

NIVELES DE VIDA Y GRUPOS SOCIALES
EN EL PERU

CARLOS AMAT Y LEON
HECTOR LEON

NIVELES DE VIDA Y GRUPOS SOCIALES EN EL PERU

FUNDACIÓN
FRIEDRICH EBERT

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

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

NIVELES DE VIDA Y GRUPOS SOCIALES EN EL PERU

Primera Edición: Marzo 1983

Segunda Edición: Julio 1987

Tercera Edición: Mayo 1990

Cubierta: Carlos González Ramírez

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

Amat y León Chávez, Carlos

Niveles de vida y grupos sociales en el Perú / Carlos Amat y León y Héctor León.-- Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1990.

/ NIVEL DE VIDA / COSTO DE LA VIDA / INGRESOS DE HOGARES / GASTOS DE CONSUMO / PERU / DATOS ESTADISTICOS / León, Héctor / Universidad del Pacífico. Centro de Investigación / Fundación Friedrich Ebert /

338.585.3 (85) (CDU)

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (APESU) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (EULAC).

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y la Fundación Friedrich Ebert no se solidarizan necesariamente con el contenido de los trabajos que publica.

Derechos reservados conforme a Ley.

GRUPO DE INVESTIGACION

DIRECCION DEL ESTUDIO : Carlos Amat y LeónCh.
ASISTENTE PRINCIPAL : Héctor LeónH.

EQUIPO DE INVESTIGACION

Bloques: Socio — Demográfico — Ingresos: Héctor LeónH.
Luis Monroy R.
Eduardo Villa M.

Bloques: Gasto — Consumo — Nutrición: Dante Curonisy L.
Jorge Chávez
Gloria Recavarren

Bloque: Riqueza Iris Lanao

INFORMATICA Y PROGRAMACION

Programador Principal Iris Lanao
Saúl Rodríguez

Programadores Fredy Cupén
Plinio Rojas
Mauro Ramírez
César Horque

Secretariado Ana M. Achata
Carmen Cheng U.

Gráficos César Comori P.

PRESENTACION

El proyecto nacional, discutido y anhelado por todos, debe estar sustentado en primer lugar, en una imagen-objetivo acerca de la organización social y estilo de vida que la comunidad aspira alcanzar. En segundo lugar, se deberá tener un diagnóstico de la situación de los niveles de vida de la población en toda su integridad y amplitud. En tercer lugar, se debe evaluar con el mayor realismo, los recursos físicos y humanos; así como la capacidad institucional y empresarial del país, con los cuales se pretende lograr las metas deseadas.

Lograr un mínimo de consenso en torno a la definición de las dimensiones anteriormente mencionadas, constituirá base fundamental para comenzar a amalgamar simpatías, concertar programas y potenciar voluntades, y de esa forma hacer posible la discusión de los diferentes cursos de acción a seguir. La definición de la mejor estrategia exigirá, además, precisar el período en años durante el cual se quiere alcanzar los objetivos y asumir en forma explícita, los costos y sacrificios que implicaría ese esfuerzo colectivo.

Partícipes de este intento común es que ofrecemos esta contribución, fruto de un largo trabajo. El objetivo central es que los lectores puedan tener mayores elementos de juicio acerca de las implicaciones que exige el diseño y evaluación de un proyecto nacional coherente entre lo que queremos tener y las alternativas para lograrlo.

Este libro tiene tres partes. En la primera se presenta una discusión conceptual sobre los niveles de vida; en la segunda, se hace una cuantificación de la situación socio-económica del país comparando estratos sociales y áreas de residencia, dentro de una perspectiva de análisis donde la unidad familiar opera como un sistema. Además, se presenta ejemplos para mos-

trar el uso de esta información, para evaluar los instrumentos de política económica y probar, en consecuencia, la utilidad de los presupuestos familiares como método indispensable para diseñar y evaluar políticas de desarrollo económico y social. Se propone también una nueva metodología para mejorar la obtención de información básica para este tipo de estudios. Y planteamos la necesidad urgente de institucionalizar investigaciones sobre las familias peruanas, como un medio de evaluar la eficacia de las políticas de gobierno, cualquiera sea su orientación.

