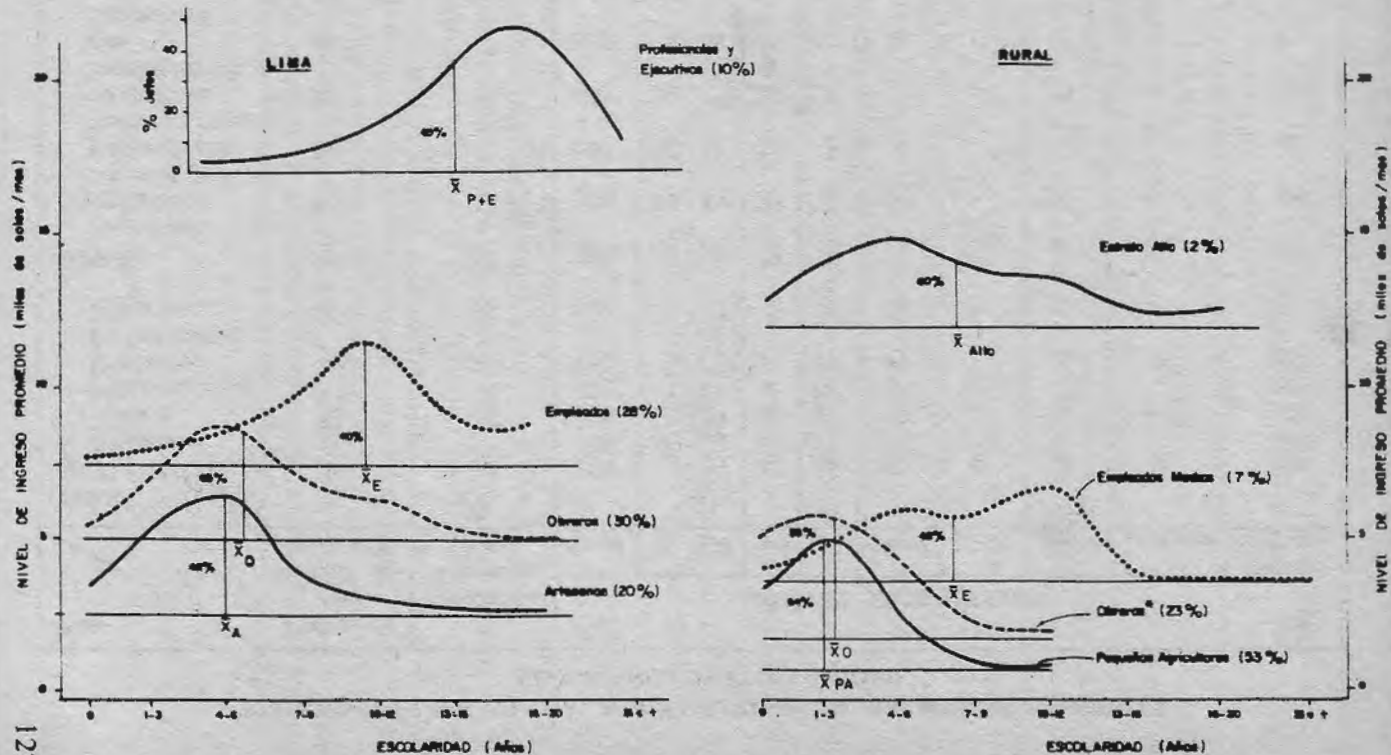


(*) Para Lima y Ciudades se considera el ingreso de la actividad principal.
 Para Poblados y Rural, considera hasta su 3ª actividad

NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US \$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 39.70 SOLES POR 1 US \$.

Gráfico 11

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE TRABAJADORES PRINCIPALES DE LA FAMILIA
SEGUN AÑOS DE ESCOLARIDAD



127

NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US \$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 366.70 POR 1 US \$.

* Obreros: Agricultores y No Agricultores

Cuadro 11

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES
SEGUN AÑOS DE ESCOLARIDAD**

Area Grupo Social	Porcentaje (%) de Trab. In- ferior al X	Escolaridad Promedio (Años)	AÑOS DE ESCOLARIDAD									Ingreso US\$ mes
			Total	0	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-20	21 a más	
LIMA												
METROPOLIT.	<u>49</u>	<u>8</u>	<u>100</u>	<u>4</u>	<u>14</u>	<u>32</u>	<u>16</u>	<u>21</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>185</u>
- Artesanos	46	5	100	10	28	42	12	6	1	1	-	69
- Obreros	65	6	100	2	19	46	19	12	1	1	(*)	128
- Independientes	57	7	100	1	11	41	16	24	5	2	-	210
- Empleados	40	10	100	2	3	16	19	41	6	13	(*)	191
- Profesionales y Ejecutivos	41	15	100	5	2	2	3	25	4	50	9	532
RURAL	<u>55</u>	<u>3</u>	<u>100</u>	<u>30</u>	<u>39</u>	<u>23</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>(*)</u>	<u>1</u>	<u>(*)</u>	<u>39</u>
- Pequeños agricultores	64	2	100	33	44	20	3	(*)	-	(*)	-	14
- Obreros agricól. y no agrícolas	60	2	100	30	42	24	3	1	-	-	-	40
- Independientes no agrícolas	53	3	100	30	35	28	4	3	-	(*)	-	35
- Empleados me- dios	48	7	100	5	13	27	17	34	1	2	1	91
- Agricultores medios	53	3	100	21	33	37	8	1	-	-	-	99
- Estrato alto	60	7	100	9	22	28	11	16	3	6	5	367

(*) Cifra inferior a 0.05 %.

de instrucción requerido. Si esto fuera así, lo que se estaría constatando es que existen trabajadores con mayores calificaciones que las estrictamente necesarias para desempeñar eficientemente ese puesto.

La discusión anterior induce a concluir que existe una sobre-calificación o exceso de escolaridad, en relación con lo que demanda el mercado, para el tipo de ocupación que está desempeñando ese 66 o/o de trabajadores en el primer segmento de la curva señalada anteriormente. También podría afirmarse que existe una subutilización del capital humano existente, cuya magnitud puede estimarse utilizando el cuadro 11 y el gráfico 11, en las cuales se muestra la distribución del número de trabajadores por rangos de escolaridad. Así, por ejemplo, si se asume que los artesanos requieren la primaria completa para desempeñarse, competitivamente, en su respectivo mercado de trabajo en Lima; se comprueba de que habría un 20 o/o de artesanos que superan este nivel educativo. Cabe anotar que la moda de la curva de distribución se localiza precisamente en el rango de (4-6) años y donde se encuentra el 42 o/o de los artesanos.

- Los obreros tienen una curva de distribución muy similar a la de los artesanos, con un promedio de 6 años de escolaridad. Y la moda respectiva también se localiza en el rango de (4-6) años, con una proporción del 46 o/o de los obreros. Se observa, además, que un tercio de estos trabajadores tiene un nivel de instrucción mayor que el de primaria completa.
- Los independientes muestran, a través de las curvas de ingreso y de la distribución respectiva, una particular inserción en el aparato productivo y en el tipo de trabajador que se incorpora en esta actividad. Se observa, por un lado, que su posición en la estructura de ingreso es muy similar a la de los empleados, e incluso están algo por encima de ellos (ver cuadro 11 y anexo 8); y otro, que sus características de escolaridad son sesgadas en sentido contrario a la distribución de los empleados. En efecto, los independientes tienen una escolaridad promedio menor que la de los empleados (7 y 10 años respectivamente); la moda de los independientes se localiza en el rango (4-6) años donde está el 41 o/o de los miembros —al igual que los artesanos y obreros—; en cambio, los

empleados están sesgados hacia los niveles altos de escolaridad y su moda se localiza en el rango (10-12) años, donde también está el 41 o/o de empleados.

listos dos grupos son dos mercados de trabajo diferentes, a pesar de que el ingreso promedio esperado para ambos es muy similar, aunque la naturaleza de su trabajo es muy diferente y, en consecuencia, son distintas las exigencias de escolaridad. Para los independientes, el requerimiento es de por lo menos primaria; en cambio, los empleados deben tener por lo menos secundaria.

De la discusión anterior se desprende que la escolaridad sí es un factor determinante del ingreso, en la medida que los trabajadores que tienen mayor educación tienen mayores posibilidades de acceso a un puesto de empleado y, al lograrlo, tienen la probabilidad de un mayor ingreso si es que fuesen sólo obreros o artesanos. Por otro lado, hay trabajadores con una escolaridad adecuada para ocupar un puesto de empleado, pero no lo logran y tienen que optar por reducir sus expectativas ocupacionales y de ingreso.

Para comprobar la importancia de la diferenciación estructural de ingreso por grupos ocupacionales se va a utilizar, a manera de ejemplo, el rango de escolaridad (7-9) años y en torno al que se aglomera el 12 o/o de los artesanos; el 19 o/o de los obreros; y el 19 o/o de los empleados. Sin embargo, a pesar de tener la misma escolaridad estos trabajadores tienen ingresos diferentes.

- Los profesionales y ejecutivos, por definición, están ubicados en los rangos superiores de escolaridad. También se señaló que el ingreso de estos grupos, sí reacciona positivamente con los mayores niveles de escolaridad y se ratifica el hecho de que para estos trabajadores, la educación formal sí es un buen instrumento para obtener mayores ingresos en la misma actividad y sin tener que cambiar de grupo ocupacional.
- Los ejecutivos muestran una curva de ingresos muy peculiar, con una clara segmentación en dos subgrupos. Unos tienen un bajo nivel de educación, y otros, los más altos niveles de educación, pero todos ellos tienen los mayores niveles de ingreso en relación con los otros trabajadores. Los del primer subgrupo son aquellos independientes exitosos que a través del

tiempo han acumulado capital y han adquirido experiencia gerencial!, constituyéndose en ejecutivos de su respectivas empresas. Los del segundo, son los ejecutivos de las empresas modernas que, por su competencia profesional y carrera dentro de las empresas, han alcanzado el nivel de ejecutivos en el contexto de las empresas más capitalizadas y modernas del país.

Area rural

Las características de los trabajadores rurales, en relación con su escolaridad, ya han sido discutidas en la sección anterior; por ello, sólo es oportuno precisar lo siguiente:

- Los grupos ocupacionales también guardan la misma estructura relativa de los niveles de ingreso promedio, analizado en el capítulo anterior, pero en este caso es igualmente persistente a lo largo de todos los ingresos de escolaridad.
- Lo importante, sin embargo, es el alto grado de concentración de los pequeños agricultores, de los obreros agrícolas, de los no-agrícolas y de los independientes no-agrícolas, entre los rangos de (0) y (4-6) años. Todos ellos constituyen el 76 o/o del total de trabajadores; y por debajo de los tres años de escolaridad están aproximadamente el 70 o/o. En consecuencia, la escolaridad no es un factor eficaz para explicar la dispersión del ingreso entre los trabajadores rurales.
- Los únicos grupos que se distinguen son los empleados medios y el llamado estrato alto, los cuales alcanzan un promedio de 7 años de escolaridad; pero, como ya se indicó en otras oportunidades, su comportamiento y su orientación son más bien de origen urbano. Además, en términos numéricos, son poco significativos en el area rural.

Lo que importa es destacar que la educación formal, medida por los años de escolaridad, no es muy relevante para obtener un puesto de trabajo, permanecer en él y progresar en el futuro, en el contexto del area rural. Esto es así tanto en las actividades directamente vinculadas a la producción agropecuaria, como en aquellas complementarias como el comercio y los servicios del area rural.

Ello no quiere decir que estos trabajadores no tengan conocimientos, destrezas y especializados, imprescindibles para poder trabajar en el agro. Contrariamente, tampoco quiere decir que la actividad agropecuaria de la costa, sierra y selva no demande y exija conocimientos complejos y especializados para producir de manera estable y creciente, en un entorno ecológico terriblemente diverso y fluctuante. Simplemente, de lo que se trata es que el medio rural exige otro tipo de conocimientos y habilidades, los cuales son adquiridos por los trabajadores a través de otros mecanismos de adiestramiento. Esto es, a través de las instituciones tradicionales que han reproducido sus conocimientos y los han perfeccionado en las actividades mismas del campo. A propósito, este sistema es el que efectivamente funciona y es al que los trabajadores rurales le prestan más atención, porque de ello depende su subsistencia. De ahí que el indicador de escolaridad no sea muy eficaz para medir los conocimientos y la educación de los trabajadores del área rural.

Curiosamente, existe la necesidad en la actividad agropecuaria, y en todo el medio rural, de generar nuevos conocimientos y adiestrar a los trabajadores rurales para capitalizar el aparato productivo rural, mejorar sustancialmente su productividad e instalar sistemas productivos utilizando la diversidad ecológica a fin de garantizar un flujo de producción más estable, con mayor creciente certidumbre, lo que finalmente garantizará mayores niveles de ingresos real para la población rural. Pero estos conocimientos no son proporcionados por la educación formal, ni los trabajadores se están adiestrando en nuevas habilidades. Para ellos, concurrir más de tres años a la escuela constituye más costos y no mayores beneficios. En resumen, el sistema educativo formal debe ser modificado desde la raíz, y organizado de manera funcional a las necesidades del área rural.

b. La edad

La edad es una variable proxy de la experiencia y del aprendizaje a través del trabajo mismo, como una forma, no excluyente, de educación y de capitalización humana.

Gráfico 12

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA SEGUN EDAD

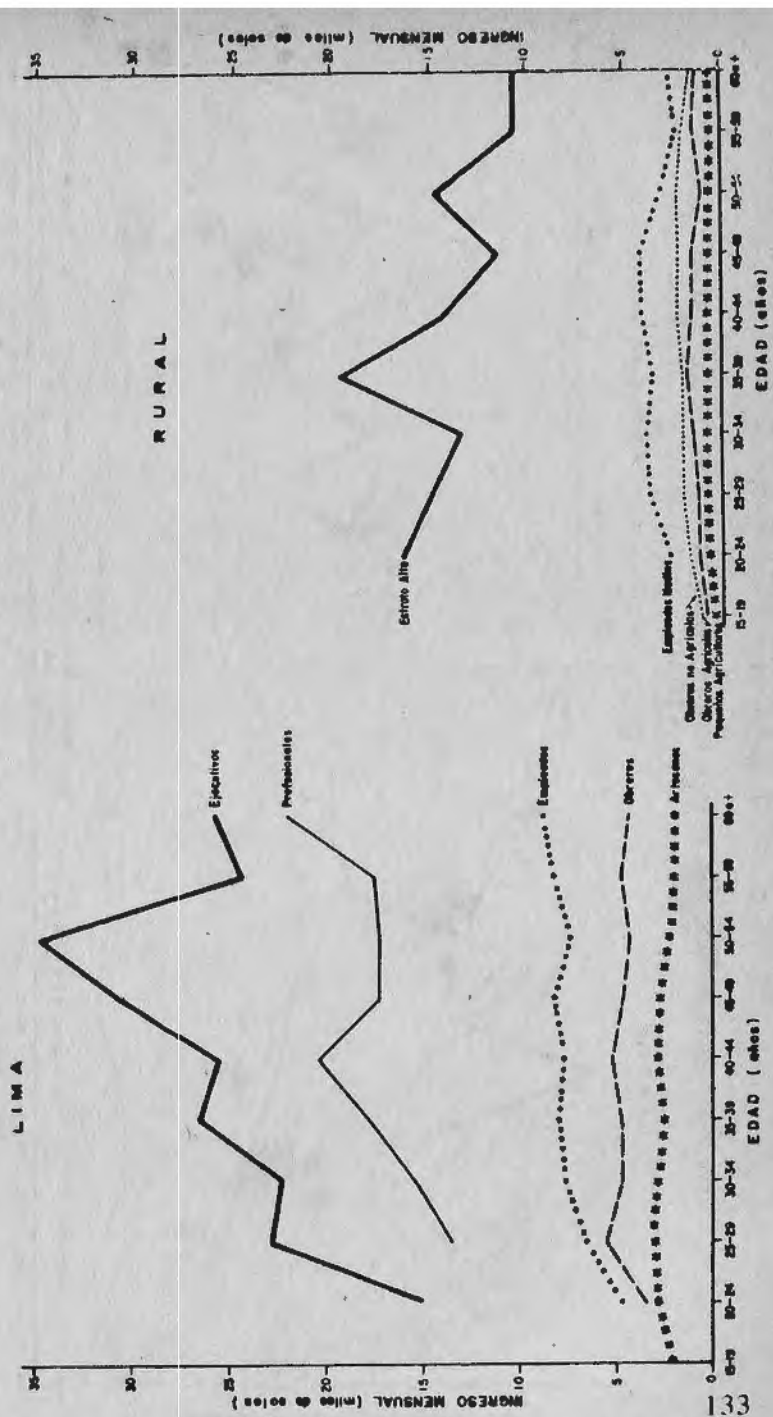
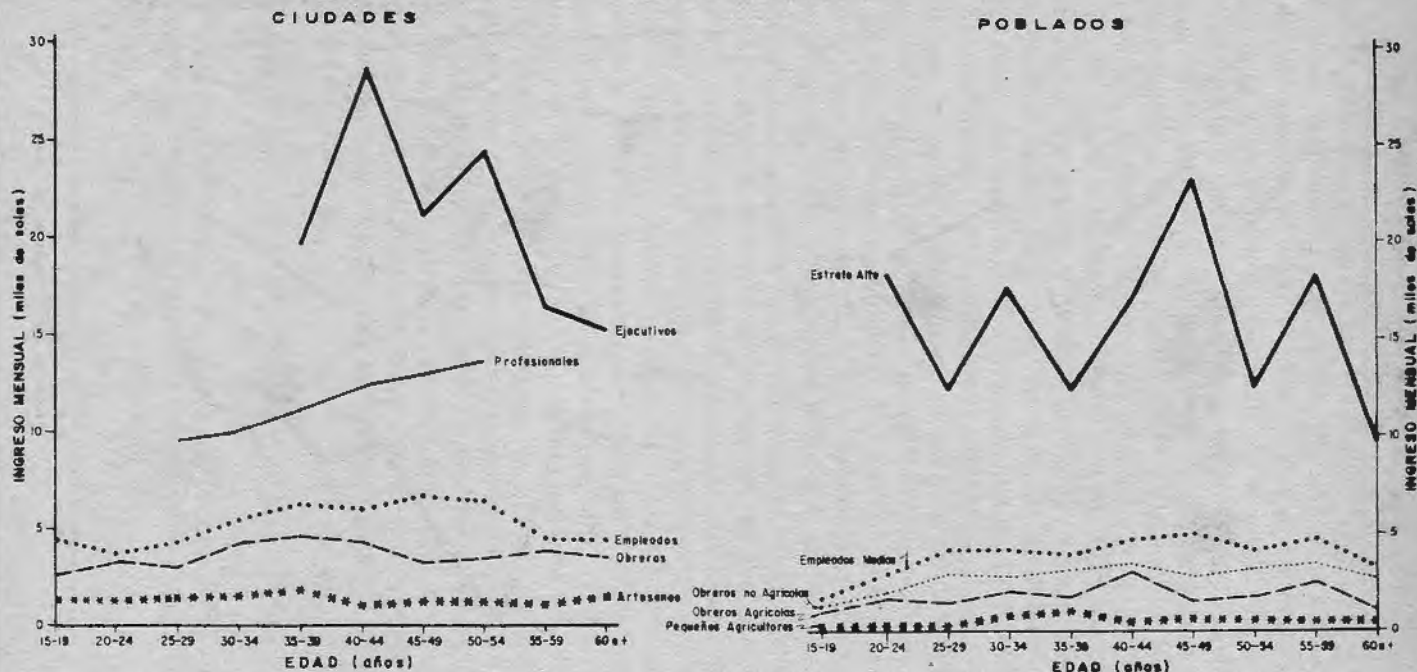


Gráfico 12

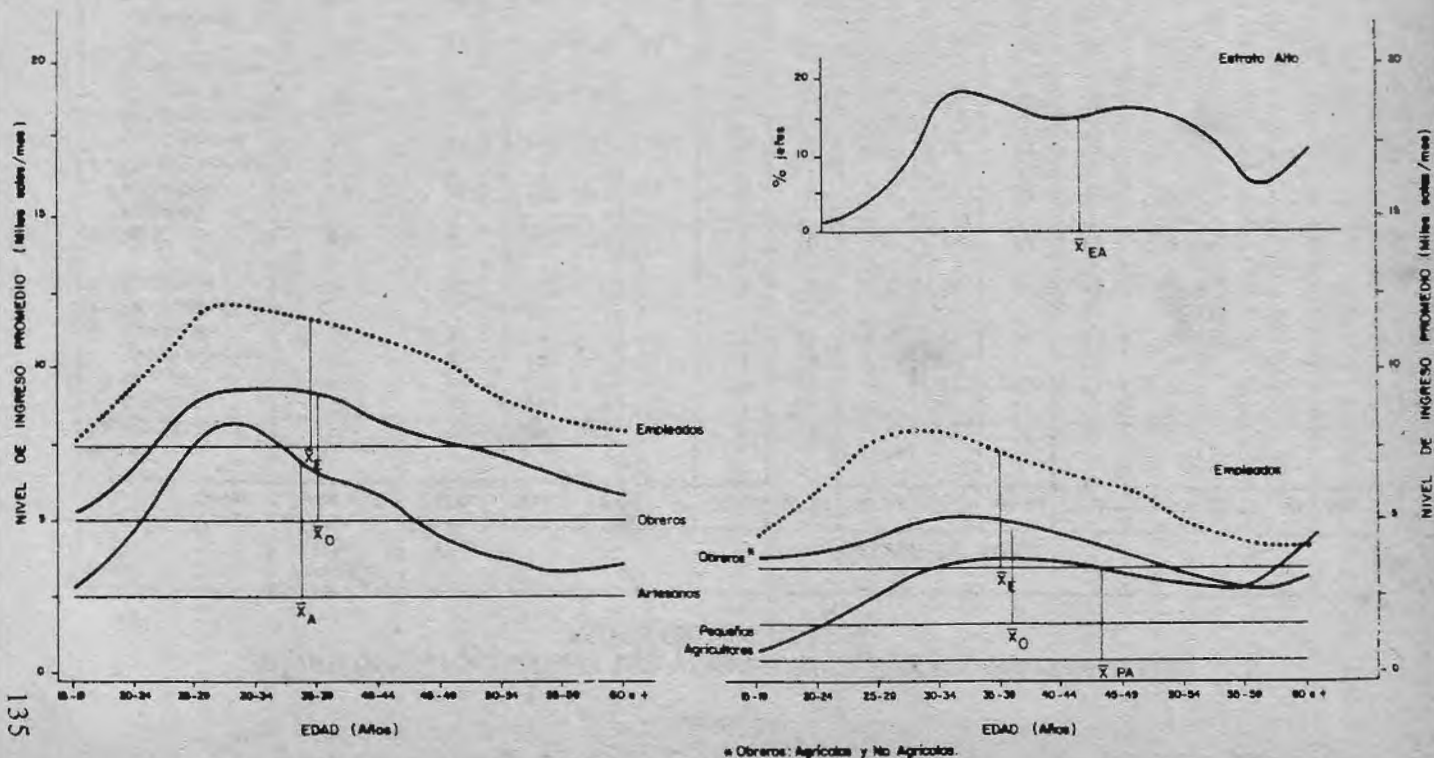
INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA
SEGUN EDAD



NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US \$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 38.70 SOLES POR 1 US \$.