Quiero expresar un especial agradecimiento, a nombre del equipo de investigadores, al Dr. Luis Bustamante, Director del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, por habernos acogido y apoyado en la realización de este estudio; asimismo, a los profesores y estudiantes, quienes como compañeros de trabajo, estimularon las reflexiones que se discuten en el mismo.

La Fundación Friedrich Ebert, merece nuestro más profundo agradecimiento por su apoyo financiero hasta la culminación de este gran esfuerzo, que hizo posible la elaboración del primer texto y su posterior revisión editorial. Esta última parte estuvo bajo la responsabilidad de Héctor Béjar, por cuyo aporte quedamos muy reconocidos.

Nuestra gratitud al equipo de técnicos y personal administrativo que trabajó en la Dirección de Investigaciones de Asuntos Financieros, del Ministerio de Economía y Finanzas (entre 1974-1978), con quienes se realizó la mayor parte del trabajo empírico que sirvió de base al presente estudio, por su trabajo tesonero, por el cariño y la mística desplegados en la tarea que les correspondió realizar. Asimismo, tuvimos la satisfacción de encontrar igual responsabilidad y entusiasmo en el personal administrativo y secretaría del CIUP, particularmente en la señorita Carmen Cheng.

Finalmente, aprovechamos esta oportunidad para hacer público reconocimiento al equipo de funcionarios y encuestadores que tuvieron a cargo la ejecución de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos (ENCA). Esta valiosa información ha sido la base para realizar este libro y las publicaciones anteriores sobre la distribución del ingreso familiar y la alimentación en el Perú. Debemos resaltar, en especial, el trabajo del Ing. Liómulo Grados, de la Srta. Leonor Laguna y del Dr. Francois Sizaret, quienes fueron los principales responsables técnicos de la ENCA.

Lima, Mayo 1982

Carlos Amat y León

trar el uso de esta información, para evaluar los instrumentos de política económica y probar, en consecuencia, la utilidad de los presupuestos familiares como método indispensable para diseñar y evaluar políticas de desarrollo económico y social. Se propone también una nueva metodología para mejorar la obtención de información básica para este tipo de estudios. Y planteamos la necesidad urgente de institucionalizar investigaciones sobre las familias peruanas, como un medio de evaluar la eficacia de las políticas de gobierno, cualquiera sea su orientación.

Quiero expresar un especial agradecimiento, a nombre del equipo de investigadores, al Dr. Luis Bustamante, Director del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, por habernos acogido y apoyado en la realización de este estudio; asimismo, a los profesores y estudiantes, quienes como compañeros de trabajo, estimularon las reflexiones que se discuten en el mismo.

La Fundación Friedrich Ebert, merece nuestro más profundo agradecimiento por su apoyo financiero hasta la culminación de este gran esfuerzo, que hizo posible la elaboración del primer texto y su posterior revisión editorial. Esta última parte estuvo bajo la responsabilidad de Héctor Béjar, por cuyo aporte quedamos muy reconocidos.

Nuestra gratitud al equipo de técnicos y personal administrativo que trabajó en la Dirección de Investigaciones de Asuntos Financieros, del Ministerio de Economía y Finanzas (entre 1974-1978), con quienes se realizó la mayor parte del trabajo empírico que sirvió de base al presente estudio, por su trabajo tesonero, por el cariño y la mística desplegados en la tarea que les correspondió realizar. Asimismo, tuvimos la satisfacción de encontrar igual responsabilidad y entusiasmo en el personal administrativo y secretaría del CIUP, particularmente en la señorita Carmen Cheng.

Finalmente, aprovechamos esta oportunidad para hacer público reconocimiento al equipo de funcionarios y encuestadores que tuvieron a cargo la ejecución de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos (ENCA). Esta valiosa información ha sido la base para realizar este libro y las publicaciones anteriores sobre la distribución del ingreso familiar y la alimentación en el Perú. Debemos resaltar, en especial, el trabajo del Ing. Rómulo Grados, de la Srta. Leonor Laguna y del Dr. Francois Sizaret, quienes fueron los principales responsables técnicos de la ENCA.