Gráfico 13

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE TRABAJADORES PRINCIPALES DE LA FAMILIA SEGUN EDAD



135

NOTA: PARA CONVERTIR SOLES '72 A US \$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO: 38.70 SOLES POR 1 US \$.

* Obreros: Agrícolas y No Agrícolas.

Cuadro 12

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES
SEGUN GRUPOS DE EDAD**

Area	Grupo Social	Promedio de Trab. Inferior al X (%)	Edad Promedio (Años)	GRUPOS DE EDAD										
				Total	15	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59
LIMA														
METROPOLIT.		56	38	100 (*)	1	8	15	17	17	15	11	7	5	4
- Artesanos		56	36	100 (*)	1	9	20	22	16	13	7	5	3	4
- Obreros		53	38	100 -	1	9	16	17	17	13	11	8	5	3
- Independientes		52	41	100 1	1	6	8	17	14	17	13	8	7	8
- Empleados		54	37	100 -	1	9	17	18	17	14	12	6	4	2
- Profesionales y Ejecutivos		46	40	100 -	-	1	8	12	20	22	16	10	7	4
RURAL		54	42	100 (*)	3	6	10	12	14	13	11	9	7	15
- Pequeños agricultores		53	46	100 (*)	1	4	9	11	13	12	11	10	8	21
- Obreros agrícola y no agrícolas		54	37	100 1	9	10	12	14	14	12	9	8	5	6
- Independientes no agrícolas		55	42	100 1	4	6	11	10	14	15	11	6	7	15
- Empleados medios		54	37	100 (*)	4	10	17	18	15	12	11	6	3	4
- Agricultores medios		56	44	100 -	-	2	8	11	15	20	13	13	9	9
- Estrato alto		52	44	100 -	-	1	5	21	14	12	16	15	5	12

(*) Cifra inferior a 0.05 %.

Es un hecho que con los años de trabajo se acumulan habilidades en cualquier actividad productiva y tienen un ciclo de aprendizaje, maduración y deterioro, paralelo al ciclo biológico del trabajador. Sin embargo, no todos los mercados de trabajo proporcionan con igual dinamismo y calidad este adiestramiento, ni tampoco no todos reconocen y pagan estas mejores calificaciones. Ello dependerá, obviamente, de la naturaleza de las tareas específicas de cada grupo ocupacional. Por otro lado, las formas particulares de cada curva de distribución del número de trabajadores por edades, para cada grupo ocupacional, son el resultado del concurso de los siguientes factores:

- i) La naturaleza de las acciones que definen los diferentes grupos ocupacionales valoran de manera diferenciada algunos segmentos de edad en particular. Así, por ejemplo, aquellas actividades que requieren mayor esfuerzo físico, resistencia y flexibilidad en las tareas a ejecutarse, preferirán a los trabajadores jóvenes. Por el contrario, aquellas actividades que requieran un mayor aporte intelectual, en conocimiento y experiencia, preferirán más bien a los trabajadores de edad madura.
- ii) Por otro lado, la dinámica demográfica, particularmente la tasa de mortalidad por grupos de edad y los procesos migratorios electivos según la edad, son procesos que también modelan la forma de la curva de distribución. La tasa de mortalidad que estructura la forma de la pirámide de la población peruana, y su agudización en las edades maduras, son una clara indicación que no todos los trabajadores llegan vivos a los 60 años, para poder retirarse y obtener los beneficios de la jubilación. No se tiene información sobre las pirámides de población para cada grupo social como para determinar si, en los artesanos, el sesgo de la distribución de las curvas hacia los rangos jóvenes se debe a que la tasa de mortalidad en este grupo es mayor que en la de los profesionales. Sin embargo, se debe aclarar que la forma de la pirámide está principalmente afectada por la tasa de mortalidad infantil, donde si hay una directa vinculación con el grupo social al cual pertenecen las familias respectivas. Pero ésta no se

refleja directamente en las curvas de distribución del gráfico 13, que estamos discutiendo. De hecho la esperanza de vida entre las regiones del país es muy diversa. En Lima, por ejemplo, la probabilidad de vida es de 64 años y en el área rural es de 50 años. Asimismo se sabe que las tasas de migración se concentran entre el rango de edad de los 15 y 34 años.

Lima Metropolitana

Se ratifica el hecho de que los grupos ocupacionales estructuran las oportunidades de ingreso. Se observa nuevamente la posición de las curvas de ingreso de cada grupo ocupacional, en torno al ingreso promedio respectivo, con niveles y tendencias claramente distinguibles.

También se aprecia una diferencia en la trayectoria de las curvas de ingreso y en la forma de la curva de distribución respectiva, por un lado, entre los grupos de artesanos, obreros y empleados; y por el otro, los independientes, profesionales y ejecutivos. En el primer grupo, los artesanos son los más sesgados a concentrarse en los rangos más jóvenes: el 52 o/o de ellos está por debajo de los 34 años; y los obreros y empleados tienen curvas muy similares y con una menor concentración hacia los niveles jóvenes que los artesanos. En efecto, aproximadamente el 43 o/o de ellos está por debajo de los 34 años. Igualmente, estos grupos son los que tienen la menor proporción de trabajadores que superan los 50 años: el 12 o/o.

Contrariamente, los independientes, profesionales y ejecutivos sólo tienen el 32 o/o y 21 o/o, respectivamente, con edades menores a los 34 años; pero son los que tienen una mayor proporción de trabajadores en edades superiores a los 40 años, el 23 o/o. De lo anterior se desprende que los grupos ocupacionales de este segundo grupo aumentarían su ingreso en relación con la mayor edad.

También se puede afirmar, al igual que en el caso de la escolaridad, que la edad es un factor de ingreso pero de orden secundario y que, en todo caso, su eficacia dependerá del grupo ocupacional, como se ha señalado anteriormente. Por ejemplo, si se pone atención en el rango de edad de los 30-39 años, en el que

existe la mayor proporción de trabajadores para todos los grupos ocupacionales, se constatará que, dado un rango homogéneo de edades, la diferenciación de los ingresos está evidentemente determinada por la ocupación en la cual está incorporado cada trabajador.

Area rural

También se ratifica el hecho que, cualquiera sea la edad de los trabajadores rurales, el ordenamiento del nivel de ingreso está en función a la pertenencia a un grupo ocupacional determinado.

Lo interesante del gráfico 13, en el que se muestra la distribución del número de trabajadores, es la comparación entre el grupo de los pequeños agricultores con el conjunto de los obreros agrícolas y de los no-agrícolas. Estos grupos comprenden el 76 o/o del total de trabajadores rurales. El primer grupo se caracteriza por ser una población más vieja -46 años en promedio— y la curva de distribución está sesgada hacia los rangos de mayor edad: el 39 o/o es mayor de 50 años y sólo el 25 o/o son menores de 34 años. El segundo grupo tiene un promedio de edad de 37 años (9 años menos que el anterior) y tienden a concentrarse en los rangos jóvenes: el 46 o/o son menores de 34 años y sólo el 19 o/o son mayores de 50 años.

El contraste evidente que se aprecia entre estos dos grupos, vale decir entre los propietarios de tierras con los proletarios rurales, puede ser explicado utilizando varias argumentaciones para vincular la edad o la escolaridad de los trabajadores con el grupo ocupacional en el cual estén empleados. Así tenemos que, desde la perspectiva de la demanda de trabajo, se puede afirmar que es la naturaleza de la ocupación la que selecciona y discrimina al tipo de trabajador. Así, por ejemplo, el pequeño empresario agrícola (minifundista) para lograr el control y la propiedad de la tierra requiere ser jefe de familia, lo cual implica un mayor número de años que el ingresar al mercado de trabajo como peón agrícola. En cambio las tareas desempeñadas por los obreros rurales exigen fuerza física y movilidad de la mano de obra; por ello, este mercado de trabajo prefiere contratar a trabajadores jóvenes y sin mayores compromisos familiares. De ahí que la encuesta expresa que los obreros rurales se localizan en las edades más jóve-

nes y los pequeños agricultores en los segmentos de mayor edad. Es decir, sí existe una vinculación entre la edad con el grupo de ocupación y, a través de esta inserción, resulta un determinado ingreso promedio.

Por otro lado, también se podrá argumentar, desde la perspectiva de la oferta de trabajo, que la edad de los trabajadores o la escolaridad de los mismos son recursos que les potencia sus posibilidades para tener un mayor acceso a uno de los grupos ocupacionales, en el caso de existir puestos de trabajo disponibles. Es a través de esta capacidad negociadora que tienen la oportunidad de acceder a un grupo ocupacional y a un nivel determinado de ingreso promedio.

No está en cuestión, por lo tanto, la existencia de la vinculación entre las variables que miden las cualidades de los trabajadores con un determinado ingreso promedio, sino los mecanismos a través de los cuales operan estas vinculaciones y la determinación de la variable dependiente y la independiente. La direccionalidad de la relación entre las variables, en todo caso, estará en función del grado de capitalización y complejidad de la economía y de la dinámica del aparato productivo, en relación con el tamaño y el crecimiento de la población. Así, por ejemplo, si se trata de un sistema económico con una matriz productiva compleja y dinámica y con un reducido crecimiento de la población respectiva, el mercado de trabajo va a estar condicionado y determinado por la oferta de trabajo, donde la escolaridad y la edad se tornan en factores eficaces para lograr la ocupación deseada y obtener mayores ingresos.

Si por el contrario se trata, como es el caso de la economía peruana, de un sector moderno muy reducido, con un estancamiento secular y con una tasa de crecimiento de la población muy alta, el mercado de trabajo estará condicionado y determinado por la demanda de trabajo. Esta demanda tendrá el poder para negociar muy selectivamente el tipo de trabajador que será incorporado en el proceso productivo respectivo. En este contexto, las cualidades de los trabajadores, tales como la escolaridad y la edad, no constituyen factores primarios para obtener una ocupación y poder negociador de mayores ingresos. De ahí que estas características, cuando son identificadas como variables instrumentales de la función de ingreso de los trabajadores, han mostrado ser muy

inclásticas, particularmente en aquellas ocupaciones que corresponden al sector tradicional -informal- en el que se encuentran dos terceras partes de los trabajadores del Perú. Ello obliga a la población estructuralmente excedentaria a generar sus propios medios de vida, creando sus empleos, su propia matriz productiva, tipo de productos, formas de organización empresarial, matriz de consumo y estilos de vida. A esta forma de organizarse se la llama genéricamente como sector informal; que constituye una respuesta desesperada, pero positiva, para subsistir en un sistema económico que ofrece limitadas oportunidades de ocupación con alta productividad e ingresos, a pesar de los niveles de escolaridad y de otras cualidades que pueda tener esa población.

c. Horas de trabajo semanal

La discusión y conclusión sobre la curva de ingreso en función de las horas de trabajo y de su respectiva curva de distribución de trabajadores, por grupos ocupacionales, son muy similares a las presentadas en el análisis correspondiente por áreas de residencia, que considera el total de trabajadores. Sin embargo, la distinción del análisis por grupos ocupacionales dramatiza aún más la realidad de algunos de esos grupos.

Antes de analizar los grupos ocupacionales, no está demás subrayar que el gráfico 14 confirma a la ocupación como el factor determinante de la diferenciación de ingresos de los trabajadores; también se distingue la persistencia de la estructura relativa de ingresos de los grupos ocupacionales, para similares rangos de horas de trabajo semanal.

Para analizar con mayor precisión y relevancia las curvas de ingreso del gráfico 14 es imprescindible observar conjuntamente el gráfico 15 y el cuadro 13 en los que se presenta la distribución de los trabajadores por horas de trabajo.

Lima Metropolitana:

Es muy clara la aglomeración de los trabajadores, particularmente en los rangos de: (40-44) y (45-49) horas, siendo este último el de mayor concentración para todos los grupos ocupacionales. Asimismo, se identifica una tercera moda aunque con

menor frecuencia, pero su importancia radica en que es el rango más extremo: (60 ó más) horas.

Debe también destacarse, como característica de todos los grupos, la escasa proporción de trabajadores que trabajan menos de 35 horas. Esto implica que el subempleo se debe a que los ingresos son muy bajos, (inferiores al Salario Mínimo Vital) pero no porque la gente no trabaja. Recordemos lo que se discutió con la variable de escolaridad, la que probó que existe una subutilización de las cualidades personales, en la medida que hay una proporción de trabajadores que tienen más años de instrucción que los exigidos por los puestos de trabajo en los cuales están empleados.

Los obreros, a pesar de ser trabajadores dependientes amparados por la Legislación Laboral, se ven forzados a ofrecer más horas de trabajo, ya que el 77 o/o de ellos trabaja más del rango de (40-44) horas. Pero su concentración más alta está en el rango (45-49), con el 53 o/o de los mismos. Sin embargo, sí se aprecia la tendencia positiva en su curva de ingreso, de tal suerte que las mayores horas de trabajo aportadas por ellos resultan en un mayor ingreso promedio mensual por trabajador. Así, por ejemplo, los trabajadores que están en el rango de (45-49) logran un mayor ingreso, en el orden del 17 o/o, en relación con el rango anterior, y los que están en el rango de (60 ó más) obtienen un ingreso superior, en el orden del 91 o/o, respecto al rango de (40-44) horas. También se debe subrayar que sólo el 2 o/o de ellos trabaja menos de 35 horas.

Los artesanos tienen una curva de distribución muy similar a la de los obreros. Sin embargo, se distinguen de éstos porque la trayectoria de sus ingresos no tiene una tendencia positiva tan marcada como la de los obreros, apreciándose que hay un 20 o/o de artesanos que está . en el rango de (60 a más) horas, donde el mayor nivel de ingreso de éstos respecto al rango de (40-44) sólo es de 9 o/o. Evidentemente, este grupo por ser el más pobre y su condición de pequeños independientes, indica su mayor vulnerabilidad en las fluctuaciones del mercado y un poder negociador más débil para competir en el mercado, lo cual los obliga a aportar más horas de trabajo para conseguir casi el mismo ingreso. Este es el caso por lo menos para el 66 o/o de los artesanos que tiene que trabajar más horas que la jornada normal.

Gráfico 14

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA SEGUN HORAS DE TRABAJO

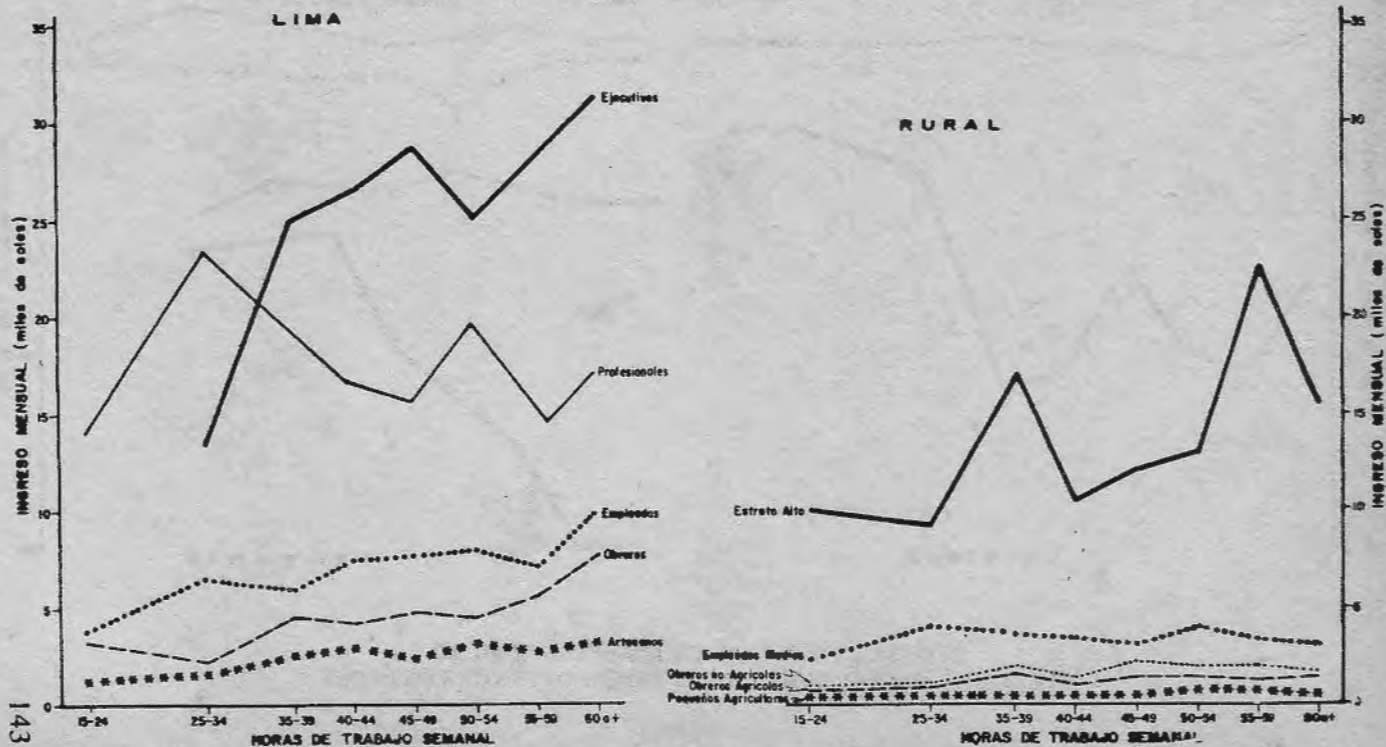
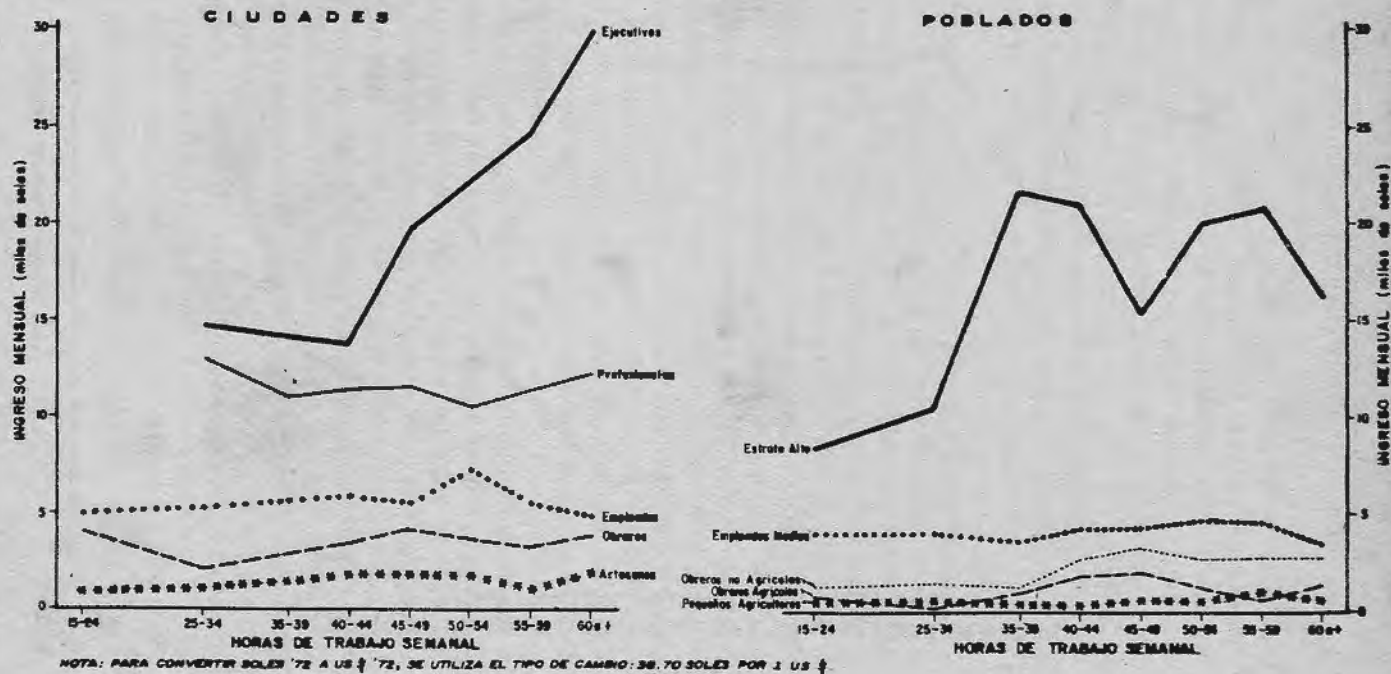


Gráfico 14

INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA SEGUN HORAS DE TRABAJO



Cuadro 13

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES
SEGUN HORAS DE TRABAJO SEMANAL**

Area	Grupo Social	Porcentaje (%) de Trab. Inferior al X	Horas de Trabajo Semanal	Total	HORAS DE TRABAJO SEMANAL								
					1-14	15-24	25-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 a Más
LIMA													
METROPOLIT.		48	47	100	1	2	5	5	23	38	7	5	14
- Artesanos		66	49	100	3	2	3	5	21	34	6	6	20
- Obreros		74	48	100	(*)	1	1	4	17	53	9	5	10
- Independientes		58	51	100	1	4	7	6	12	26	6	9	29
- Empleados		51	45	100	(*)	1	8	6	32	35	5	4	9
- Profesionales y Ejecutivos		58	46	100	1	3	6	1	37	25	8	2	17
RURAL		59	56	100	2	4	6	9	8	25	4	8	34
- Pequeños agricultores		63	58	100	1	5	6	9	10	22	4	7	36
- Obreros agrícola y no-agrícolas		65	57	100	1	1	3	3	6	40	5	10	31
- Independientes no-agrícolas		58	56	100	5	7	6	8	8	13	4	8	11
- Empleados medios		70	48	100	1	2	11	13	17	27	5	7	17
- Agricultores medios		61	55	100	1	1	7	20	10	15	6	6	34
- Estrato alto		64	57	100	-	3	9	12	8	17	5	10	36

(*) Cifra inferior a 0.05 %.

Las independientes tienen 29 o/o de trabajadores en el rango de (60 a más) horas, y en el segmento que supera al rango de (40-44) está el 70 o/o de los mismos. Son los que en promedio ponen más horas de trabajo semanal, en el orden de 51 horas; en cambio los empleados ponen 45 horas. Como se recordará, estos dos grupos obtienen un promedio de ingresos muy similar. Esto quiere decir que los independientes para alcanzar el mismo nivel de ingreso tienen que aportar más horas de trabajo. Ello es el resultado de la naturaleza misma de su actividad productiva, pues lo que perciben es el ingreso neto de su negocio, y como actúan en un medio muy competitivo y aleatorio se ven obligados a exponer su empresa a un mayor número de horas de actividad.

Los empleados, profesionales y ejecutivos, tienen curvas similares de distribución y tienden a concentrarse más bien dentro del rango que constituye la jornada normal de trabajo. Sin embargo, cabe señalar que en el último caso se aprecia un 17 o/o de trabajadores en el rango más extremo, probablemente como resultado de la mayor actividad de los ejecutivos que manejan sus propias empresas (patronos).

Area rural:

Es notorio observar en las curvas de ingreso la mayor horizontalidad relativa, respecto a lo que se apreció con las otras variables independientes estudiadas. Por otro lado, el comportamiento de los grupos que son la masa de los trabajadores rurales (como son los pequeños agricultores, los obreros agrícolas y no-agrícolas, y los independientes no-agrícolas) tienen una forma de distribución similar. Las horas de trabajo promedio son en el orden de las 57 horas, en cambio en Lima el promedio es de 47 horas. Ello demuestra que en el área rural se trabaja en promedio más que en Lima.

La característica más importante que resalta en el área rural es que son bimodales, pero se localizan en los rangos de mayor intensidad de trabajo. Estas son: el rango de (45-59) horas y el de (60 a más). Lo que distingue a los pequeños agricultores de los obreros agrícolas es precisamente el rango en que se localiza la proporción más importante. En los primeros, es en el rango más extremo (60 a más), lo que es una clara indicación del gran esfuer-

zo desplegado por estos trabajadores y son, además, los más numerosos y pobres del área rural. En cambio los obreros, si bien trabajan más horas que la jornada normal, el 40% de ellos se concentra en el rango (45-49) y un importante 31 o/o en el rango más extremo.

La discusión anterior confirma lo precario y difícil de la vida rural: se trabaja mucho y se gana poco. El 71 o/o de ellos trabaja más de la jornada normal, con la esperanza de alcanzar un ingreso mínimo aportando más fuerza de trabajo y asegurar una capacidad de compra que les permita garantizar la subsistencia para su familia.

En resumen, el comportamiento de esta variable para explicar las variaciones de ingreso por trabajador tiene una importancia relativa según el área y el mercado de trabajo analizado. Así, se ha observado en el cuadro 14 que esta variable no tiene mayor importancia para explicar las diferencias de ingreso entre los trabajadores de cada grupo social. En cambio, en Lima se aprecia gráficamente que en algunos grupos sociales tendría cierta incidencia para explicar los diferentes niveles de ingresos de los trabajadores. Sería el caso de los obreros, empleados y profesionales.

Sin embargo, como resultado de la discusión de esta variable la pregunta más importante es la siguiente: ¿Por qué algunos trabajadores del mismo grupo social trabajan un mayor número de horas por semana y logran niveles de ingreso similar? Es decir, la variable número de horas de trabajo por semana pasaría a ser la variable dependiente, materia de explicación. Este planteamiento se discutirá en el Capítulo V, donde se analiza los factores que determinan las variaciones de la oferta de horas de trabajo de las familias.

4. ANALISIS ECONOMETRICO

La discusión de las secciones anteriores era fundamental para lograr un conocimiento más profundo del comportamiento de los trabajadores, expresado a través de las relaciones entre el ingreso de los mismos con la escolaridad, la edad y las horas de trabajo semanal. La hipótesis se centraba en torno al supuesto de que estas últimas son factores determinantes —variables instrumentales— de las variaciones en el ingreso de los trabajadores.

El análisis e interpretación de las funciones econométricas requieren, en efecto, de una observación del escenario estructural dentro del cual se vinculan las variables cuyas relaciones serán cuantificadas, estimando las funciones respectivas. Por ello, es importante visualizar las curvas de ingreso y las curvas de distribución para cada una de estas relaciones, observando los gráficos citados en las secciones precedentes. Asimismo, es pertinente la discusión sobre la naturaleza y característica de la matriz productiva y de la población del Perú, como condicionantes de la ocupación y de los ingresos de los trabajadores.

Una vez comprendido el contexto y discutidas las relaciones bivariadas se tiene una mejor percepción de la trayectoria y de la forma del conjunto de observaciones que vinculan al ingreso con esas variables independientes y, por lo tanto, la ponderación que gravita sobre cada punto utilizado para estimar las funciones econométricas. Asimismo, la discusión de lo estructural y su expresión, a través de las relaciones de las variables, proporcionan mayores elementos de juicio para inferir la direccionalidad de las funciones, pero sobre todo permite identificar los mecanismos y los procesos a través de los cuales existe una correlación entre una variable dependiente con las independientes.

Un ejemplo útil para aclarar el párrafo anterior ha sido, en primer lugar, la discusión para determinar —en el caso peruano— como el mercado de trabajo está condicionado por el aparato productivo y, en consecuencia, el poder negociador está en manos de los que controlan la demanda y los que deciden a quienes emplean. El resto de trabajadores son excedentarios en relación con el sector moderno y tienen que generar sus propias soluciones de empleo creando el sector informal. En segundo lugar, se ha visto que el factor estructural determinante del ingreso de los trabajadores es el grupo ocupacional en el cual están empleados. Ello ha sido repetido persistentemente a lo largo de este capítulo. Resulta, entonces, que las variables instrumentales escogidas para el análisis econométrico son secundarias. Por tanto, no debe esperarse un coeficiente de determinación muy alto. En tercer lugar, estas variables instrumentales actúan como condicionantes para tener más o menos probabilidades de calificar en un determinado grupo ocupacional, y es a través de esta opción que los trabajadores se incorporan a un nivel y a una trayectoria de ingreso. En

cuarto lugar, las curvas de distribución del número de trabajadores, entre los diferentes puntos de la escala de las variables independientes, han mostrado una gran concentración de las observaciones dentro de un reducido rango de la variable explicatoria y sin mostrar notables variaciones en el nivel de ingreso, lo cual es una indicación de que no todos los puntos de las funciones de ingreso son relevantes.

Por ello, es lógico esperar que los coeficientes de determinación de las funciones sean bajos y que la significación estadística de los parámetros de las funciones estimadas no sean muy altos.

Especificación del modelo:

El modelo estadístico planteado para el análisis es la función multilogarítmica por etapas (Step Wise). En el modelo de cada variable se expresa en unidades logarítmicas (neperianos).

Modelo:

$$\text{Ln } Y. = a + b_1 \text{ Ln } X_1 + b_2 \text{ Ln } X_2 + b_3 \text{ Ln } X_3 + U,$$

donde:

Y., Ingreso mensual para el i-ésimo trabajador

X., Variables independientes: (X₃ educación, X₂ edad, X₁ Hs. de trabajo)

a, Término constante

b. Coeficiente de regresión (elasticidad)

u., Error

Ln, Logaritmo neperiano

Este modelo es utilizado para explicar las variaciones del ingreso de los trabajadores principales para diferentes niveles de agregación. El primer conjunto que será analizado comprende la mues-

tra del total de trabajadores principales del Perú para luego considerar los conjuntos que representan a los trabajadores respectivos de Lima, ciudades, poblados y área rural. Luego se analizará al interior de cada una de las áreas señaladas, distinguiendo a los trabajadores por grupos ocupacionales.

Al realizar un análisis desagregado, se comprobará nuevamente la importancia que tiene en el Perú reconocer la heterogeneidad estructural expresada, en este caso, en el comportamiento diferenciado de los diversos grupos de trabajadores. Así se observa, nuevamente, que la característica de todo el conjunto de trabajadores en el Perú oculta las particularidades de cada una de las áreas de residencia; y éstas, a su vez, no reflejan las singularidades de cada uno de los grupos de trabajadores que están comprendidos dentro de cada área.

Análisis de los resultados

a. Comparación por áreas de residencia y Perú

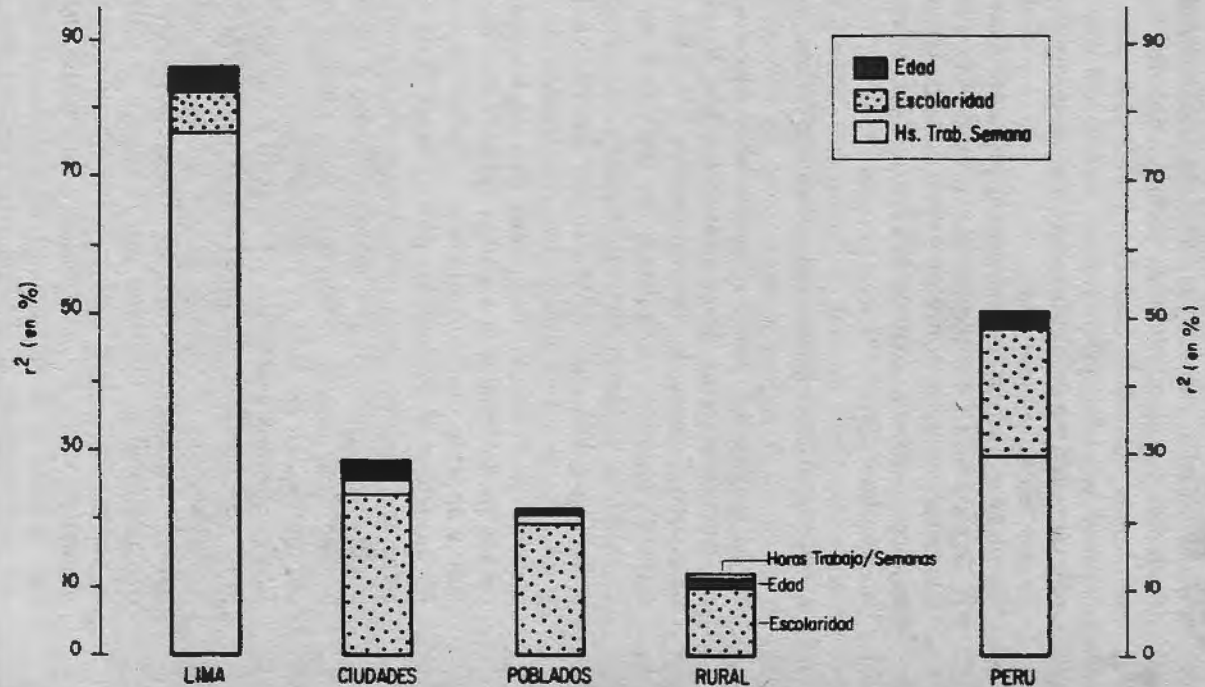
La función para Perú muestra que las horas de trabajo semanal son la variable que explica con mayor gravitación las variaciones del ingreso de los trabajadores, alcanzando un R^2 de 28 o/o; luego aparece la escolaridad añadiendo un 10 o/o de explicación y la edad influye muy marginalmente aumentando sólo un 2 o/o, lográndose un R^2 total del 50 o/o. La regresión es significativa con un F de 2,576.

En el gráfico 16 y en los cuadros 13, 14 y 15 se presenta los siguientes resultados:

- En la función que comprende el total de trabajadores de Lima Metropolitana se ha encontrado el mayor $R^2 = 0.86$; y el menor en el área rural: $R^2 = 0.12$. Esto último es explicable por la gran concentración de las observaciones en los primeros rangos.
- Las pruebas F de las funciones han mostrado tener una alta significación en todas las áreas de residencia. En Lima 3,100 y en el área rural 53,000.
- En Lima el modelo de regresión múltiple por etapas dio como resultado que las horas de trabajo son la primera explicación del ingreso con el 77 o/o; la segunda es la escolaridad, pero

Gráfico 16

**IMPORTANCIA DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES PARA EXPLICAR EL INGRESO POR TRABAJO
(Función Multilog)**



ésta sólo explica un 5 o/o adicional del ingreso.

Las ciudades y los poblados tienen un R^2 del orden del 28 o/o y 20 o/o, respectivamente. En ambas áreas las pruebas F tienen un alto grado de significación. En estas áreas de residencia, la escolaridad es variable que más contribuye a explicar la variación del ingreso con un 24 o/o y 20 o/o. La segunda variable de importancia son las horas de trabajo, pero su aporte es muy marginal.

- En el área rural la escolaridad igualmente tiene una prueba F de significación alta y es la escolaridad la que tiene relativamente el mayor poder de explicación de las variaciones del ingreso, pero sólo explica el 11 o/o. Las otras variables son marginales.

b) Comparación por grupos ocupacionales:

En el gráfico 17 y en el cuadro 14 se observa que el grupo de ejecutivos y el de profesionales son los que tienen el mayor coeficiente de determinación: $R^2 = 92$; y $R^2 = 0.71$, respectivamente. Asimismo, la prueba F es significativa. La edad es el factor definitivamente más importante. Esta variable explica casi el 90 o/o del ingreso en los ejecutivos y 64% en los profesionales. En los ejecutivos la segunda variable es la escolaridad, pero con un impacto marginal y en los profesionales la segunda variable son las horas de trabajo y aportan un 5 o/o adicional. La otra es marginal.

El modelo está indicando, por lo tanto, que en el caso de estos trabajadores es la experiencia acumulada y el conocimiento adquirido en el trabajo, reflejado a través de la edad, lo que tiene mayor importancia para explicar las variaciones del ingreso, en ese tipo de trabajadores.

- Los empleados logran un $R^2 = 0.40$ y una prueba F también muy significativa. La variable más importante para explicar las variaciones de ingreso en este grupo, son las horas de trabajo y explican el primer 26 o/o de las variaciones. Un 10 o/o adicional es aportado por la edad y el último 4 o/o por la escolaridad. Ello indica, entonces, que los empleados no dependen tanto de las calidades personales, proporcionadas por la edad y la escolaridad, sino de su esfuerzo personal y del sacrificio de su tiempo para obtener mayores ingresos.

La estrategia de estos trabajadores para obtener más ingresos, a través de las horas de trabajo, tiene implicaciones muy importantes, vinculadas con los costos de las actividades que dejan de realizar en otras actividades, tales como las educativas y culturales. Asimismo, el costo que pagan sus respectivos familiares y, evidentemente, el desgaste psíquico y físico al que está sometido una persona con sobrecarga de trabajo.

- Los artesanos, independientes y obreros tienen un R^2 muy inferior a los anteriores y estos son: 15 o/o, 8 o/o y 6 o/o, respectivamente. En todos ellos, las horas de trabajo también son la primera variable. En segundo lugar la escolaridad, pero con una explicación adicional del 2 o/o. En los independientes, en cambio, la edad es la segunda variable con una explicación adicional del 3 o/o.

Lo importante en estos últimos grupos es el hecho de que hay otros factores distintos a los estudiados que efectivamente explican las variaciones del ingreso. Esto es así, precisamente, por toda la discusión que se planteó en las secciones anteriores de este capítulo. Por otro lado, este reducido R^2 es el resultado de la manera cómo las observaciones, en relación a las variables independientes estudiadas, se han concentrado en muy pocos rangos de las escalas establecidas para cada una de ellas.

Area rural:

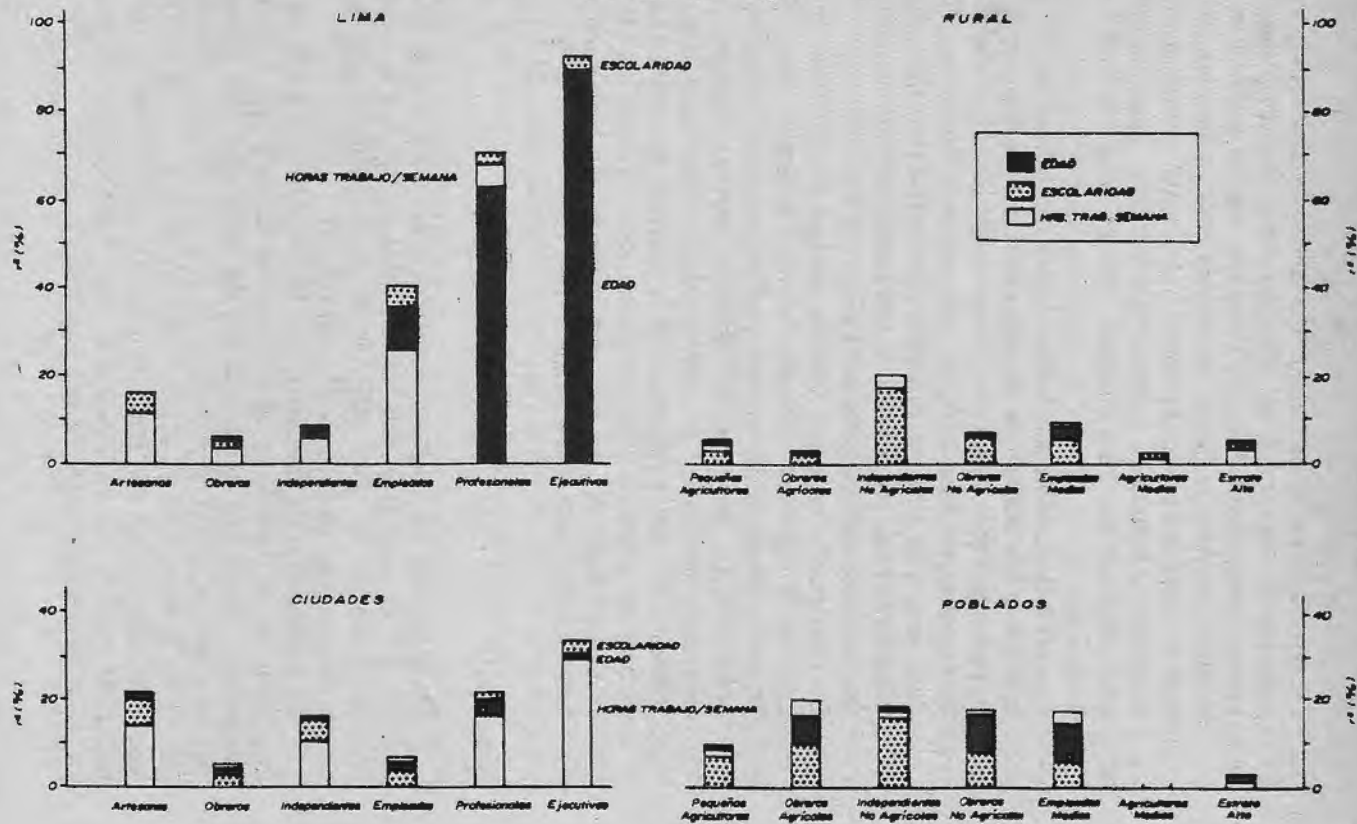
En el cuadro 15 se observa que para todos los grupos de esta área el R^2 es muy pequeño, lo cual está reflejando la excesiva concentración de las observaciones en unos pocos rangos de las escalas de cada una de las variables estudiadas.