Lima, Mayo 1982

Carlos Amat y León

CONTENIDO

| | |
|---|----|
| Presentación..... | IX |
| Capítulo I.— <i>Conceptualización del Nivel de vida</i> | 1 |
| Algunos conceptos iniciales..... | 1 |
| Necesidades básicas..... | 3 |
| 1. Alimentación..... | 4 |
| 2. Vivienda..... | 7 |
| 3. Mobiliario y equipo del hogar..... | 9 |
| 4. Indumentaria..... | 10 |
| 5. Transporte..... | 10 |
| 6. Salud..... | 11 |
| 7. Trabajo..... | 14 |
| 8. Educación..... | 16 |
| 9. Actividades recreativas,culturales y deportivas..... | 17 |
| 10. La Libertad, Igualdad y Participación..... | 18 |
| 11. Seguridad..... | 19 |
| Capítulo II.— <i>Diagnóstico de los Niveles de Vida en el Perú</i> | 20 |
| Comparación de la realidad socio-económica del Perú con los países vecinos..... | 20 |
| Comparación de los niveles de vida entre las áreas de residencia en el Perú..... | 21 |
| Propuesta de Indicadores de Nivel de Vida..... | 22 |

| | |
|--|-----|
| Anexo A: La Constitución Política del Perú — Ordenamiento de los Artículos Constitucionales de acuerdo a las dimensiones que comprende el nivel de vida..... | 38 |
| Capítulo III — <i>Planteamiento sobre el Sistema Económico-Financiero de las Familias</i> | 46 |
| El sistema económico y el bienestar de las personas..... | 46 |
| La familia como unidad de análisis..... | 48 |
| Estrategias familiares..... | 50 |
| El modelo de funcionamiento de una familia..... | 53 |
| Capítulo IV.— <i>El Sistema Económico-Financiero de las Familias del Perú. Comparativo entre Areas de Residencia</i> | 58 |
| La encuesta nacional de consumo de alimentos (ENCA)..... | 62 |
| Definiciones de los Estratos Sociales en Lima y Ciudades..... | 67 |
| Estratos en Centros Poblados y Area Rural | 69 |
| Conclusiones principales..... | 71 |
| 1. Características socio-demográficas | 71 |
| 2. Ingreso familiar..... | 76 |
| 3. Gasto familiar..... | 82 |
| 4. Riqueza familiar..... | 86 |
| Capítulo V.— <i>El Sistema Económico-Financiero de las Familias de Lima: Comparación entre los Estratos Sociales</i> | 88 |
| Conclusiones principales..... | 97 |
| 1. Características socio-demográficas..... | 97 |
| 2. Ingreso familiar..... | 100 |
| 3. Gasto familiar..... | 105 |
| 4. Riqueza familiar..... | 116 |
| Capítulo VI.— <i>El Sistema Económico-Financiero de las Familias Rurales: Análisis Comparativo entre Estratos Sociales</i> | 122 |
| Conclusiones principales..... | 128 |

| | |
|--|-----|
| 1. Características socio-demográficas..... | 128 |
| 2. Ingreso familiar..... | 133 |
| 3. Gasto familiar..... | 139 |
| 4. Riqueza familiar..... | 149 |
| Capítulo VII.— <i>Aplicaciones del Análisis del Sistema Económico-Financiero de las Familias en Evaluaciones de Política Económica</i> 152 | |
| Diagnóstico de los niveles de vida de la población | 153 |
| Evaluación de los efectos de una política fiscal | 155 |
| Distribución de los subsidios..... | 157 |
| Gasto en educación..... | 158 |
| Inversión pública..... | 161 |
| Tributación | 161 |
| Consumo de artículos suntuarios de alto contenido importado.... | 164 |
| Efectos de una propuesta de redistribución del ingreso en la demanda de bienes finales, a través de una estrategia fiscal..... | 168 |
| Capítulo VIII.— <i>Propuesta Metodológica para obtener Información con la Finalidad de Evaluar los Niveles de Vida</i> | |
| Objetivos..... | 181 |
| Metodología..... | 181 |
| Tipos y alcances de la información..... | 182 |
| Tipos de investigación..... | 183 |
| Etapas de trabajo en encuestas de hogares por muestreo | 186 |
| 1. Planeamiento de la encuesta..... | 187 |
| 2. Diseño y selección de la muestra..... | 188 |
| 3. Diseño del cuestionario..... | 190 |
| 4. Trabajo de campo..... | 192 |
| 5. Procesamiento de la información..... | 194 |
| 6. Análisis y publicación de resultados..... | 196 |