Es destacable, sin embargo, que la variable que entra en primer lugar en el modelo es la escolaridad. La segunda variable es irrelevante, puede ser cualquiera de las otras dos. Sin embargo, esta es una conclusión importante, ya que se está concluyendo de que tanto la mayor edad, como el menor número de horas trabajadas a la semana no son factores que alteran el ingreso de los trabajadores rurales. La explicación de este hecho ha sido discutido en las secciones anteriores de este capítulo.

Gráfico 17

IMPORTANCIA DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES PARA EXPLICAR EL INGRESO POR TRABAJO
(Función Multilog)

156



Cuadro 14

**FUNCIONES DEL COMPORTAMIENTO DEL INGRESO DEL
TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA**

AREA	VARIABLE DEPENDIENTE	ORDEN	ESTIMADORES			F	G.L
			a	b _j	r ² (%)		
TOTAL	HTS	HTS	0.69480	1.42748	28.8	3,115	7,684
	ESC		0.51757		48.5	3,622	7,683
		HTS		1.21262			
		ESC		1.06043			
PERU	EDAD		0.28279		50.1	2,576	7,682
		HTS		0.85321			
		ESC		1.07634			
		EDAD		0.53333			

MODELO: $\text{Log } Y_i = a + \sum_{j=1}^k b_j \text{Log } X_{ij}$

$j = 1$

Variable dependiente: Logaritmo del Ingreso del Trabajador Principal.

HTS: Horas de Trabajo Semanal

ESC: Años de Escolaridad

EDAD: Edad (en años)

Cuadro 15

RESULTADOS DE LA FUNCION MULTIPLE DE INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA

(Función: $\text{Ln } Y_i = a + b_1 \text{Ln } X_1 + b_2 \text{Ln } X_2 + b_3 \text{Ln } X_3$)

COEFICIENTES DE REGRESION	L I M A						
	TOTAL	Artisanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
a (constante)	0.2	5.4	5.2	6.1	2.2	-.1	.4
+ $b_1 \text{Ln } X_1$	0.9 Ln H (438.4)	.5 Ln H (40.4)	.6 Ln H (20.9)	.4 Ln H (6.5)	.9 Ln H (79.7)	1.6 Ln Ed (72.9)	2.4 Ln Ed (314.9)
+ $b_2 \text{Ln } X_2$.6 Ln Es (518.8)	.1 Ln Es (79)	.1 Ln Es (6.0)	.3 Ln Ed (6.1)	.8 Ln Ed (73.6)	.7 Ln H (17.5)	.3 Ln Es (5.0)
+ $b_3 \text{Ln } X_3$	1.0 Ln Ed (441.5)	n.s.	.2 Ln Ed (4.5)		.2 Ln Es (22.8)	.4 Ln Es (4.3)	—
R ²	86	15	6	8	40	71	92
F	3,153.0	24.7	9.4	7.2	87.4	76.1	251.3
COEFICIENTES DE REGRESION	C I U D A D E S						
	TOTAL	Artisanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
a (constante)	3.6	3.7	6.9	6.8	7.3	5.9	-0.5
+ $b_1 \text{Ln } X_1$	0.6 Ln Es (76,358)	0.7 Ln H (9,421)	0.1 Ln Es (880)	0.5 Ln H (3,304)	0.2 Ln Es (1,846)	0.5 Ln H (1,114)	2.1 Ln H (2,049)
+ $b_2 \text{Ln } X_2$	0.5 Ln H (8,984)	0.3 Ln Es (5,881)	0.1 Ln Ed (606)	0.2 Ln Es (1,475)	0.3 Ln Ed (1,634)	0.4 Ln Ed (411)	0.4 Ln Ed (140)
+ $b_3 \text{Ln } X_3$	0.5 Ln Ed (5,975)	0.1 Ln Ed (332)	0.1 Ln H (237)	-0.1 Ln Ed (190)	-0.03 Ln H (102)	0.03 Ln Es (9)	0.3 Ln Es (139)
R ²	28	20	4	15	6	21	33
F	28,960	6,051	520	2,523	1,189	596	697

Cuadro 16

RESULTADO DE LA FUNCION MULTIPLE DE INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA

(Función: $\text{Ln } Y_i = a + b_1 X_1 + b_2 \text{Ln } X_2 + b_3 \text{Ln } X_3$)

COEFICIENTES DE REGRESION	TOTAL	R U R A L						
		Pequeños Agricultores	Obreros Agrícolas	Independientes No Agrícolas	Obreros No Agrícolas	Empleados Medios	Agricultores Medios	Estrato Alto
a (constante)	6.5	4.4	5.6	4.7	5.3	5.4	7.5	8.7
+ $b_1 \text{Ln } X_1$	0.6 Ln Es (137,660)	0.3 Ln Es (17,157)	0.1 Ln Es (1,317)	0.6 Ln Es (23,080)	0.4 Ln Es (8,442)	0.3 Ln Es (6,663)	0.6 Ln H (312)	0.3 Ln H (1,010)
+ $b_2 \text{Ln } X_2$	0.2 Ln Ed (9,671)	0.3 Ln H (10,906)	0.2 Ln Ed (801)	0.2 Ln H (6,912)	0.3 Ln Ed (1,152)	0.3 Ln Es (1,331)	0.04 Ln Es (305)	0.06 Ln Es (215)
+ $b_3 \text{Ln } X_3$	0.08 Ln H (1,530)	- 0.1 Ln Ed (236)	0.1 Ln H (247)	0.1 Ln Ed (120)	0.1 Ln H (89)	0.2 Ln H (735)	0.1 Ln Ed (282)	0.1 Ln H (101)
R^2	12	5	1	21	7	9	2	5
F	53,027	10,724	650	11,637	2,863	2,408	258	497
COEFICIENTES DE REGRESION	TOTAL	P O B L A D O S						
		Pequeños Agricultores	Obreros Agrícolas	Independientes No Agrícolas	Obreros No Agrícolas	Empleados Medios	Agricultores Medios	Estrato Alto
a (constante)	5.6	3.3	7.1	6.5	3.3	4.3	—	8.1
+ $b_1 \text{Ln } X_1$	0.7 Ln Es (68,798)	0.4 Ln Es (1,895)	0.5 Ln Es (3,880)	0.5 Ln Es (10,597)	0.4 Ln Es (11,348)	0.4 Ln Es (7,734)	—	0.2 Ln H (340)
+ $b_2 \text{Ln } X_2$	0.3 Ln H (2,234)	0.5 Ln H (561)	0.7 Ln Ed (2,030)	0.3 Ln H (1,660)	0.8 Ln Ed (8,414)	0.6 Ln Ed (6,547)	—	0.1 Ln Ed (30)
+ $b_3 \text{Ln } X_3$	0.02 Ln Ed (11)	- 0.04 Ln Ed (8)	- 0.7 Ln H (1,166)	0.2 Ln Ed (834)	0.2 Ln H (522)	0.2 Ln H (1,441)	—	0.02 Ln H (14)
R^2	20	9	20	18	16	16	—	1
F	24,648	871	1,709	5,362	5,109	3,829	—	126

Elasticidades:

El mensaje principal, que aparece en el gráfico 18 que muestra las elasticidades para las áreas de residencia y para los grupos ocupacionales correspondientes, es la inelasticidad de las tres variables estudiadas. La excepción es, sin embargo, la variable edad para los ejecutivos y para los profesionales, que son: 2.4 y 1.6, respectivamente. Pero, para efectos prácticos, la edad no es un instrumento muy operativo.

Sí merece destacarse que en el grupo de empleados la elasticidad de horas de trabajo es de: 0.9 y la de educación: 0.8. Magnitudes que no son despreciables, tratándose de estas variables. Igualmente es el caso de los profesionales, en el que la variable horas de trabajo tiene una elasticidad de: 0.7. Para efectos de política, estas variables sí son instrumentos de los cuales se puede desprender programas educativos y de fraccionamiento de los horarios de trabajo, para ofrecer más oportunidades de ingreso a los empleados.

En el gráfico 18, en el bloque ciudades, salta a la vista el grupo de ejecutivos con las variables horas de trabajo y una elasticidad de: 2.1. Tratándose de este tipo de trabajador y, particularmente en las ciudades, se estaría confirmando el hecho de que los medianos empresarios ganan más con mayores horas de actividad. En el grupo de artesanos es destacable la elasticidad de 0.7, también para las horas de trabajo.

En el área rural no hay conclusiones destacables, salvo en el grupo de independientes no-agrícolas, en el que la elasticidad de la escolaridad es de 0.6. Todo el resto de variables, en todos los grupos del área rural, es muy inelástico.

CAPITULO V

LA ESTRATEGIA DE LAS FAMILIAS EN EL MERCADO DE TRABAJO

1. INTRODUCCION

La hipótesis, en la que estuvo centrada la discusión del capítulo anterior, consistió en explicar las variaciones del ingreso de los trabajadores principales en función de algunas cualidades del trabajador, como: la escolaridad y la edad y también las horas de trabajo semanales aportadas por los trabajadores. En consecuencia, la teoría que respalda la formulación de este planteamiento es que el ingreso varía debido a las calidades de los trabajadores y al esfuerzo de trabajo aportado por los mismos.

El análisis de las curvas de ingreso, sus respectivas curvas de distribución, y la estimación de las funciones econométricas correspondientes, han mostrado la evidencia que el planteamiento anterior es una formulación teórica parcial, porque no incorpora en el análisis las variables que definen la demanda de trabajo; o, en otras palabras, la oferta de los puestos de trabajo, como resultado del capital productivo instalado y de su productividad. En el caso del Perú, como ya se ha señalado, el núcleo moderno con empresas capitalizadas y que ofrecen puestos productivos de alto ingreso es muy reducido y está localizado principalmente en Lima y en algunas dos o tres ciudades más. El resto de la economía es tradicional, descapitalizada, de pequeña escala y con tecnolo-

gías de muy baja productividad. Pero éstas son las que incorporan a la gran masa de trabajadores, y con el estancamiento de los últimos tiempos son las que han absorbido el incremento de la población de trabajadores y el desplazamiento de los trabajadores desempleados del sector moderno.

También hemos visto, en los primeros capítulos, la importancia de escoger a la familia como unidad de análisis en el comportamiento del mercado de trabajo. Se recuerda que la familia es una unidad de gestión con: una jerarquía de autoridad; una forma de tomar decisiones; una diferenciación de miembros por sexo, edad y educación, y una división del trabajo entre ellos para realizar una gran diversidad de actividades dentro y fuera del hogar. También se indicó que el conjunto de relaciones entre estos miembros son estructurales y, por lo tanto, el comportamiento de uno de los miembros está vinculado y es dependiente del comportamiento de los otros y de las necesidades de todos y de cada uno de los miembros de la familia.

En virtud de todas estas consideraciones aparecen muy razonables las conclusiones a las que se ha llegado en el capítulo anterior, en el que las variables, identificadas como instrumento del ingreso, no han mostrado un alto coeficiente de determinación (R^2) en el análisis por grupos ocupacionales. Por otro lado, la conclusión negativa de que la mayor proporción de las variaciones del ingreso son determinados por otros factores no incorporados en el modelo. Aparentemente, el grupo ocupacional muestra ser el que efectivamente discrimina a los trabajadores en relación con sus posibilidades de ingreso.

Pero la conclusión que obligó a profundizar el análisis, y elaborar este capítulo, fue la constatación de que la edad y la escolaridad, que son dos formas de capitalizar el conocimiento y las habilitarles de los trabajadores, no han probado ser significativos para la gran mayoría de trabajadores (en el orden del 70 o/o), cuyas actividades se desenvuelven en el aparato productivo tradicional (informal) y en ocupaciones que aparentemente no exigen los conocimientos que son ofrecidos en el sistema educativo formal. Pero lo más importante, para efectos de este capítulo, es el encuentro de una aparente irracionalidad de los trabajadores, al haberse comprobado que una gran proporción de ellos aportan más horas de trabajo sin la expectativa de lograr aumentos signifi-

cativos en sus ingresos. La hipótesis que se planteó para resolver esta contradicción es que los trabajadores tienen que trabajar más horas a la semana con el objeto de alcanzar un ingreso mínimo, que les permita comprar los bienes y servicios indispensables, para que sus familias subsistan en el medio urbano o rural en que residen.

En resumen, las horas de trabajo pasan a ser la variable dependiente, que hay que explicar en función de la necesidad de alcanzar un ingreso mínimo. El ingreso mínimo, a su vez, estará en función del gasto familiar requerido para garantizar la subsistencia de sus miembros.

2. INGRESOS DE LOS TRABAJADORES Y GASTO TOTAL POR TIPO DE FAMILIA

Se quiere encontrar una explicación a las variaciones en las horas de trabajo, aportadas por la familia, en función de los gastos totales requeridos por una familia para garantizar un nivel de vida mínimo, en relación con el entorno en que vive. Este está definido tanto por el área de residencia como por el grupo social al que pertenece.

Se quiere mostrar que efectivamente las familias, como unidad de decisión, tienen que aportar más horas de trabajo, sea trabajando un número mayor de horas por persona, sea enviando un número también mayor de miembros de la familia al mercado de trabajo, con el objeto de aumentar el ingreso que permita solventar el gasto familiar.

Es oportuno señalar que el gasto total es una variable “proxi” del ingreso permanente, ya que éste es el resultado de la compra de un conjunto muy variado de items que realiza la familia, como expresión de los hábitos de vida de todos y de cada uno de sus miembros. Es evidente que los gastos en alimentos, vivienda, menaje correspondiente, transporte y en otros rubros del gasto, expresan lo que necesita la familia como unidad colectiva de consumo y las necesidades particulares de cada miembro. No está demás señalar que las compras de un conjunto de bienes y servicios es el correspondiente a los requerimientos de las actividades que realizan los miembros de esta familia, y éstas son bastante similares día a día, de tal forma que las actividades regulares

demandan una canasta, igualmente indispensable, que se reproduce todos los días. Por ello, la variable de gasto total está más estructurada en el comportamiento de las familias y es más estable en el tiempo. Por todo ello, se considera a esta variable como el ingreso permanente y se constituye como una cifra meta que tiene que ser alcanzada regularmente por las familias.

Ahora bien, para lograr esta cifra meta -gasto total tiene que obtenerse un ingreso para financiar estas compras.

Se debe advertir que en la encuesta ENCA, base de este estudio, se estimó estas variables con preguntas independientes. El gasto total es la suma de no menos 1,000 preguntas y sobre las cuales no se apreció mayores distorsiones en las respuestas. Además cada respuesta es independiente de la otra. Es más, para el caso de los alimentos se pesó los alimentos comprados, preparados y desechados, para medir la cantidad ingerida. Estas mediciones fueron hechas dos veces al día y durante 7 días a la semana. Ello da una idea de la estabilidad y mayor confianza que ofrece la variable gasto total. En cambio, la variable ingreso fue una declaración de los encuestados y no comprobada por los encuestadores; lo que sí se hizo con el caso del gasto en alimentos. Además, es reconocido que las respuestas a las preguntas sobre ingresos, causan temores y recelos, lo que origina mayor variación en los ingresos y menor confianza en los niveles obtenidos. Sin embargo, en la medida en que la encuesta fue muy bien diseñada, el trabajo de campo fue muy aceptable y el tamaño de la muestra fue de 1,500 familias en Lima y alrededor de 4,300 en el área rural (en todo el país se encuestó a 8,000 familias incluyendo ciudades y poblados); existe, por lo tanto, la confianza en que los promedios tienen bastante representatividad en términos estructurales y expresan trayectorias estables.

lima Metropolitana:

Expuestos los anteriores antecedentes, se va a analizar la información que se presenta en el gráfico 19, en el que se muestra, para Lima, una comparación de la secuencia de ingresos acumulados por los trabajadores de cada tipo de familia con los gastos totales de esas familias.

Se ofrece esta comparación por grupos sociales y cada uno de los cuales ha sido dividido en tres tipos:

Familias con:

- A) = Un trabajador
- B) = Dos trabajadores
- C) = Tres o más trabajadores

Es decir, que en cada grupo social se ha comprobado que existen familias que varían en relación con el número de miembros que envían al mercado de trabajo. Ahora bien, lo que se quiere averiguar, precisamente, son las razones que explican por qué unas familias envían un trabajador, otras dos trabajadores, y algunas tres o más.

Una hipótesis es que aquellas familias que tengan un mayor gasto total, requerirán obtener mayores ingresos a través del mayor trabajo de sus miembros, por ser éste uno de los recursos de capital más importante de las familias y que tiene una relativa mayor flexibilidad en su utilización. Además, éste es uno de los recursos que se reproduce día a día —subsistencia de los miembros—. Por ello es que en el gráfico 19, los histogramas representan la sobre-posición del ingreso aportado por el primer, segundo y tercer trabajador y las líneas que los intersectan son el nivel del gasto total familiar. Esta sería la cifra meta que las familias tratan de alcanzar. La observación de este gráfico permite constatar que, efectivamente, hay una tendencia en virtud de la cual, cuando la cifra meta de gasto se incrementa, las familias aportan un trabajador más a fin de lograr el ingreso adicional correspondiente. Se observa, por ejemplo, que en las familias de artesanos, obreros, empleados y profesionales hay un claro escalonamiento en la estrecha relación entre las familias de cada grupo que tienen niveles de gasto más altos que en las familias que tienen dos y tres miembros trabajadores.

En la parte inferior del gráfico 19, se presenta los cuadros con la información correspondiente a las siguientes variables:

- a) Número de miembros
- b) Gasto total US\$ mes

- c) Gastos per cápita US\$ mes
- d) Índice de riqueza
- e) Años de la familia

Estas variables ofrecen una información adicional para explicar las características que distinguen a las familias tipo: A); B); C); de cada grupo social.

Las conclusiones más interesantes que merecen destacarse son las siguientes:

a) Número de miembros

Aparece una correlación positiva entre el mayor número de trabajadores por familia con el número total de miembros de esas familias. Especialmente en el caso de los obreros, independientes y empleados. Más específicamente, en todos los grupos sociales, las familias tipo C) correspondientes son las que tienen el mayor número de miembros. Es decir, las familias que tienen mayor potencial de oferta de trabajo envían un mayor número de miembros al trabajo y, además, por ser las más numerosas tienen un gasto total mayor, lo que refuerza la necesidad de aportar más trabajo.

b) Gasto total familiar

Aparece nítidamente la trayectoria de los mayores gastos totales de acuerdo al escalonamiento que existe de artesanos a ejecutivos. Asimismo, dentro de cada grupo social, el gasto total aumenta de acuerdo a la secuencia de las familias tipo A, B y C.

c) Gasto per cápita

En los grupos de artesanos, obreros, independientes y empleados se aprecia un gasto per cápita similar para las familias A y B y un ligero menor nivel para las familias C. En términos genéricos se puede afirmar que casi los tres tipos de familias tienen un similar gasto per cápita. Esta constatación es muy interesante, porque estaría indicando que es precisamente este objetivo el que obliga a las familias del tipo B y C a enviar más miembros al mer-

cado de trabajo, a fin de obtener el ingreso adicional que les permita asegurar un gasto per cápita nivel de vida- de acuerdo a las expectativas del grupo social al que pertenecen. De no ser así, el gasto per cápita decrecería significativamente. Se recuerda que los grupos sociales mencionados comprenden el 86 o/o del número total de familias en Lima.

d) Índice de riqueza:

Este índice representa el stock de bienes durables acumulados por la familia, particularmente la vivienda, las instalaciones, automóvil y electrodomésticos . Es bastante evidente los diferentes niveles de riqueza de los grupos sociales y están correlacionados con los niveles de gasto total (ingreso permanente) de los artesanos, obreros, hasta el nivel de los profesionales y ejecutivos. Sin embargo, en los cuatro primeros grupos, que es lo que interesa, las familias tipo B y C respectivamente, muestran niveles similares dentro de cada grupo social. Ello quiere decir que la incorporación de un miembro más de la familia en el mercado de trabajo no sería el resultado de la exigencia para acumular más bienes durables, respecto a la familia tipo A, ya que las tres familias tienen el mismo nivel de riqueza. Si esto es así, se refuerza la importancia que lo que a las familias impulsa a aportar más trabajo es la necesidad de liquidez (hacer caja) para solventar las compras indispensables y asegurar la meta del gasto per cápita.

e) Años de la familia

Esta es una variable aproximadora del tiempo de formación de la familia. Se espera que aquellas familias con mayor tiempo de acumulación, tanto de capital humano como de activos reales y financiero, tengan también un mayor gasto total y que el tamaño de la familia sea mayor. Observando los cuadros respectivos, se aprecia que sí hay una significativa tendencia para tener mayor número de años desde las familias tipo A a las de tipo C, y ello está relacionado positivamente con el número de miembros. Lo que sí llama la atención es que esta relación positiva no aparezca

- (8) Para mayor información sobre la metodología utilizada para estudiar este índice de riqueza, consultar el antes citado libro *Niveles de Vida y Grupos Sociales en el Perú*.

con nitidez con el índice de riqueza. Vale decir, que las familias no han capitalizado con los años transcurridos y que no existe diferencias en cuanto al índice de riqueza. En cambio, entre grupos sociales: artesanos, obreros, empleados, hasta llegar a ejecutivos, si existe marcadas diferencias. Nuevamente refuerza el argumento de que el grupo social (ocupación del trabajador principal), no sólo proyecta a los miembros de este grupo en un nivel y trayectoria de ingreso sino que también los estructura y diferencia en los niveles de capitalización.

Ingreso promedio de los trabajadores:

El gráfico 19, muestra también el ingreso del primer, segundo y tercer trabajador, con diferentes sombreados, en cada tipo de familia y en los diferentes grupos sociales. Si prestamos atención a los cinco primeros grupos, se constata que, en el caso de artesanos y obreros, el primer trabajador de la familia **A** percibe un nivel de ingreso muy similar al primer trabajador de la familia **B** y ligeramente menor en el de la familia **C**. En cambio, en el caso de los independientes, empleados y profesionales, el primer trabajador de la familia **B** y **C** ingresa al mercado con un menor nivel de ingreso que el de las familias tipo **A**. En este caso, ello podría ser un nuevo factor que explique por qué estas familias tienen que enviar a un segundo o tercer trabajador al mercado de trabajo, ya que el primero no tiene el ingreso necesario para financiar el nivel del gasto total de la familia.

En efecto, es visualmente distinguible que el primer trabajador de las familias tipo **B** y **C**, de todos los grupos sociales, no alcanza a financiar el nivel de gasto total familiar. También es importante señalar que el nivel de ingreso aportado por el tercer trabajador, en todos los casos, es el de menor magnitud, sin embargo contribuye con el ingreso adicional necesario para alcanzar la cifra-meta del gasto deseado.

Area rural

El argumento central de este capítulo, también se ve confirmado en el gráfico 20. Se aprecia, efectivamente, que en los

grupos sociales del área rural, desde los pequeños agrícolas hasta los agricultores medios, las familias van incorporando uno, dos y tres trabajadores familias tipo A, B y C ~ en 'a medida de su cifra meta de gasto es cada vez mayor. Es decir, los ingresos son los que buscan alcanzar el gasto total, para garantizar un mínimo nivel de vida a los miembros de las familias respectivas. Tradicionalmente, en teoría, es el gasto el que ha estado en función del ingreso. En este capítulo lo que estamos comprobando es que existe esta vinculación, pero con direccionalidad contraria. Se debe advertir que esta afirmación ha de ser entendida dentro del contexto de un mismo grupo social. Evidentemente, si agregamos todas las familias rurales como un solo conjunto y lo mismo para Lima, se constatará que a mayor ingreso se debe esperar mayores gastos, pero éste no es el punto que se discute en este capítulo.

- También se visualiza con mucha nitidez en el gráfico 20, que el nivel de ingreso del primer trabajador de las familias tipo A, B y C, de los grupos sociales indicados (menos el estrato alto) y parcialmente los agricultores medios, no alcanza a financiar el gasto total requerido por sus respectivas familias. Para lograrlo tienen que ir incorporando al mercado de trabajo, uno, dos, tres y más miembros de la familia.
- Otra conclusión, similar a la encontrada para Lima, es que la magnitud del ingreso de los segundos trabajadores en las familias tipo B y C y especialmente la magnitud del ingreso del tercer trabajador en las familias tipo C, es mucho menor que la alcanzada por el primer trabajador de cada familia. Ello querría decir que su productividad es menor que la de este último o que no trabajan el mismo número de horas por jomada o por semana.
- Otra conclusión interesante, en el area rural, es que el ingreso de los tres primeros trabajadores de las familias A, B y C, en cada grupo social, obtienen un ingreso muy similar, lo cual puede percibirse en el gráfico. Contrariamente a lo que se observó en Lima, la diferencia del ingreso entre estos trabajadores no sería una causa para que la familia se vea impulsada a enviar otro trabajador. Simplemente lo que ganan éstos, definitivamente, no alcanza para solventar los gastos de la familia.

Análisis de las variables del contexto

a) Número de miembros

Los grupos de pequeños agricultores, obreros agrícolas, independientes no-agrícolas y obreros no-agrícolas, en los que está el 76 o/o de los trabajadores, se observa que existe una relación positiva de esta variable con el número de trabajadores por familia. Obviamente el mayor potencial de oferta de trabajo hace posible que más miembros vayan a trabajar.

b) Gasto total

Es también obvio que cuanto mayor sea el tamaño de la familia los gastos totales también lo sean y esto es lo que se constata en los cuatro primeros grupos sociales. Ello origina mayores requerimientos de ingreso y, por lo tanto, la exigencia de más trabajo familiar.

c) Gasto per cápita

Esta es la variable crítica, ya que en última instancia lo que persiguen las familias es asegurar un nivel mínimo de subsistencia a cada uno de sus miembros, que es medido por esta variable. Al igual que en el nivel de gasto per cápita es muy similar para las familias tipo A, B y C, y particularmente para los cuatro primeros grupos mencionados. Es decir, para asegurar esta cifra meta las familias B y C tienen que trabajar más para incrementar sus ingresos, a fin de complementar lo obtenido por el primer trabajador. De lo contrario, el gasto per cápita sería muy inferior al que han logrado, según muestra la encuesta.

d) Índice de riqueza

Los pequeños agricultores y obreros agrícolas -que constituyen más de la mitad de todas las familias rurales- no encuentran diferencias considerables en el nivel de riqueza, lo que estaría implicando que las familias trabajan más horas, no para acumular bienes durables sino simplemente para obtener más liquidez.

En los independientes y obreros no-agrícolas, sí se aprecia una ligera declinación de las familias A a la C y ello podría ser un factor adicional para motivar a las familias a percibir más ingresos. Donde sí existe una tendencia muy positiva es en el nivel de riqueza entre los grupos sociales, donde los menos capitalizados son los pequeños agricultores y los de mayor riqueza son los del estrato alto.

e) Años de la familia

Es remarcable en los grupos sociales, subrayados anteriormente, y en los empleados medios, el notable aumento en el número de años de formación de las familias tipo A a la C. Es decir (dentro de cada grupo social en las familias de mayor edad y tiempo de formación), ello no ha implicado mayor acumulación de riqueza, a pesar de que los gastos totales de esas familias son también ascendentes. Este hecho es un síntoma muy revelador de las oportunidades de ingreso y de progreso que ofrece el aparato productivo del área rural.

3. COSTOS PARA LAS FAMILIAS POR EL TRABAJO APORTADO

En la sección anterior se ha demostrado cómo las familias de las distintas áreas de residencia y de los correspondientes grupos sociales se ven forzadas a aportar más horas de trabajo para incrementar sus ingresos y poder financiar el gasto total. Algunas familias tienen que enviar uno, dos, tres o más miembros al mercado de trabajo, con el objeto de asegurar a cada uno de sus miembros un gasto per cápita mínimo, en relación con el entorno en el cual viven.

La preocupación de esta sección es analizar los costos que tienen que pagar estas familias, para lograr el objetivo de un mínimo nivel de subsistencia.

Los indicadores utilizados para medir estas consecuencias son:

- a) Horas para ganar US \$ 26: promedio ponderado en función de la proporción de trabajadores que ingresan al mercado en primer, segundo y tercer lugar.

- b) Total horas/semana/familias
- c) Calorías per cápita: miles
- d) Proporción de niños que no estudian, pero trabajan.

Lima Metropolitana

a) Horas para ganar US\$ 26 (Promedio ponderado de los trabajadores de la familia)

En el gráfico mismo se indica, en cada grupo social, el número de horas que, en forma acumulada, tiene que aportar un trabajador. En las familias tipo A, simplemente, se pone las horas correspondientes al primer trabajador; en las familias tipo B se indica las horas para ganar US\$ 26 del primer trabajador y se agrega las del segundo trabajador, graficado con una línea continua; para la familias tipo C, sobre las horas correspondientes del primer trabajador se acumula las del segundo y tercer trabajador (dibujada con la línea continua). Se debe advertir que en los cuadros de la parte inferior del gráfico, donde está el indicador (a) —horas para ganar US\$ 26— se señala en esa línea los números correspondientes a las horas que en promedio ponen los trabajadores de las familias A, B o C. Por lo tanto, estos números no son la suma acumulada, sino el promedio. Hecha la advertencia anterior el gráfico muestra las siguientes conclusiones:

- Los trabajadores de las familias de artesanos tienen que trabajar más horas para obtener el mismo ingreso. Esto es debido al menor ingreso percibido por estos trabajadores. Si bien por definición ello es cierto, ha sido puesto en esta forma para rastrear dentro de cada grupo social cómo, en promedio, a las familias tipo B les cuesta más horas de esfuerzo para alcanzar la misma meta y para las familias tipo C, el esfuerzo es mucho mayor aún. Así, por ejemplo, en los artesanos, para las familias tipo A el precio de US\$ 26 es de 79 horas de esfuerzo; en cambio a las del tipo B les cuesta 131 horas; y a las del tipo C, 190 horas promedio.

b) Total horas/semana/familias

Este indicador muestra el total de horas aportadas, en términos absolutos, por cada familia. No se trata, como en el caso anterior, del proceso en horas para obtener US\$ 26. Lo interesante en este caso, repetimos, es el número absoluto de horas que ofertan las familias al mercado de trabajo. Desde esta perspectiva, los independientes* son los que aportan más trabajo en las familias del tipo A, B y C; en segundo lugar, son los obreros; siguen los empleados y en cuarto lugar están los artesanos. Como se puede apreciar en términos absolutos el ordenamiento de los grupos sociales es diferente. Lo que más llama la atención es el gran esfuerzo desplegado por los empleados para alcanzar el nivel de ingreso constatado en los capítulos anteriores pero que no se diferencia del esfuerzo aportado por los artesanos y obreros. El problema radica en los diferentes niveles de productividad e ingreso.

c) Calorías per cápita (miles de calorías)

Este es uno de los indicadores estratégicos para medir el nivel de vida de una familia, ya que está vinculado directamente con el nivel nutricional de todos los miembros de la misma*. También este indicador es expresión del gasto total, ya que el gasto en alimentos es el que participa con la mayor proporción en el presupuesto familiar, especialmente en los tres primeros grupos sociales.

Lo más significativo de la información, que se observa en los cuadros, es que en todos los grupos sociales hay un nivel constante de calorías per cápita entre las familias tipo A, B y C. Podría afirmarse, entonces, que las familias del tipo B y C tienen que trabajar más horas para conseguir el mismo nivel nutricional que las familias del tipo A. Y este hecho es una base para afirmar que el mayor trabajo aportado es para obtener un nivel de ingreso que les permita financiar el gasto per cápita indispensable para asegurar el nivel mínimo de subsistencia. Es decir: calorías per cápita.

(9) Si se quiere profundizar en el conocimiento sobre la situación nutricional en el Perú, ver libro *La Alimentación en el Perú* de Amat y León, Carlos; y Cironis, Dante; Centro de Investigación - Universidad del Pacífico. Lima, 198 .

d) Proporción de niños que no estudian pero trabajan

Este último indicador está reflejando el costo que pagan en descapitalizar a los niños en tiempo de escuela, forzados por la necesidad de la familia para ofertar más horas de trabajo. Esta situación está presente en los cuatro primeros grupos sociales y particularmente en las familias tipo B y C. Por ejemplo, en los artesanos, las familias tipo C son las que tienen una mayor proporción de niños (7 o/o), que cumplen con esta doble condición: no estudian y trabajan. Esta proporción es del 5 o/o para las familias de tipo C de los obreros e independientes. No se está contabilizando la deserción escolar temporal en el transcurso del año académico, ni tampoco la calidad de la atención y comprensión que presentan los niños que sí asisten a la escuela.

Finalmente, se debe indicar que las consecuencias que ocurren a la familia, que tiene que aportar más horas de trabajo, no son, ni mucho menos, todas las que se ha señalado en este capítulo. Indudablemente, también debe tenerse en cuenta: el abandono del hogar; el descuido de la crianza de los niños y de los ancianos; el menor número de horas de relaciones familiares; el desgaste síquico y físico a que están sometidos los trabajadores que aportan un mayor número de horas que la jornada normal; etc., etc. Todas estas tensiones se expresan en comportamientos intolerantes y algunas veces agresivos, con consecuencias de violencia social y política. También el estoicismo y la abulia son expresiones de la fatiga, cuya expresión política es la indiferencia y la pasividad ante su propia explotación; y, evidentemente, la pérdida de imaginación masiva y de las oportunidades para expresar los valores más positivos que tienen las personas, cuando tienen un estado normal de salud y relaciones solidarias en la comunidad, son el costo más trágico que puede experimentar un país.

Area rural:

Se ha discutido bastante sobre la pobreza, marginación y estancamiento del área rural; y también sobre la incapacidad del aparato productivo rural para ofrecer mejores y mayores posibilidades de ingreso y de progreso para esa población.

El gráfico 22 y la información que se proporciona en los cuadros inferiores del gráfico, para cada uno de los indicadores que miden el costo de las familias para lograr el reducido ingreso obtenido, es suficientemente elocuente y ratificador de las conclusiones establecidas en este capítulo y en los anteriores, respecto a la situación de la población rural.

Su baja productividad resulta, obviamente, en el enorme esfuerzo que tienen que desplegar para obtener US\$ 26. Particularmente es el caso de los cuatro primeros grupos sociales, en los que está el 76 o/o de las familias rurales. Asimismo, contabilizando el número de horas absolutas de trabajo que ofrecen estas variables, se observa que esto es una experiencia compartida por todos los grupos sociales y, especialmente, por las familias del tipo B y C. Cabe resaltar la situación tan similar que existe entre los cuatro primeros grupos ya señalados, lo cual es una indicación que confrontan una misma realidad y, por lo tanto, las familias tienen que responder con estrategias similares para alcanzar el gasto mínimo per cápita, comentado anteriormente.

A propósito del punto anterior, el indicador (c) calorías per cápita (miles), muestra también niveles similares para los tres tipos de familias A, B y C, de los cuatro primeros grupos sociales. Es decir, la subsistencia y la reproducción de su capacidad de trabajo para garantizar su subsistencia futura son el primer objetivo que tienen que cumplir las familias rurales, como unidades de gestión.

Finalmente, el indicador (d): proporción de niños que no estudian y trabajan, es dramáticamente importante en las familias de tipo (c) de los pequeños agricultores, obreros agrícolas y no-agrícolas, y de los independientes no-agrícolas, alcanzando una proporción del orden del 15 o/o. En el caso de los obreros agrícolas las familias C llegan hasta el 23 o/o de niños que no estudian y trabajan.

Los costos para sobrevivir en el área rural son muy altos y, por ello, la estrategia más racional para que estas familias puedan progresar, en las actuales circunstancias, es migrar hacia las ciudades principales del país. Y esto es lo que están haciendo masivamente durante las últimas tres décadas.

Explicación del número de horas de trabajo aportado por la familia

De la discusión anterior resulta pertinente formular la siguiente pregunta:

¿Qué factores determinan a una familia ofrecer una cantidad de horas de trabajo por semana?

Del análisis se desprende que los trabajadores de una familia tratan de lograr, por lo menos, el ingreso de subsistencia que les permita solventar los gastos indispensables para mantener una familia. Se postula, entonces, que la cantidad de horas de trabajo ofrecida para cada familia dependerá de la magnitud que existe entre el nivel de gastos de subsistencia requerido por la familia con el nivel de ingreso obtenido por el trabajador principal (jefe del hogar).

En consecuencia, lo que se comprueba a través de la experiencia peruana es que un trabajador (en el contexto de un país subdesarrollado) el criterio que utiliza para distribuir su tiempo, no es la disyuntiva entre ocio o ingreso, sino entre la subsistencia de su familia o la desaparición de la misma.

Es oportuno señalar, que se ha estimado los gastos de subsistencia de cada familia sumando todos aquellos gastos que necesariamente tiene que afrontar (gastos rígidos) y que en cierta forma son aquellos gastos que están comprometidos permanentemente. Ya que, de no realizarlos, pagaría la familia un alto costo social y económico de manera inmediata, arriesgando la existencia misma de la unidad familiar. Ellos son, por ejemplo, los pagos de alquiler de la vivienda; los servicios de agua, desagüe y electricidad; los gastos en pasaje para asegurar el transporte al trabajo y a la escuela; los gastos indispensables en educación y salud; y el nivel de gastos mínimo de alimentos que corresponda una ingestión per cápita de 2,000 calorías diarias.

Los otros gastos se denominan, en cambio, discrecionales. Estos pueden ser reducidos o aumentados según el grado de disponibilidad de liquidez que tenga la familia durante el mes. Así, por ejemplo, en un entorno de crisis económica, en virtud de la que la gran mayoría de familias ha sido perjudicada de manera cre-

ciente en su capacidad de compra, estas se han visto forzadas a reajustar sus presupuestos, reduciendo los gastos en aquellas necesidades que son prescindibles (gastos discrecionales), tales como por ejemplo los gastos de mobiliario, artefactos del hogar, indumentaria; recreación; y también los gastos en alimentación son reducidos en calidad y cantidad.

Se espera, por lo tanto, que si el ingreso del jefe del hogar en su primera ocupación no alcanza a cubrir el nivel de los gastos indispensables de subsistencia de esa familia, ocasionará que el jefe del hogar busque una segunda o tercera ocupación y que, al mismo tiempo, se induzca a la cónyuge y a los hijos a entrar en el mercado de trabajo, con el objeto de encontrar una ocupación que les permita obtener el ingreso complementario necesario para alcanzar el nivel de gastos total requerido por la familia.

Se recuerda, por otro lado, los comentarios hechos anteriormente sobre la naturaleza de la crisis económica de un país como el Perú, con una estructura tan distorsionada del capital productivo y en la distribución de la productividad y del ingreso personal. En este contexto, la pérdida masiva de ingreso real ocasionada por la inflación origina una reducción del consumo; por lo tanto la recesión y desempleo del aparato productivo particularmente el segmento formal de la economía. La recesión de las familias ante esta partida de ingreso y de empleo responden con una estrategia de mayor oferta de trabajo familiar. Ello sería una explicación del impresionante crecimiento del sector informal de la economía observada durante todo el período de la crisis. Cabe anotar que esta mayor oferta de trabajo se esperaba también en la de sus propios puestos de trabajo ingresando al mercado de bienes y servicios como productores y vendedores informales de bienes artesanales y en la prestación de una inmensa variedad de servicios, inundando las calles de la ciudad.