| | |
|--|-----|
| <i>Anexo I.— Metodología para categorizar a las Familias por Estratos Sociales</i> | 200 |
| Justificación de la metodología usada..... | 200 |
| Objetivos..... | 201 |
| Características de los estratos sociales..... | 201 |
| Metodología..... | 202 |
| Definición de estratos sociales..... | 203 |
| Bibliografía..... | 213 |
| <i>Anexo Estadístico</i> | 215 |
| Gráficas y Cuadros del Anexo Estadístico..... | 217 |

GRAFICAS DEL TEXTO

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | Ambitos donde las personas desarrollan su vida social | 4 |
| 2 | Niveles de vida..... | 6 |
| 3 | Estructura productiva..... | 49 |
| 4 | Flujo económico-financiero de las familias..... | 57 |
| 5 | Perú: Distribución porcentual del número de familias y del ingreso familiar total según estratos sociales y áreas de residencia..... | 64 |
| 6 | Perú: Características socio-demográficas según áreas: rural, poblados, ciudades, Lima..... | 72 |
| 7 | Perú: Distribución del número de familias e ingreso promedio familiar según áreas de residencia..... | 75 |
| 8 | Perú: Estructura del ingreso familiar por fuentes de ingreso según áreas de residencia..... | 77 |
| 9 | Perú: Niveles y estructura de gasto total familiar según áreas de residencia..... | 83 |
| 10 | Perú: Consumo per cápita acumulado de los sub-grupos de alimentos ordenados por su contenido nutricional: comparativo entre áreas..... | 85 |
| 11 | Lima Metropolitana: Características demográficas de los miembros de las familias según estratos..... | 98 |
| 12 | Lima Metropolitana: Niveles y estructura de ingreso familiar por fuentes según estratos..... | 101 |

| | | |
|----|--|-----|
| 27 | Perú: Proporción de niños menores de seis años en condición de malnutridos °, según estratos sociales y áreas de residencia..... | 154 |
| 28 | Perú: Distribución porcentual de hijos en edad escolar 7-17 años, que no estudian según estratos sociales y áreas de residencia..... | 159 |
| 29 | Perú: Proporción de familias sin instalación de agua y electricidad dentro de la vivienda según estratos sociales y áreas de residencia..... | 160 |
| 30 | Distribución porcentual entre Lima y el resto del país, del número de declarantes afectos, renta bruta e impuesto pagado (año 1972)..... | 162 |
| 31 | Perú 1972: Incidencia del impuesto a la renta de personas naturales en la población y en el ingreso nacional..... | 162 |
| 32 | Lima 1972: Distribución porcentual del número de familias y de los declarantes afectos por niveles de ingreso mensual.... | 164 |
| 33 | Perú: Distribución porcentual del número de familias que poseen automóviles según estratos sociales y áreas de residencia..... | 167 |

| | | |
|----|--|------------|
| 13 | Lima Metropolitana: Niveles y estructura del gasto familiar total..... | 107 |
| 14 | Lima Metropolitana: Niveles de elasticidad por grupos de gasto familiar (función multilog.)..... | 109 |
| 15 | Lima Metropolitana: Estructura porcentual de gasto y consumo familiar de algunos sub-grupos de alimentos importantes según estratos sociales | 110 |
| 16 | Lima Metropolitana: Consumo y gasto promedio familiar mensual según estratos sociales..... | 111 |
| 17 | Lima Metropolitana: Niveles de elasticidad consumo y gastos de los principales sub-grupos de alimentos (función multilog.)..... | 113 |
| 18 | Lima Metropolitana: Proporción de viviendas según la calidad de servicios..... | 117 |
| 19 | Lima Metropolitana: Proporción de familias que cuentan con un determinado tipo de artefacto de cocina y stock de bienes durables..... | 119 |
| 20 | Area Rural: Características demográficas de los miembros de las familias..... | 131 |
| 21 | Area Rural: Niveles y estructura de ingreso familiar por fuentes según estratos..... | 136 |
| 22 | Area Rural: Niveles y estructura del gasto total familiar según estratos..... | 140 |
| 23 | Area rural: Niveles de elasticidades por grupos de gasto familiar (función multilog.)..... | 141 |
| 24 | Area Rural: Estructura porcentual de gasto y consumo familiar de algunos sub-grupos de alimentos importantes según estratos..... | 145 |
| 25 | Area Rural: Consumo y gasto promedio familiar mensual según estratos..... | 146 |
| 26 | Area Rural: Niveles de elasticidades de consumo y gasto de los principales sub-grupos de alimentos (función multilog.)..... | 148 |