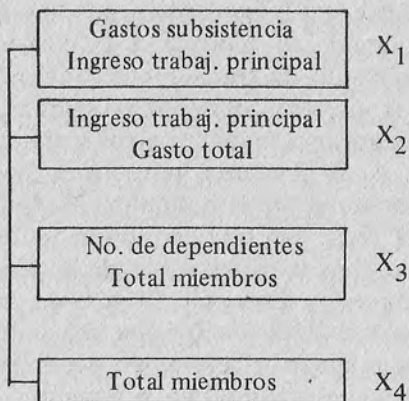
En virtud de las consideraciones anteriores se debe, entonces, explicar las causas que impulsan a una familia a ofrecer más horas de trabajo que otras. Para este efecto se plantea el cuadro siguiente:

Planteamiento del Modelo:

Modelo: $\ln Y = a + \ln X_1 + \ln X_2 + \ln X_3 + \ln X_4$

donde:

Horas de trabajo familia = f



Resultado:

Area	Función	Estadística
Lima:	$Y_L = 0.12 + 0.41 X_1 + 0.26 X_2 - 0.22 X_3$	$R^2 = 0.75$ F = 1,455
Rural:	$Y_R = 1.04 + 1.16 X_1 + 0.52 X_4 + 0.12 X_2$	$R^2 = 0.34$ F = 694
Perú:	$Y_P = 0.62 + 0.62 X_1 + 0.19 X_2 - 1.03 X_3$	$R^2 = 0.50$ F = 2,529

Discusión:

En las funciones de las tres áreas indicadas, se aplicó el método Step-Wise para seleccionar las variables más significativas que explican la variable dependiente y, además, para identificar el orden de importancia que tiene cada una de las variables independientes.

Cuadro 17

**FUNCIONES DEL COMPORTAMIENTO DEL NUMERO DE HORAS
DE TRABAJO SEMANAL DE LA FAMILIA**

(Modelo: $\text{Log } Y_i = a + \sum b_j \text{Log } X_{ij}$)

Variable dependiente: Logaritmo del Total de Horas de Trabajo Semanal de la Familia.

AREA	VARIABLE DEPENDIENTE	ORDEN	ESTIMADORES			F	G. L.	
			a	b _j	r ² (o/o)			
LIMA METRO- POLI- TANA	X ₁	X ₁	0.53098	0.65568	54.5	1,782	1,486	
	X ₂	X ₁	0.11674	0.44572	70.5	1,773	1,485	
		X ₂		0.28435				
	X ₃	X ₁	X ₁ X ₂ X ₃	0.12177	0.41606	74.6	1,455	1,484
		X ₂			0.25897			
		X ₃			0.88456			
RURAL	X ₁	X ₁	1.68051	1.04369	15.0	713	4,039	
	X ₄	X	1.26990		27.8	776	4,038	
		X ₁ X ₄		1.21015 0.53180				
	X ₂	X ₁	X ₁ X ₄ X ₂	1.04001	1.16446	34.0	694	4,037
		X ₄			0.51716			
		X ₂			0.12061			
PERU	X ₁	X ₁	1.19465	0.29547	23.7	2,384	7,684	
	X ₂	X ₁	0.68359		40.7	2,641	7,683	
		X ₂		0.30618 0.20968				
	X ₃	X ₁	X ₁ X ₂ X ₃	0.62570	0.27310	49.7	2,529	7,682
		X ₂			0.19654			
		X ₃			-1.03186			

X₁: (Gasto de subsistencia/Ingreso del trabajador pp1).

X₂: (Ingreso del trabajador pp1/Gasto total familias).

X₃: (Número de dependientes/Total miembros).

X₄: (Total miembros de la familia).

La variable X_3 , expresada por la proporción del gasto de subsistencia en relación con el ingreso del trabajador principal, aparece como la de mayor importancia explicatoria de las variaciones en las horas de trabajo familiar en Lima Metropolitana en el área rural y con el Perú. El signo positivo estaría indicando que cuanto mayores son los gastos de subsistencia respecto al ingreso del trabajador principal, las familias ofrecerán un mayor número de horas de trabajo, lo cual estaría comprobando la hipótesis central formulada en este capítulo.

La variable X_a , que expresa la proporción del ingreso del trabajador principal respecto al gasto total, también aparece como significativa en las funciones de las tres áreas estudiadas. Este hecho corrobora el argumento central, en virtud del cual las familias trabajan más horas porque tienen que alcanzar el nivel del gasto total indispensable para satisfacer sus necesidades. Es evidente que existe cierto grado de autocorrelación entre esta variable con la anterior, lo que permite recomendar para futuros análisis econométricos, incorporar al modelo esta segunda variable. Esta cuantifica mejor la brecha entre el aporte del trabajador principal con los requerimientos del gasto total de la familia. Por otro lado, evita la complicación de estimar el gasto de subsistencia que exige la variable independiente X_3 . Definir el gasto de subsistencia para una diversidad de grupos sociales y regiones del país origina dificultades conceptuales y de medición. Por otra parte, abre la posibilidad de discusión e invita a la imaginación de los investigadores para plantear diferentes criterios sobre lo que se entiende por gastos de subsistencia.

En el modelo del área rural entra en último lugar la variable X_4 , definida por el número total de miembros de la familia. Ello sugeriría que cuanto más numerosa y extensiva es la familia, mayor es el potencial de la fuerza de trabajo familiar y, en consecuencia, habrá mayor número de horas de trabajo realizadas. Este hecho reforzaría la hipótesis de que en el área rural se tiene mayor número de hijos en relación con las ciudades, porque su ingreso estaría en función de la mano de obra disponible para las faenas agrícolas y otras actividades dentro del medio rural. Es decir, en el área rural los hijos son riqueza, porque son capital de trabajo, fuente de ingreso al vender su fuerza laboral en actividades externas a la empresa familiar y seguridad social para los padres al garantizarles una jubilación segura.

Finalmente, queremos llamar la atención de que este análisis tiene como justificación la de plantear una conceptualización sobre el empleo y el comportamiento de las familias como unidades productoras y ofertantes de trabajo. Se propone, entonces, nuevas rutas y análisis para invitar a otros investigadores a realizar estudios más desagregados, tanto en el área urbana como en la rural, para entender las estrategias de las familias para defenderse de la crisis y proyectar su crecimiento y desarrollo, en un medio tan cambiante y tan dinámico como es la sociedad peruana.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro Anexo 1

PERU: TRABAJADOR PRINCIPAL
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES (T) E INGRESO (I)
SEGUN RANGOS DE AREAS DE RESIDENCIA

RANGOS DE INGRESO (Soles/ Mes)	PERU		AREAS DE RESIDENCIA								
			LIMA		CIUDADES		POBLADOS		RURAL		
	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	
0	2.8	-	-	-	0.2	-	0.8	-	4.8	-	
1 500	24.3	1.7	1.1	(*)	5.7	0.4	13.5	0.8	39.1	6.0	
501 1,000	11.7	2.7	1.6	0.2	6.4	1.1	8.1	1.7	17.3	8.5	
1,001 1,500	8.0	3.2	1.9	0.4	6.5	1.9	9.7	3.3	10.1	8.5	
1,501 2,000	8.1	4.4	4.5	1.1	12.2	4.9	8.9	4.1	8.4	9.8	
2,001 3,000	11.4	8.9	14.1	5.1	19.1	11.1	15.6	10.3	7.8	13.1	
3,001 4,000	8.6	9.4	16.8	8.3	12.7	9.9	11.5	10.7	4.2	10.2	
4,001 5,000	6.7	9.4	14.6	9.4	9.2	9.5	9.8	11.7	2.6	8.0	
5,001 6,000	4.8	8.1	10.0	7.8	6.3	7.9	7.1	10.3	2.0	7.3	
6,001 7,000	3.2	6.3	6.5	5.9	6.2	9.1	4.4	7.5	1.1	4.7	
7,001 8,000	2.3	5.4	5.4	5.7	3.8	6.5	3.3	6.5	0.7	3.4	
8,001 9,000	1.5	3.7	4.2	5.0	2.5	4.7	1.7	3.7	0.2	1.1	
9,001 10,000	1.2	3.5	3.4	4.7	1.6	3.5	0.9	2.4	0.3	2.1	
10,001 12,000	1.7	5.7	4.6	7.1	2.5	6.2	1.7	4.8	0.5	3.6	
12,001 14,000	0.7	3.0	2.2	4.1	1.5	4.3	0.6	2.1	0.1	1.1	
14,001 16,000	0.7	3.3	1.9	4.0	1.4	4.7	0.6	2.2	0.2	1.8	
16,001 18,000	0.5	2.2	1.1	2.7	1.0	3.9	0.4	1.9	0.1	0.6	
18,001 20,000	0.3	1.6	0.8	2.3	0.4	1.9	0.2	0.9	0.1	0.6	
20,001 24,000	0.5	3.5	2.1	6.4	0.3	1.3	0.1	0.7	0.1	1.5	
24,001 28,000	0.2	1.6	0.7	2.5	0.1	0.6	0.2	1.2	0.1	1.0	
28,001 32,000	0.2	1.7	0.7	3.0	0.1	0.5	-	-	0.1	1.2	
32,001 36,000	0.1	1.0	0.5	2.4	-	-	-	-	-	-	
36,001 40,000	0.1	0.9	0.3	1.6	-	-	0.1	0.6	(*)	0.3	
40,001 50,000	0.2	2.8	0.5	3.1	0.1	0.6	0.2	2.8	0.1	3.6	
50,001 60,000	0.1	0.7	0.1	0.5	-	-	0.3	2.9	-	-	
60,001 70,000	(*)	0.8	0.1	0.7	-	-	-	-	(*)	2.0	
70,001 a más	0.1	4.5	0.3	6.0	0.2	5.5	0.3	6.9	-	-	
Total	%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
	Absoluto ¹	2,070.9	6,781.8	411.2	2,940.6	224.0	1,000.5	292.9	1,117.6	1,142.8	1,723.1
Ingreso Prom. Mens.		S/. 3,270.-		S/. 7,150.-		S/. 4,470.-		S/. 3,820.-		S/. 1,510.-	

(*) Cifra inferior a 0.05 %.

(1) Absolutos: Trabajadores (T), en Miles.
Ingreso (I), en Millones de Soles/Mes.

NOTA: En Lima Metropolitana y Ciudades, el Ingreso de la Actividad principal; en poblados y área rural, provienen de tres (3) actividades.

Para convertir soles '72 a US\$ '72, se utiliza el tipo de cambio: 38.70 soles por 1 US\$.

Cuadro Anexo 2

PORCENTAJE DE HORAS DE TRABAJO GENERADO POR LOS MIEMBROS TRABAJADORES DE LA FAMILIA EN TODAS SUS ACTIVIDADES, SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES

AREA GRUPOS SOCIALES	JEFE DE HOGAR				CONYUGE				HIJOS				OTROS MIEMBROS				TOTAL MIEMBROS			
	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total
	1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º	
LIMA METROPOLITANA	57	3	*	60	11	*	—	11	19	1	*	20	9	*	—	9	96	4	*	100
— Artesanos	66	4	*	70	12	*	—	12	12	*	—	12	6	*	—	6	96	4	*	100
— Obreros	56	3	*	59	10	*	—	10	20	1	*	21	10	*	—	10	96	4	*	100
— Independientes	49	3	—	52	12	1	—	13	22	1	—	23	12	*	—	12	95	5	—	100
— Empleados	51	3	*	54	9	*	—	9	26	1	—	27	9	1	—	10	95	5	*	100
— Profesionales	66	4	*	70	15	1	—	16	9	—	—	9	5	*	—	5	95	5	*	100
— Ejecutivos	79	2	—	81	7	—	—	7	11	—	—	11	1	—	—	1	98	2	—	100
AREA RURAL	45	14	2	61	13	1	*	14	16	2	*	18	6	1	*	7	80	18	2	100
— Pequeños agricultores	46	18	2	66	11	1	*	12	14	2	*	16	5	1	*	6	76	22	2	100
— Obreros agrícolas	44	10	1	55	11	1	—	12	22	2	*	24	8	1	*	9	85	14	1	100
— Independientes no-agrícolas	42	14	2	58	18	2	*	20	14	2	*	16	6	*	—	6	80	18	2	100
— Obreros no-agrícolas	41	12	1	54	12	2	*	14	22	2	*	24	7	1	—	8	82	17	1	100
— Empleados medios	47	6	1	54	17	2	*	19	18	1	*	19	7	1	—	8	89	10	1	100
— Agricultores medios	44	14	1	59	13	*	—	13	15	3	*	18	8	2	—	10	80	19	1	100
— Estrato alto	55	12	2	69	16	2	—	18	9	—	—	9	4	*	—	5	84	14	2	100

(*) Cifra inferior a 0.5 %.

Cuadro Anexo 3

PORCENTAJE DE INGRESO GENERADO POR LOS MIEMBROS TRABAJADORES DE LA FAMILIA EN TODAS SUS ACTIVIDADES, SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES

AREA GRUPOS SOCIALES	JEFE DE HOGAR				CONYUGE				HIJOS				OTROS MIEMBROS				TOTAL MIEMBROS			
	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total	Actividad			Total
	1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º		1º	2º	3º	
LIMA METROPOLITANA	72	4	*	76	6	▪	—	6	13	*	—	13	5	*	—	5	96	4	*	100
- Artesanos	70	1	*	71	13	1	—	14	10	*	*	10	5	*	—	5	98	2	*	100
- Obreros	68	3	*	71	4	—	—	4	17	*	*	17	8	*	—	8	97	3	*	100
- Independientes	78	3	—	81	5	1	—	6	9	*	—	9	4	*	—	4	96	4	—	100
- Empleados	60	3	*	63	7	*	—	7	23	*	—	23	7	*	—	7	97	3	*	100
- Profesionales	84	8	*	92	2	*	—	2	2	—	—	2	4	—	—	4	92	8	*	100
- Ejecutivos	89	5	—	94	3	—	—	3	3	—	—	3	—	—	—	—	95	5	—	100
AREA RURAL	64	11	1	76	9	*	*	9	10	1	*	11	4	*	*	4	87	12	1	100
- Pequeños agricultores	60	26	3	89	4	1	*	5	3	1	*	4	1	1	*	2	68	29	3	100
- Obreros agrícolas	60	6	1	67	5	*	*	5	19	1	*	20	8	*	*	8	92	7	1	100
- Independientes no-agrícolas	49	5	1	55	30	1	—	31	9	1	*	10	4	*	—	4	92	7	1	100
- Obreros no-agrícolas	61	3	1	65	2	*	*	2	22	1	—	23	9	1	—	10	94	5	1	100
- Empleados medios	62	3	*	65	16	*	—	16	14	*	—	14	5	*	—	5	97	3	—	100
- Agricultores medios	67	24	1	92	1	—	—	1	4	2	*	6	1	*	—	1	73	26	1	100
- Estrato alto	79	9	2	90	5	*	—	5	5	—	—	5	*	*	—	*	89	9	2	100

(*) Cifra inferior a 0,5 %.

Cuadro Anexo 4

PROPORCIÓN¹ DE FAMILIAS QUE RECIBEN INGRESOS DE DIVERSAS FUENTES

Área Grupo Social	Proporción de familias que reciben el 100 % de su ingreso de cada fuente						Proporción de familias ² que perciben algún ingreso					
	Trabajo Remunerado	Trabajo Independiente	De Capital	Transferencia	En Especie	Auto Consumo	Trabajo Remunerado	Trabajo Independiente	De Capital	Transferencia	En Especie	Auto Consumo
LIMA	42	10	(*)	1	--	--	83	31	6	30	11	--
Artesanos	36	18	--	(*)	--	--	76	45	2	29	13	--
Obreros	52	1	--	--	--	--	99	20	4	24	15	--
Independientes	--	37	--	--	--	--	50	97	6	36	8	--
Empleados	54	1	--	(*)	--	--	99	13	7	29	11	--
Profesionales	66	6	--	--	--	--	93	14	7	16	7	--
Ejecutivos	41	26	2	2	--	--	66	45	16	14	--	--
CIUDADES	35	15	(*)	--	--	--	71	43	8	24	7	2
Artesanos	30	20	--	--	--	--	67	52	9	21	8	2
Obreros	50	--	--	--	--	--	100	25	6	19	13	2
Independientes	3	49	--	--	--	--	27	96	7	22	4	6
Empleados	56	--	--	--	--	--	100	19	6	22	6	1
Profesionales	72	--	--	--	--	--	98	21	2	0	5	2
Ejecutivos	12	35	--	--	--	--	51	75	21	13	3	--
POBLADOS	25	12	--	2	--	(*)	68	48	8	26	18	4
Pequeños agricultores	--	10	--	3	--	1	27	87	6	38	13	73
Obreros agrícolas	31	--	--	--	--	--	98	34	6	19	30	8
Independientes no-agricolas	6	39	--	--	--	--	27	91	9	28	5	16
Obreros no-agricolas	38	--	--	--	--	--	100	23	5	18	33	4
Empleados medios	45	--	--	--	--	--	99	23	8	23	18	5
Estrato alto	20	24	--	--	--	--	65	62	14	13	14	8
RURAL	7	13	--	--	(*)	(*)	49	77	12	21	16	59
Pequeños agricultores	--	17	--	--	(*)	2	32	89	14	20	13	75
Obreros agrícolas	21	--	--	--	(*)	--	98	40	11	20	40	27
Independientes no-agricolas	1	25	--	--	--	--	26	98	13	23	9	50
Obreros no-agricolas	18	(*)	--	--	--	--	100	53	7	23	24	48
Empleados medios	30	--	--	--	--	--	99	49	10	16	14	36
Agricultores medios	--	21	--	--	--	--	21	99	10	17	4	67
Estrato alto	12	20	--	--	--	--	42	82	15	13	7	45

(*) Cifra inferior a 0.5 %.

(1) El dato se refiere al total de familias de cada grupo.

(2) Incluye aquellas familias que perciben el 100 % de su ingreso en cada fuente.

Cuadro Anexo 5

PROPORCION¹ DE FAMILIAS QUE RECIBEN INGRESOS DE DIVERSAS FUENTES

Area Grupo Social	Proporción de Familias que reciben el 100 % de su ingreso de cada fuente						Proporción de familias que no reciben ingresos de cada fuente					
	Trabajo Remunerado	Trabajo Independiente	De Capital	Transferencia	En Especie	Auto Consumo	Trabajo Remunerado	Trabajo Independiente	De Capital	Transferencias	En Especie	Auto Consumo
LIMA	42	10	(*)	1	--	--	17	69	94	70	89	--
Artesanos	36	18	--	(*)	--	--	24	55	98	71	87	100
Obreros	52	1	--	--	--	--	1	80	96	76	85	100
Independientes	--	37	--	--	--	--	50	3	94	64	92	100
Empleados	54	1	--	(*)	--	--	1	87	93	71	89	100
Profesionales	66	6	--	--	--	--	7	86	93	84	93	100
Ejecutivos	41	26	2	2	--	--	34	55	84	86	100	100
CIUDADES	35	15	(*)	--	--	--	29	57	92	76	93	98
Artesanos	30	20	--	--	--	--	33	48	91	79	92	98
Obreros	50	--	--	--	--	--	0	75	94	81	87	98
Independientes	3	49	--	--	--	--	73	4	93	78	96	94
Empleados	56	--	--	--	--	--	0	81	94	78	94	99
Profesionales	72	--	--	--	--	--	2	79	98	100	95	98
Ejecutivos	12	35	--	--	--	--	49	25	79	87	97	100
POBLADOS	25	12	--	2	--	(*)	32	52	92	74	82	86
Pequeños agricultores	--	10	--	3	--	1	73	13	94	62	87	--
Obreros agrícolas	31	--	--	--	--	--	2	66	94	81	70	92
Independientes no-agricolas	6	39	--	--	--	--	73	9	91	72	95	84
Obreros no-agricolas	38	--	--	--	--	--	(*)	77	95	82	67	96
Empleados medios	45	--	--	--	--	--	1	77	92	77	82	95
Estrato alto	20	24	--	--	--	--	35	38	86	87	86	92
RURAL	7	13	--	--	(*)	(*)	51	23	88	79	84	4141
Pequeños agricultores	--	17	--	--	(*)	2	68	11	86	80	87	25
Obreros agrícolas	21	--	--	--	(*)	--	2	60	89	80	60	73
Independientes no-agricolas	1	25	--	--	--	--	74	22	87	77	91	50
Obreros no-agricolas	18	(*)	--	--	--	--	(*)	47	93	77	76	52
Empleados medios	30	--	--	--	--	--	1	51	90	84	86	64
Agricultores medios	--	21	--	--	--	--	79	1	90	83	96	33
Estrato alto	12	20	--	--	--	--	58	18	85	87	93	55

(*) Cifra inferior a 0.5 %.

(1) El dato se refiere al total de familias de cada grupo.

Cuadro Anexo 6

**MOVILIDAD SOCIAL:
DISTRIBUCION DE TRABAJADORES SECUNDARIOS DENTRO DE CADA
GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA**
(%)

1. GRANDES CIUDADES

GRUPO OCUPACIONAL DE LOS TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Artesanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
TOTAL CIUDADES	100	100	100	100	100	100	100
Artesanos	43	64	41	47	29	11	-
Obreros	24	27	43	19	10	8	-
Independientes	8	2	3	16	11	-	21
Empleados	24	7	13	18	48	71	63
Profesionales	1	-	-	-	2	10	12
Ejecutivos	(*)	-	-	-	-	-	4

(Continúa)

(Continuación)

2. CENTROS POBLADOS

GRUPO OCUPACIONAL DE LOS TRABAJADORES SECUNDARIOS	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Pequeños Agric.	Obreros Agric.	Indep. no Agric.	Obreros no Agric.	Empleados Medios	Estrato Alto
TOTAL POBLADOS	100	100	100	100	100	100	100
Pequeños agricultores	23	24	11	38	17	10	48
Obreros agrícolas	7	9	7	—	4	2	11
Indep. no-agricolas	32	41	39	36	34	27	21
Obreros no-agricolas	22	22	38	13	7	14	16
Empleados medios	15	4	5	13	29	46	4
Estrato alto	1	—	—	—	9	1	—

(*) Cifra inferior a 0.5 0/0.