| | | |
|----|--|-----|
| 27 | Perú: Proporción de niños menores de seis años en condición de malnutridos *, según estratos sociales y áreas de residencia..... | 154 |
| 28 | Perú: Distribución porcentual de hijos en edad escolar 7-17 años, que no estudian según estratos sociales y áreas de residencia..... | 159 |
| 29 | Perú: Proporción de familias sin instalación de agua y electricidad dentro de la vivienda según estratos sociales y áreas de residencia..... | 160 |
| 30 | Distribución porcentual entre Lima y el resto del país, del número de declarantes afectos, renta bruta e impuesto pagado (año 1972)..... | 162 |
| 31 | Perú 1972: Incidencia del impuesto a la renta de personas naturales en la población y en el ingreso nacional..... | 162 |
| 32 | Lima 1972: Distribución porcentual del número de familias y de los declarantes afectos por niveles de ingreso mensual.... | 164 |
| 33 | Perú: Distribución porcentual del número de familias que poseen automóviles según estratos sociales y áreas de residencia..... | 167 |

CUADROS DEL TEXTO

| | | |
|----|--|----|
| 1 | Comparación de indicadores socio-económicos entre algunos países..... | 23 |
| 2 | Comparación de indicadores socio-económicos entre áreas de residencia..... * | 25 |
| 3 | Perú: Distribución porcentual del número de familias y del ingreso familiar total según estratos sociales y áreas de residencia (%)..... | 61 |
| 4 | Perú: Características demográficas de las familias según áreas de residencia..... | 73 |
| 5 | Perú: Principales características de ingreso familiar y de los trabajadores | 78 |
| 6 | Perú: Niveles de división del trabajo familiar entre los miembros y sub-empleo..... | 81 |
| 7 | Perú: Características de disponibilidad de servicios de vivienda según áreas de residencia..... | 87 |
| 8 | Lima Metropolitana: Sistema económico-financiero de las familias..... | 91 |
| 9 | Ciudades: Sistema económico-financiero de las familias | 92 |
| 10 | Poblados: Sistema económico-financiero de las familias | 93 |
| 11 | Rural: Sistema económico-financiero de las familias..... | 94 |
| 12 | Lima Metropolitana: Distribución porcentual del número de familias según “áreas” de residencia de cada estrato | 96 |

| | | |
|----|--|-----|
| 13 | Lima Metropolitana: Características demográficas de las familias según estratos sociales..... | 99 |
| 14 | Lima Metropolitana: Características del ingreso familiar y los trabajadores..... | 102 |
| 15 | Lima Metropolitana: Niveles de división del trabajo familiar entre los miembros y de sub-empleo..... | 104 |
| 16 | Lima Metropolitana: Consumo per cápita mensual de algunos sub-grupos de alimentos..... | 114 |
| 17 | Lima Metropolitana: Características de vivienda y stock de bienes durables según estratos..... | 115 |
| 18 | Estructura de la agricultura y la ganadería en el Perú, por tamaño de unidades agropecuarias (U. A.)..... | 126 |
| 19 | Area Rural: Características demográficas de las familias según estratos sociales | 132 |
| 20 | Area Rural: Características del ingreso familiar y los trabajadores | 134 |
| 21 | Area Rural: Niveles de división del trabajo familiar entre los miembros y de sub-empleo según estratos | 138 |
| 22 | Area Rural: Pequeños agricultores y estrato alto. Comparación en el consumo per cápita mensual de algunos sub-grupos de alimentos..... | 143 |
| 23 | Area Rural: Consumo per cápita mensual de algunos sub-grupos de alimentos..... | 147 |
| 24 | .Area Rural: Proporción de familias sin servicios comunales | 149 |
| 25 | Distribución porcentual del subsidio en alimentos y de la población en el Perú: 1981..... | 158 |
| 26 | Simulación de los efectos de la transferencia de Ingreso Urbano-Rural a través de una estrategia fiscal..... | 170 |
| 27 | Simulación de los efectos de transferencia de ingreso Urbano-Rural..... | 178 |
| 28 | Efecto en la demanda de una política de redistribución de ingreso a través de una estrategia fiscal..... | 179 |