Cuadro Anexo 7

**MOVILIDAD SOCIAL:
DISTRIBUCION DE HIJOS TRABAJADORES SECUNDARIOS DENTRO DE CADA
GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA**

A. GRANDES CIUDADES

GRUPO OCUPACIONAL DE HIJOS TRABAJADORES	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Artesanos	Obreros	Independientes	Empleados	Profesionales	Ejecutivos
TOTAL CIUDADES	100	100	100	100	100	100	100
Artesanos	28	49	23	53	12	—	—
Obreros	28	33	44	22	10	100	—
Independientes	4	4	4	9	—	—	—
Empleados	38	14	29	16	71	—	—
Profesionales	2	—	—	—	7	—	—
Ejecutivos	—	—	—	—	—	—	—

(Continúa)

(Continuación)

B. CENTROS POBLADOS

GRUPO OCUPACIONAL DE HIJOS TRABAJADORES	TOTAL	GRUPO SOCIAL DE LA FAMILIA					
		Pequeños Agric.	Obreros Agric.	Indep. no Agric.	Obreros no Agric.	Empleados Medios	Estrato Alto
TOTAL POBLADOS	100	100	100	100	100	100	100
Pequeños agricultores	28	21	3	67	—	5	69
Obreros agrícolas	5	16	6	—	—	—	—
Independientes no-agrícolas	18	33	20	33	36	15	26
Obreros no-agrícolas	28	26	64	—	—	15	26
Empleados medios	21	4	7	—	64	65	4
Agricultores medios	—	—	—	—	—	—	—
Estrato alto	—	—	—	—	—	—	—

Cuadro Anexo 8

PERU: TRABAJADOR PRINCIPAL
INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL, SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES
Y AÑOS DE ESCOLARIDAD

	Total Promedio (S./Mes)	AÑOS DE ESCOLARIDAD							
		0	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-20	21 a más
PERU									
LIMA METROPOL	7,150	5,910	4,370	5,110	5,320	8,220	12,960	14,500	29,290
- Artesanos	2,680	2,070	2,680	2,580	2,800	3,380	3,100	8,370	-
- Obreros	4,950	4,150	4,480	5,300	4,360	4,970	5,300	9,440	6,000
- Independientes	8,130	5,750	6,040	7,100	6,250	7,950	4,730	6,120	-
- Empleados	7,400	6,410	5,880	6,970	6,450	8,010	9,260	6,880	10,970
- Profesionales	17,620	13,700	16,330	10,330	11,500	14,350	17,310	19,100	21,280
- Ejecutivos	27,500	34,860	38,330	-	18,670	19,520	18,000	26,350	62,290
GRANDES CIUDADES	4,470	890	2,710	4,150	4,720	4,960	7,850	13,970	3,000
- Artesanos	1,440	980	1,370	1,650	1,620	1,640	2,520	-	-
- Obreros	3,850	2,590	3,430	4,230	4,110	3,560	3,000	2,600	-
- Independientes	5,190	2,990	3,730	6,420	6,130	4,330	8,000	8,000	3,000
- Empleados	5,530	4,920	4,420	5,260	5,490	5,490	7,510	6,660	-
- Profesionales	11,230	13,890	-	-	5,890	14,060	-	11,170	-
- Ejecutivos	28,560	-	50,000	16,670	18,860	12,990	13,720	43,230	-

(Continúa)

(Continuación)

	Total Promedio (S./Mes)	AÑOS DE ESCOLARIDAD							
		0	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-20	21 a más
CENTROS POBLADOS	3,820	1,370	3,370	3,570	5,610	5,620	6,930	9,290	—
— Pequeños agricult.	440	230	520	620	410	150	—	—	—
— Obreros agrícolas	1,670	1,430	1,290	2,840	1,750	2,480	—	—	—
— Indep. no-agrícolas	2,430	1,460	2,270	2,930	3,080	4,400	2,920	1,000	—
— Obreros agrícolas	2,990	1,610	2,810	3,380	3,320	3,880	1,590	5,280	—
— Empleados medios	4,190	5,640	3,060	3,840	4,700	4,320	4,490	4,500	—
— Estrato alto	15,490	8,760	19,230	10,650	16,600	17,390	16,890	15,880	—
AREA RURAL	1,510	780	1,160	1,960	2,920	4,400	11,810	6,230	26,435
— Pequeños agricult.	530	400	540	700	640	1,060	—	—	—
— Obreros agrícolas	1,280	1,150	1,350	1,290	1,250	3,420	—	—	—
— Indep. no-agrícolas	1,340	740	1,220	1,890	2,320	2,400	—	2,000	—
— Obreros no-agrícolas	1,860	1,300	1,880	2,080	2,450	1,890	—	—	—
— Empleados medios	3,500	2,780	2,090	3,430	4,070	3,870	3,900	4,320	3,000
— Agricult. medios	3,830	3,590	3,950	3,800	4,230	3,210	—	—	—
— Estrato alto	14,200	11,340	11,770	15,230	11,330	13,260	19,740	11,910	32,220

NOTA: Para convertir soles '72 a US\$ '72, se utiliza el tipo de cambio: 38.70 soles por 1 US\$.

Cuadro Anexo 9

PERU: TRABAJADOR PRINCIPAL
INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL, SEGUN ESTRATOS OCUPACIONALES
Y GRUPOS DE EDAD

	Total Promedio (S./Mes)	GRUPOS DE EDAD											
		Menos de 14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 años más	
PERU													
LIMA METROPOLITANA	7,150	2,020	8,680	3,850	5,840	6,070	7,420	8,270	8,370	10,790	8,030	7,020	
- Artesanos	2,680	30	1,970	2,810	2,990	2,730	2,670	2,750	2,600	2,310	1,980	1,910	
- Obreros	4,950	-	16,030	3,550	5,560	4,710	4,810	5,120	4,790	4,410	4,760	4,350	
- Independientes	8,130	4,000	2,830	3,600	5,750	6,400	7,300	8,140	7,210	9,580	7,030	6,270	
- Empleados	7,400	-	6,570	4,810	6,680	7,610	8,110	7,730	8,180	7,430	8,240	8,720	
- Profesionales	17,620	-	-	3,600	13,570	15,300	17,890	20,420	17,150	17,230	17,470	23,000	
- Ejecutivos	27,500	-	-	10,000	22,890	22,400	26,510	25,500	30,580	38,390	23,630	25,660	
GRANDES CIUDADES	4,470	300	1,690	2,950	3,100	4,450	4,880	14,890	4,340	5,720	3,150	4,100	
- Artesanos	1,440	450	1,290	1,390	1,460	1,570	1,740	1,300	1,430	1,450	1,030	1,220	
- Obreros	3,850	3,030	2,500	3,280	3,170	4,180	4,720	4,180	3,490	3,880	3,930	2,360	
- Independientes	5,190	-	1,760	3,780	4,720	7,750	4,940	5,070	4,730	6,030	3,330	3,500	
- Empleados	5,530	7,500	1,630	3,770	4,040	5,550	6,220	5,920	6,710	6,650	4,410	4,500	
- Profesionales	11,230	-	-	-	9,500	10,110	11,200	12,190	5,250	13,580	-	-	
- Ejecutivos	28,560	-	-	12,000	-	-	17,420	45,180	20,450	24,600	16,670	15,350	

(Continúa)

(continuación)

	Total Promedio (S./Mes)	GRUPOS DE EDAD										
		Menos de 14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 a más
CENTROS POBLADOS	3,820	2,050	1,130	2,610	3,650	3,900	3,890	4,720	5,550	3,520	4,620	1,400
- Pequeños agricultores	440	70	750	160	120	730	1,020	390	430	380	520	300
- Obreros agrícolas	1,680	-	1,110	1,760	1,420	2,000	1,570	3,130	1,520	1,870	2,610	1,000
- Independientes no-agrícolas	2,420	2,230	1,850	2,840	2,460	3,060	2,690	3,020	1,920	1,870	1,580	1,390
- Obreros no-agrícolas	2,990	1,010	1,170	1,880	2,980	2,900	3,310	3,620	2,960	3,120	3,510	2,930
- Empleados medios	4,180	2,620	540	3,090	4,270	4,330	4,050	4,720	5,040	4,120	4,790	3,270
- Estrato alto	15,520	11,480	-	21,920	9,130	20,060	11,060	15,780	25,420	10,790	20,280	5,720
AREA RURAL	1,510	870	880	1,350	1,610	1,850	1,800	1,750	1,680	1,630	1,110	880
- Pequeños agricultores	530	480	280	570	550	550	560	610	620	530	510	410
- Obreros agrícolas	1,280	760	810	1,160	1,160	1,330	1,770	1,550	1,390	900	1,290	1,170
- Independientes no-agrícolas	1,340	380	1,220	1,360	1,640	1,620	1,470	1,670	1,210	1,160	860	910
- Obreros no-agrícolas	1,860	1,460	1,000	1,770	2,160	1,820	1,760	2,320	2,350	2,290	1,980	1,080
- Empleados medios	3,500	5,570	1,360	2,850	3,760	3,860	3,520	4,070	4,210	3,160	1,880	2,400
- Agricultores medios	3,830	-	-	3,190	3,810	3,560	3,960	3,910	3,670	3,990	3,620	4,180
- Estrato alto	14,200	-	-	16,710	15,030	13,070	20,590	14,450	11,320	15,050	11,610	11,610

NOTA: Para convertir soles '72 a US\$ '72, se utiliza el tipo de cambio: 38.70 soles por 1 US\$.

Cuadro Anexo 10

PERU: TRABAJADOR PRINCIPAL
INGRESO PROMEDIO MENSUAL DEL TRABAJADOR PRINCIPAL, SEGUN GRUPOS OCUPACIONALES
Y HORAS DE TRABAJO SEMANAL

	Total Promedio (S./Mes)	HORAS DE TRABAJO SEMANAL								
		Menos de 14	15-24	25-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 a más
PERU										
LIMA METROPOLITANA	7,150	3,130	4,910	7,460	5,210	7,740	6,290	7,550	8,620	8,850
- Artesanos	2,680	1,140	1,290	1,670	2,600	2,890	2,540	3,080	2,810	3,140
- Obreros	4,950	4,170	3,140	2,140	4,270	4,100	4,820	4,640	5,590	7,840
- Independientes	8,130	3,500	5,750	4,300	4,470	7,220	6,340	9,530	7,050	8,080
- Empleados	7,400	4,000	3,820	6,470	5,470	7,410	7,480	7,940	6,290	9,920
- Profesionales	17,620	18,700	10,540	26,610	40,000	16,620	15,880	21,150	12,250	19,100
- Ejecutivos	27,500	-	-	13,500	25,000	26,630	28,830	24,460	-	31,400
GRANDES CIUDADES	4,470	1,950	2,530	5,060	3,360	4,790	4,170	4,340	4,330	5,660
- Artesanos	1,440	540	560	930	1,120	1,370	1,630	1,520	1,050	1,760
- Obreros	3,850	7,900	4,970	2,010	2,750	3,440	4,070	3,640	2,830	3,850
- Independientes	5,190	2,270	3,300	4,190	2,670	4,660	4,880	5,044	5,590	6,550
- Empleados	5,530	6,680	4,880	5,210	5,370	5,840	5,390	8,040	5,550	4,740
- Profesionales	11,230	-	4,360	13,300	10,460	11,300	11,550	10,000	-	12,040
- Ejecutivos	28,560	-	-	15,000	-	12,820	19,730	-	24,710	94,800

(Continúa)

(Continuación)

PERU: TRABAJADOR PRINCIPAL

	Total Promedio (S./Mes)	HORAS DE TRABAJO SEMANAL								
		Menos de 14	15-24	25-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 a más
CENTROS POBLADOS	3,820	1,320	2,370	3,010	2,600	3,910	3,780	5,150	4,480	4,070
- Pequeños agricultores	440	-	310	310	300	270	450	300	1,123	490
- Obreros agrícolas	1,670	-	360	210	740	1,920	1,990	1,260	880	1,310
- Independientes no-agrícolas	2,430	840	1,740	1,840	1,500	2,220	2,950	2,340	2,360	2,650
- Obreros no-agrícolas	2,990	-	1,190	1,400	1,100	2,700	3,290	2,750	2,820	2,690
- Empleados medios	4,190	3,590	3,990	4,040	3,660	4,300	4,310	4,790	4,590	3,820
- Estrato alto	15,490	-	7,400	9,500	22,700	21,800	12,510	10,790	21,550	15,690
AREA RURAL	1,510	330	740	1,390	1,900	1,510	1,440	1,770	2,060	1,440
- Pequeños agricultores	530	330	380	430	470	490	520	630	560	600
- Obreros agrícolas	1,280	1,000	330	750	1,750	1,150	1,290	1,330	1,140	1,370
- Independientes no-agrícolas	1,340	710	620	1,050	1,250	1,470	1,340	2,150	1,610	1,440
- Obreros no-agrícolas	1,860	-	930	300	1,800	1,590	2,350	2,040	2,100	1,480
- Empleados medios	3,510	1,210	2,440	4,020	3,760	3,670	3,370	4,020	3,560	3,180
- Agricultores medios	3,830	4,040	3,560	3,480	3,400	3,450	4,310	4,490	4,170	3,900
- Estratos alto	14,200	-	9,400	8,270	19,010	10,050	11,650	12,500	24,110	14,020

NOTA: Para convertir soles '72 a US\$ '72, se utiliza el tipo de cambio: 38.70 soles por 1 US\$.

Cuadro Anexo 11

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE FAMILIAS SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES
EN CADA GRUPO SOCIAL**

AREA GRUPO SOCIAL	FAMILIAS CON TRABAJADORES				Total de (*) Familias
	Total	Uno	Dos	Tres a más	
LIMA METROPOLITANA	100	59	28	13	100
- Artesanos	100	68	23	9	20
- Obreros	100	55	30	15	28
- Independientes	100	41	35	24	11
- Empleados	100	60	28	12	27
- Profesionales	100	70	24	6	7
- Ejecutivos	100	74	14	12	3
AREA RURAL	100	52	33	15	100
- Pequeños agricultores	100	61	27	12	52
- Obreros agrícolas	100	43	36	21	13
- Independientes no-agrícolas	100	40	43	17	11
- Obreros no-agrícolas	100	39	42	19	9
- Empleados medios	100	40	41	19	6
- Agricultores medios	100	44	35	21	4
- Estrato alto	100	57	34	9	3

(*) En Lima, existe un 4 0/0 de familias no especificado en algún grupo social; en área rural, existe un 2 0/0.

Cuadro Anexo 12

ESTIMADORES DE LA FUNCION EN CADA PASO DE LA REGRESION

$$(\text{Modelo: } \text{Log } Y_i = a + b_1 \text{ Log } X_{1i} + b_2 \text{ Log } X_{2i} + b_3 \text{ Log } X_{3i})$$

Variable Dependiente: Ingreso del Trabajador en su Ocupación Principal

Estrato Ocupacional	Variable Dependiente	Orden	Estimadores			Significa- ción F	G. L.
			a	b	r ² o/o		
1) Artesanos	Horas de Trabajo Semanal	1	5.60	0.556	12.3	40.6	287
	Escolaridad	2	5.43	0.144	14.7	24.7	
2) Obreros	Horas de Trabajo Semanal	1	6.13	0.570	4.4	19.3	419
	Escolaridad	2	5.92	0.082	5.3	11.7	
	Edad	3	5.21	0.186	6.3	9.4	
3) Independientes	Horas de Trabajo Semanal	1	7.07	0.415	4.6	8.1	168
	Edad	2	6.15	0.302	7.9	7.2	
4) Empleados	Horas de Trabajo Semanal	1	4.25	1.192	26.0	138.2	392
	Edad	2	2.67	0.737	36.6	113.3	
	Escolaridad	3	2.22	0.236	40.1	87.4	
5) Profesionales	Edad	1	1.93	2.080	64.0	172.7	96
	Horas de Trabajo Semanal	2	1.15	0.685	69.3	108.4	
	Escolaridad	3	0.06	0.424	70.6	76.1	
6) Ejecutivos	Edad	1	0.51	2.535	90.7	458.3	46
	Escolaridad	2	0.40	0.297	91.6	251.3	
TOTAL LIMA METROPOLITANA	Horas de Trabajo Semanal	1	0.78	2.019	76.8	4,915	1,485
	Escolaridad	2	0.58	0.618	82.4	3,478	
	Edad	3	0.19	1.005	86.4	3,153	

Cuadro Anexo 13

AREA RURAL
FUNCIONES DE COMPORTAMIENTO DEL INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA EN SUS TRES OCUPACIONES: ESTIMADORES EN CADA

PASO DE LA REGRESION

$$\text{Modelo: } \log Y_i = a + b_1 \log X_{1i} + b_2 \log X_{2i} + b_3 \log X_{3i}$$

Variable Dependiente: Logaritmo del ingreso del trabajador principal de la familia en sus tres actividades

Estrato Ocupacional	Variable Dependiente	Orden	Estimadores			F	G.L.
			a	b _i	r ² (o/o)		
1. Pequeños agricultores	Años de Escolaridad	1	- 1.3463	0.3287	3.4	19,961	-
	Horas de Trabajo Semanal	2	- 2.7708	0.3607	5.3	15,962	-
	Edad	3	- 2.491	- 0.0656	5.3	10,724	573,997
2. Obreros agrícolas	Años de Escolaridad	1	- 0,158	0.1192	0.6	908	-
	Edad	2	- 0,802	0.1762	1.1	849	-
	Horas de Trabajo Semanal	3	- 1,256	0.1127	1.3	649	147,841
3. Independientes no agrícolas	Años de Escolaridad	1	- 0.892	0.6755	17.1	26,505	--
	Horas de Trabajo Semanal	2	- 2.4643	0.4122	21.3	17,380	-
	Edad	3	- 2.1545	- 0.0844	21.3	11,637	128,687
4. Obreros no agrícolas	Años de Escolaridad	1	- 0.2062	0.3984	6.3	7,268	-
	Edad	2	- 1.1768	0.2649	7.3	4,247	-
	Horas de Trabajo Semanal	3	- 1.5645	0.0955	7.4	2,863	107,612

(Continúa)

(Continuación)

Estrato Ocupacional	Variable Dependiente	Orden	Estimadores			F	G. L.
			a	bi	r ² (o/o)		
5. Empleados medios	Años de Escolaridad	1	0.5076	0.2876	6.3	4,929	—
	Edad	2	-0.6261	0.3046	8.1	3,212	—
	Horas de Trabajo Semanal	3	-1.4963	0.2215	9.0	2,408	73,287
6. Agricultores medios	Horas de Trabajo Semanal	1	1.0555	0.0575	0.6	275	—
	Años de Escolaridad	2	1.0409	0.0319	1.0	244	—
	Edad	3	0.6049	0.1050	1.6	258	47,746
7. Estrato alto	Horas de Trabajo Semanal	1	1.3499	0.2771	3.5	1,026	—
	Años de Escolaridad	2	1.2530	0.0725	4.7	693	—
	Edad	3	1.7760	-0.1358	5.1	497	27,905
TOTAL	Años de Escolaridad	1	-0.8949	0.6088	11.3	147,836	—
	Edad	2	-0.2338	-0.1808	11.9	78,672	—
	Horas de Trabajo Semanal	3	-0.3682	0.0835	12.0	53,027	1'162,382

Cuadro Anexo 14

GRANDES CIUDADES
FUNCIONES DE COMPORTAMIENTO DE INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA
FAMILIA EN SU OCUPACION PRINCIPAL: ESTIMADORES EN CADA PASO DE LA REGRESION

(Modelo: $\text{Log } Y_i = a + b_1 \text{ Log } X_{1i} + b_2 \text{ Log } X_{2i} + b_3 X_{3i}$)

Variable pendiente: Logaritmo del ingreso del trabajador principal en su ocupación principal