GRAFICOS DEL ANEXO ESTADISTICO

| | | |
|---|---|-----|
| 1 | Perú: Sistema económico-financiero de las familias comparativo entre áreas..... | 217 |
| 2 | Lima Metropolitana: Sistema económico-financiero de las familias: comparativo entre estratos..... | 218 |
| 3 | Grandes Ciudades: Sistema económico-financiero de las familias: comparativo entre estratos..... | 219 |
| 4 | Centros Poblados: Sistema económico-financiero de las familias: comparativo entre estratos..... | 220 |
| 5 | Rural: Sistema económico-financiero de las familias: comparativo entre estratos..... | 221 |
| 6 | Lima Metropolitana: Consumo per cápita acumulado de los sub-grupos de alimentos ordenados por su contenido nutricional: Comparativo entre estratos..... | 247 |
| 7 | Area Rural: Consumo per cápita acumulado de los sub-grupos de alimentos ordenados por su contenido nutricional: Comparativo entre estratos..... | 248 |
| 8 | Lima y Rural: Niveles y estructura de consumo familiar de alimentos según su origen..... | 249 |

CUADROS DEL ANEXO ESTADISTICO

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | Lima Metropolitana: Artesanos..... | 222 |
| 2 | Lima Metropolitana: Obreros..... | 223 |
| 3 | Lima Metropolitana: Independientes..... | 224 |
| 4 | Lima Metropolitana: Empleados..... | 225 |
| 5 | Lima Metropolitana: Profesionales..... | 226 |
| 6 | Lima Metropolitana: Ejecutivos..... | 227 |
| 7 | Grandes Ciudades: Artesanos..... | 228 |
| 8 | Grandes Ciudades: Obreros..... | 229 |
| 9 | Grandes Ciudades: Independientes..... | 230 |
| 10 | Grandes Ciudades: Empleados..... | 231 |
| 11 | Grandes Ciudades: Profesionales..... | 232 |
| 12 | Grandes Ciudades: Ejecutivos..... | 233 |
| 13 | Centros Poblados: Pequeños agricultores..... | 234 |
| 14 | Centros Poblados: Obreros agrícolas..... | 235 |
| 15 | Centros Poblados: Independientes no agrícolas..... | 236 |
| 10 | Centros Poblados: Obreros no agrícolas..... | 237 |
| 17 | Centros Poblados: Empleados medios..... | 238 |
| 18 | Centros Poblados: Estrato alto..... | 239 |
| 19 | Area Rural: Pequeños agricultores..... | 240 |
| 20 | Area Rural: Obreros agrícolas..... | 241 |

| | | |
|----|--|-------|
| 21 | Area Rural: Independientes no agrícolas..... | 242 |
| 22 | Area Rural: Obreros no agrícolas..... | 243 |
| 23 | Area Rural: Empleados medios..... | 244 |
| 24 | Area Rural: Agricultores medios..... | 245 |
| 25 | Area Rural: Estrato alto..... | 246 |
| 26 | Nivel y estructura porcentual del consumo promedio familiar de alimentos, según su origen..... | 250 |
| 27 | Lima y Ciudades: funciones de gasto familiar por grupos, en cada estrato social | 251 |
| 28 | Poblados y Rural: Funciones de gasto familiar por grupos, en cada estrato social..... | — 253 |
| 29 | Lima: Estimados de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... * | 255 |
| 30 | Ciudades: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... | 256 |
| 31 | Poblados: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... | 257 |
| 32 | Rural: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social | 258 |
| 33 | Perú: Indicadores de nivel de vida: Proporción de familias sin instalación de agua potable y alumbrado eléctrico; distribución de hijos en edad escolar que no estudian; familias que tienen automóvil y de los subsidios, según estratos sociales | 259 |
| 34 | Lima 1972: Distribución porcentual del número de declarantes afectos, monto de renta bruta y del impuesto pagado.... | 260 |
| 35 | Alternativas de rendimiento y superficie necesarias para cumplir metas de producción..... | 261 |