Estratos Ocupacionales	Variable Independiente	Orden	Estimadores			Significación (F = 0.05)	G.L.
			a	b	r ² (%)		
1. Artesanos	Horas de Trabajo Semanal	1	- 2.814	0.770	13.8	11,323	70,790
	Años de Escolaridad	2	- 2.759	0.279	20.2	8,931	
	Edad	3	- 3.200	0.107	20.4	6,051	
2. Obreros	Años de Escolaridad	1	1.104	0.097	2.0	835	40,747
	Edad	2	0.713	0.110	3.1	657	
	Horas de Trabajo Semanal	3	- 0.020	0.172	3.7	520	
3. Independientes	Horas de Trabajo Semanal	1	- 0.809	0.579	10.9	5,082	41,576
	Años de Escolaridad	2	- 0.737	0.194	15.0	3,673	
	Edad	3	- 0.108	- 0.149	15.4	2,523	
4. Empleados	Años de Escolaridad	1	1.239	0.155	2.9	1,792	59,628
	Edad	2	0.116	0.306	5.5	1,730	
	Horas de Trabajo Semanal	3	0.427	- 0.080	5.6	1,189	
5. Profesionales	Horas de Trabajo Semanal	1	0.380	0.540	15.9	1,240	6,541
	Edad	2	- 1.118	0.450	21.4	889	
	Años de Escolaridad	3	- 0.978	- 0.031	21.5	596	
6. Ejecutivos	Horas de Trabajo Semanal	1	- 4.204	1.852	29.7	1,790	4,236
	Edad	2	- 5.780	0.294	30.9	945	
	Años de Escolaridad	3	- 7.430	0.320	33.1	697	
TOTAL:	Años de Escolaridad	1	0.195	0.569	23.6	68,966	223,115
	Horas de Trabajo Semanal	2	- 1.511	0.451	26.1	39,397	
	Edad	3	- 3.339	0.451	28.0	28,960	

Cuadro Anexo 15

CENTROS POBLADOS
FUNCIONES DE COMPORTAMIENTO DEL INGRESO DEL TRABAJADOR PRINCIPAL DE LA FAMILIA
EN SUS TRES OCUPACIONES: ESTIMADORES EN CADA PASO DE LA REGRESION

$$\text{Modelo: } \log Y_i = a + b_1 \log X_{1i} + b_2 \log X_{2i} + b_3 \log X_{3i}$$

Estratos Ocupacionales	Variable Independiente	Orden	Estimadores			Significa- ción F	G. L.
			a	b	r ² (%)		
1. Pequeños agricultores	Años de Escolaridad	1	-1.9130	0.4682	6.7	1,979	27,365
	Horas de Trabajo Semanal	2	-3.8151	0.4831	8.6	1,302	
	Edad	3	-3.6284	-0.0411	8.7	871	
2. Obreros agrícolas	Años de Escolaridad	1	-0.0031	0.3469	9.2	2,084	20,554
	Edad	2	-2.2384	0.6086	15.4	1,874	
	Horas de Trabajo Semanal	3	0.2220	-0.7100	19.9	1,709	
3. Independientes no agrícolas	Años de Escolaridad	1	-0.1774	0.5824	15.2	13,045	72,736
	Horas de Trabajo Semanal	2	-1.3018	0.3003	17.2	7,539	
	Edad	3	0.3706	-0.2438	18.1	72,536	
4. Obreros no agrícolas	Años de Escolaridad	1	0.4936	0.2914	6.8	6,055	82,435
	Edad	2	-2.6041	0.8305	15.1	7,356	
	Horas de Trabajo Semanal	3	-3.59579	0.2351	15.7	5,109	

(Continuación)

Estratos Ocupacionales	Variable Independiente	Orden	Estimadores			Significa- ción F	G. L.
			a	b	r ² (%)		
5. Empleados medios	Años de Escolaridad	1	0.8387	0.2355	5.0	3,320	62,822
	Edad	2	- 1.5253	0.6152	13.5	4,910	
	Horas de Trabajo Semanal	3	- 2.6135	0.2582	15.4	3,829	
6. Estrato alto	Horas de Trabajo Semanal	1	1.5007	0.2357	1.3	332	24,744
	Edad	2	1.2324	0.07071	1.4	182	
	Años de Escolaridad	3	1.1922	0.0220	1.5	126	
TOTAL:	Años de Escolaridad	1	- 0.1842	0.6844	19.7	71,157	290,675
	Horas de Trabajo Semanal	2	- 1.2164	0.2648	20.3	36,965	
	Edad	3	- 1.2895	0.0190	20.4	24,648	

Cuadro Anexo 16

LIMA METROPOLITANA
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES Y DEL INGRESO
EN TRES OCUPACIONES SEGUN EL NUMERO DE SUELDOS MINIMOS VITALES
EN CADA ESTRATO OCUPACIONAL

Número de (1) Sueldos Mínimos Vitales	ESTRATOS OCUPACIONALES												TOTAL	
	Artesanos		Obreros		Independ.		Empleados		Profesionales		Ejecutivos			
	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I
1) Menos de 0.5	8	2	1	(*)	1	(*)	1	(*)	-	-	-	-	2	(*)
2) 0.5 - 1.0	21	12	3	1	2	(*)	1	(*)	-	-	-	-	6	1
3) 1.0 - 1.5	32	29	15	8	5	(2)	2	1	-	-	-	-	12	4
4) 1.5 - 2.0	27	33	26	18	11	5	9	4	1	(*)	-	-	17	8
5) 2.0 - 3.0	10	18	34	32	41	18	30	20	3	1	2	(*)	25	16
6) 3.0 - 4.0	1	2	11	15	17	14	27	24	6	2	-	-	13	13
7) 4.0 - 5.0	-	-	6	11	13	14	10	12	9	5	4	1	7	9
8) 5.0 - 6.0	-	-	2	3	9	11	9	13	18	10	7	3	5	8
9) 6.0 - 7.0	-	-	1	2	5	7	4	7	9	7	5	2	3	5
10) 7.0 - 8.0	1	4	(*)	1	1	2	3	7	8	7	11	6	2	5
11) 8.0 - 9.0	-	-	-	-	1	1	1	3	7	7	2	1	1	2
12) 9.0 - 10.0	-	-	(*)	1	1	1	1	2	4	4	4	3	1	2
13) 10.0 a Más	-	-	1	8	3	25	2	7	35	57	65	84	6	27
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(2) Absoluto	83.8	224.9	122.2	604.7	49.4	401.6	114.2	844.9	28.3	498.9	13.3	365.6	411.2	2,940.6

(*) Cifra inferior a 0.5 %

(1) El sueldo mínimo vital para Lima Metropolitana fue de S/. 1,980.00 mensual, en el período Agosto 71/Agosto 72.

(2) - Número de Trabajadores (T), en miles.

- Ingreso Mensual de la Ocupación Principal (I), en millones de soles.

Cuadro Anexo 17

AREA RURAL
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES PRINCIPALES Y DEL INGRESO DE LA OCUPACION
PRINCIPAL SEGUN EL NUMERO DE SUELDOS MINIMOS VITALES EN CADA ESTRATO OCUPACIONAL

Número de Sueldos Mínimos Vitales	ESTRATO OCUPACIONAL														TOTAL (%)	
	Pequeños Agricultores		Obreros Agrícolas		Independientes No Agrícolas		Obreros No Agrícolas		Empleados Medios		Agricultores Medios		Estrato Alto			
	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I	T	I
1) Menos de 0.5	72	33	27	7	44	10	25	4	5	(*)	-	-	-	-	50	9
2) 0.5 - 1.0	18	31	34	30	20	14	21	12	10	3	-	-	-	-	19	12
3) 1.0 - 1.5	6	18	27	35	14	18	18	16	13	6	-	-	-	-	11	12
4) 1.5 - 2.0	4	18	8	15	7	12	11	13	8	6	-	-	-	-	4	9
5) 2.0 - 3.0	(*)	(*)	3	8	8	18	13	24	27	27	61	48	-	-	7	15
6) 3.0 - 4.0	-	-	(*)	1	4	12	11	27	23	31	33	26	-	-	4	12
7) 4.0 - 5.0	-	-	1	2	1	6	1	4	11	19	9	14	-	-	1	6
8) 5.0 - 6.0	-	-	(*)	1	2	10	(*)	(*)	3	8	7	12	2	1	1	4
9) 6.0 - 7.0	-	-	-	-	-	-	-	-	(*)	(*)	-	-	27	14	1	3
10) 7.0 - 8.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24	15	1	3
11) 8.0 - 9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	5	(*)	1
12) 9.0 - 10.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	9	(*)	1
13) 10.0 a más	-	-	(*)	1	-	-	-	-	-	-	-	-	30	56	1	13
(%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(1) Absoluto	608.0	322.8	149.0	191.1	129.2	172.7	107.6	200.4	73.3	256.9	47.8	183.0	27.9	396.2	1,142.8	1,723.1

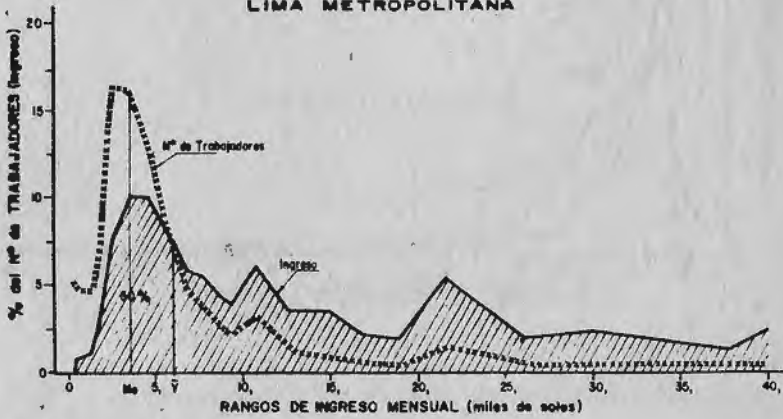
(*) Cifra inferior a 0.5 %.

(1) Número de Trabajadores (T) en miles.
Ingreso Mensual (I), en millones de soles.

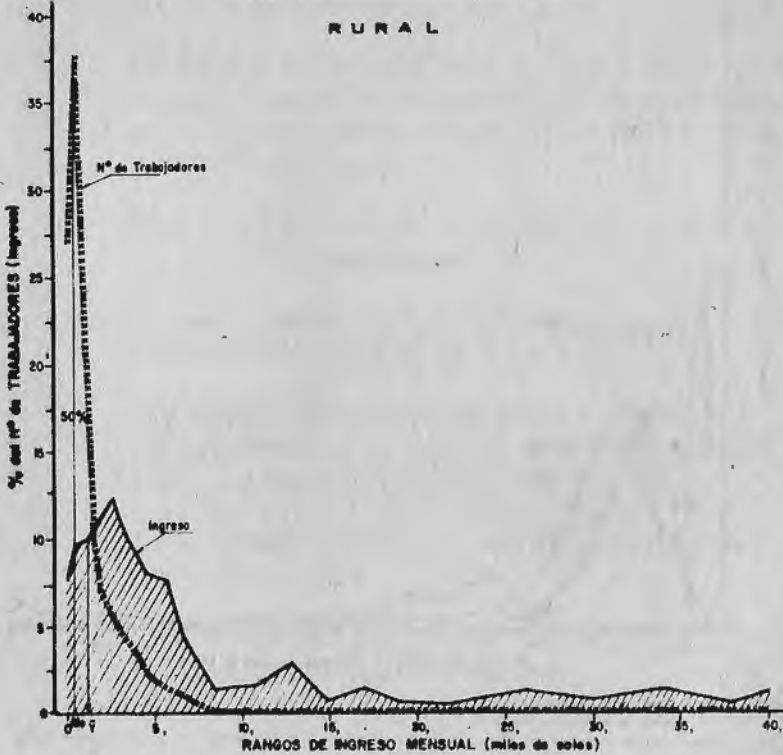
Gráfico Anexo 1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE TRABAJADORES
Y DEL INGRESO POR TRABAJO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL
POR RANGOS DE INGRESO MENSUAL

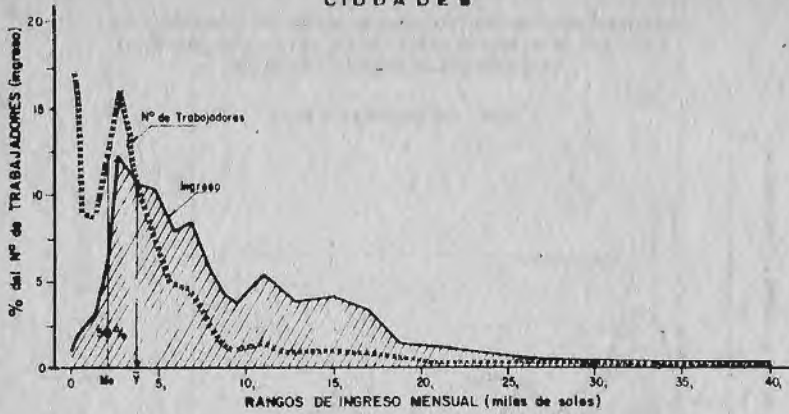
LIMA METROPOLITANA



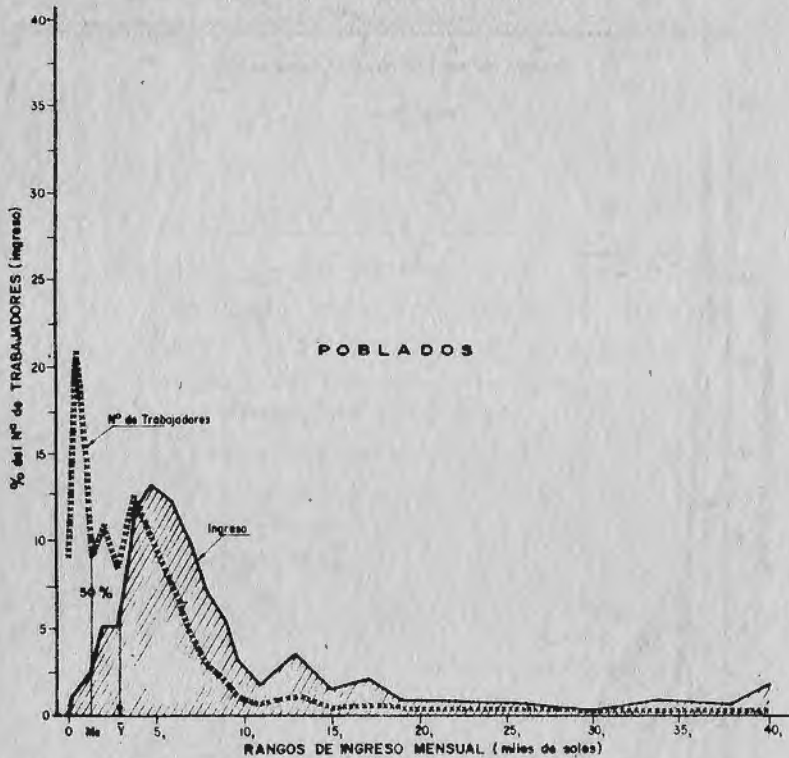
RURAL



CIUDADES



POBLADOS



NOTA: M_e = Nivel de la mediana
 \bar{Y} = Nivel de ingreso promedio.

PARA CONVERTIR SOLES '72 A US \$ '72, SE UTILIZA EL TIPO DE CAMBIO 30 70 SOLES POR 1 US \$

LISTA DE CUADROS

Cuadro No.	Título
1	Perú 1981: Distribución porcentual del número de familias por estratos socio-económicos y áreas de residencia (o/o).
2	Principales características de la familia promedio por áreas de residencia.
3	Proporción de familias en cada grupo social que perciben ingresos exclusivamente de una sola fuente; no reciben ingreso de una fuente determinada; y reciben algún ingreso.
4	Proporción de familias vinculadas por el ingreso por capital y autoconsumo.
5	Ingreso promedio de los trabajadores por áreas y grupos sociales (US\$ de 1972 por mes).
6	Distribución porcentual del número de trabajadores principales y secundarios en relación con el total de trabajadores de cada grupo social.
7	La distribución del número de trabajadores por estratos de ingreso.
8	La distribución del ingreso de los trabajadores principales por estratos de ingreso.

Movilidad social: distribución de trabajadores secundarios dentro de cada grupo social de la familia (0/0).

Movilidad social: distribución de hijos trabajadores secundarios dentro de cada grupo social de la familia.

Distribución porcentual del número de trabajadores principales, según años de escolaridad.

Distribución porcentual del número de trabajadores principales, según grupos de edad.

Distribución porcentual del número de trabajadores principales, según horas de trabajo semanal

Funciones del comportamiento del ingreso del trabajador principal de la familia.

Resultados de la función múltiple de ingreso del trabajador principal de la familia: Lima y ciudades.

Resultado de la función múltiple de ingreso del trabajador principal de la familia: área rural y poblados.

Funciones del comportamiento del número de horas de trabajo semanal de la familia.

LISTA DE ANEXOS ESTADISTICOS

A) Cuadro No.	Título
1	Perú: trabajador principal, distribución porcentual del número de trabajadores principales e ingreso, según rangos de áreas de residencia.
2	Distribución porcentual del número de trabajadores miembros de las familias en sus actividades.
3	Perú: porcentaje de ingreso generado por los miembros trabajadores de la familia en todas sus actividades, según grupos ocupacionales.
4	Proporción de familias que reciben ingresos de diversas fuentes.
5	Proporción de familias que reciben ingreso de diversas fuentes.
6	Movilidad social: distribución de trabajadores secundarios dentro de cada grupo social de la familia (o/o).
7	Movilidad social: distribución de hijos trabajadores secundarios dentro de cada grupo social de la familia (o/o).
8	Perú: trabajador principal, ingreso promedio mensual del trabajador principal, según grupos ocupacionales y años de edad.
9	Perú: trabajador principal, ingreso promedio mensual del trabajador principal, según grupos ocupacionales y grupos de edad.

- 10 Perú: trabajador principal, ingreso promedio mensual del trabajador principal, según grupos ocupacionales y horas de trabajo semanal.
- 11 Distribución porcentual de familias, según número de trabajadores en cada grupo social.
- 12 Lima Metropolitana: Estimadores de la función en cada paso de la regresión.
- 13 Area rural: funciones de comportamiento del ingreso del trabajador principal de la familia en sus tres ocupaciones: estimadores en cada paso de la regresión.
- 14 Grandes ciudades: funciones de comportamiento de ingreso del trabajador principal de la familia en su ocupación principal: estimadores en cada paso de la regresión.
- 15 Centro poblado: funciones de comportamiento del ingreso del trabajador principal de la familia en sus tres ocupaciones: estimadores en cada paso de la regresión.
- 16 Lima Metropolitana: distribución porcentual del número de trabajadores principales y del ingreso de la ocupación principal, según el número de sueldos mínimos vitales en cada grupo ocupacional.
- 17 Area rural: distribución porcentual del número de trabajadores principales y del ingreso en tres ocupaciones, según el número de sueldos mínimos vitales en cada grupo ocupacional.

B) Gráficos Anexos

- 1 Distribución porcentual del número de trabajadores y del ingreso por trabajo de la actividad principal por rangos de ingreso mensual.

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico No.	Título
1	Ingreso promedio mensual del trabajador principal y de los miembros de la familia según grupos sociales.
2	Distribución porcentual del número de trabajadores principales y del ingreso de la actividad principal por rangos de ingreso mensual.
3	Niveles promedios de ingreso por trabajo: comparativo entre miembros de la familia.
4	Perú: contribución porcentual en el ingreso por trabajo de los miembros de las familias por áreas.
5	Lima Metropolitana: contribución porcentual en el ingreso por trabajo de los miembros de la familia por grupos sociales.
6	Area rural: contribución porcentual en el ingreso por trabajo de los miembros de las familias según grupos sociales.
7	Movilidad social — trabajadores secundarios: distribución porcentual de trabajadores, según grupo social de la familia.
8	Movilidad social — hijos trabajadores: distribución porcentual de los hijos trabajadores, según grupo social de la familia.
9	Ingreso promedio mensual del trabajador principal de la familia, según áreas.
10	Ingreso promedio mensual del trabajador principal de la familia, según escolaridad.

- 11 Distribución porcentual de trabajadores principales de la familia, según años de escolaridad.
- 12 Ingreso promedio mensual del trabajador principal de la familia, según edad.
- 13 Distribución porcentual de trabajadores principales de la familia, según edad.
- 14 Ingreso promedio mensual del trabajador principal de la familia, según horas de trabajo semanal.
- 15 Distribución porcentual de trabajadores principales de la familia, según horas de trabajo semanal.
- 16 Importancia de las variables independientes para explicar el ingreso por trabajo, según áreas de residencia (función multilogarítmica).
- 17 Importancia de las variables independientes para explicar el ingreso por trabajo, según grupos ocupacionales (función multilogarítmica).
- 18 Comparación de los niveles de elasticidades de ingreso por trabajo, según grupos ocupacionales, (función multilog.)
- 19 Lima: Ingreso promedio de los trabajadores por tipo de familia en cada grupo social.
- 20 Area rural: Ingreso promedio de los trabajadores por tipo de familias en cada grupo social.
- 21 Lima: Horas de trabajo para ganar US\$ 26* por tipo de familia y para cada grupo social.
- 22 Area rural: Horas de trabajo para ganar US\$ 26* por tipo de familia y para cada grupo social.

* 26 dólares USA, corresponde a 1,000 soles de 1972.
(un US \$ equivale a 38.70 soles).