CUADROS DEL ANEXO ESTADISTICO

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | Lima Metropolitana: Artesanos..... | 222 |
| 2 | Lima Metropolitana: Obreros..... | 223 |
| 3 | Lima Metropolitana: Independientes..... | 224 |
| 4 | Lima Metropolitana: Empleados..... | 225 |
| 5 | Lima Metropolitana: Profesionales..... | 226 |
| 6 | Lima Metropolitana: Ejecutivos..... | 227 |
| 7 | Grandes Ciudades: Artesanos..... | 228 |
| 8 | Grandes Ciudades: Obreros..... | 229 |
| 9 | Grandes Ciudades: Independientes..... | 230 |
| 10 | Grandes Ciudades: Empleados..... | 231 |
| 11 | Grandes Ciudades: Profesionales..... | 232 |
| 12 | Grandes Ciudades: Ejecutivos..... | 233 |
| 13 | Centros Poblados: Pequeños agricultores..... | 234 |
| 14 | Centros Poblados: Obreros agrícolas..... | 235 |
| 15 | Centros Poblados: Independientes no agrícolas..... | 236 |
| 16 | Centros Poblados: Obreros no agrícolas..... | 237 |
| 17 | Centros Poblados: Empleados medios..... | 238 |
| 18 | Centros Poblados: Estrato alto..... | 239 |
| 19 | Area Rural: Pequeños agricultores..... | 240 |
| 20 | Area Rural: Obreros agrícolas..... | 241 |

| | | |
|----|--|-----|
| 21 | Area Rural: Independientes no agrícolas..... | 242 |
| 22 | Area Rural: Obreros no agrícolas..... | 243 |
| 23 | Area Rural: Empleados medios..... | 244 |
| 24 | Area Rural: Agricultores medios..... | 245 |
| 25 | Area Rural: Estrato alto..... | 246 |
| 26 | Nivel y estructura porcentual del consumo promedio familiar de alimentos, según su origen..... | 250 |
| 27 | Lima y Ciudades: Funciones de gasto familiar por grupos, en cada estrato social..... | 251 |
| 28 | Poblados y Rural: Funciones de gasto familiar por grupos, en cada estrato social..... | 253 |
| 29 | Lima: Estimados de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... * | 255 |
| 30 | Ciudades: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... | 256 |
| 31 | Poblados: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social..... | 257 |
| 32 | Rural: Estimadores de la función de consumo por subgrupos de alimentos en cada estrato social | 258 |
| 33 | Perú: Indicadores de nivel de vida: Proporción de familias sin instalación de agua potable y alumbrado eléctrico; distribución de hijos en edad escolar que no estudian; familias que tienen automóvil y de los subsidios, según estratos sociales | 259 |
| 34 | Lima 1972: Distribución porcentual del número de declarantes afectos, monto de renta bruta y del impuesto pagado.... | 260 |
| 35 | Alternativas de rendimiento y superficie necesarias para cumplir metas de producción..... | 261 |

CAPÍTULO X

CONCEPTUALIZACION DEL NIVEL DE VIDA

Algunos conceptos iniciales

La calidad de vida se puede definir como una manera de vivir, una manera de ser y una manera de relacionarse con la sociedad y el medio ambiente. La experiencia de vivir es, por lo tanto, la expresión de todas las dimensiones del ser humano. Ciertamente, algunas de las necesidades esenciales del ser humano, aquellas que tienen que ver con su subsistencia, son físicas y biológicas. ¿Pero son las únicas? Simultáneamente, existen muchas otras de diverso tipo y significación; una compleja gama que va desde la necesidad de alimentarse hasta las de justicia y libertad, identidad y significación personal. La acción humana dirigida a la realización de estas últimas ocurre, casi siempre, simultánea y conjuntamente con los actos encaminados a la satisfacción de las primeras, al punto que la separación de ambas resulta sólo un ejercicio de abstracción.

Debido a ello las necesidades no pueden ser puestas al nivel de estratos geológicos individualizables sino más bien a dimensiones inseparables de una sola totalidad. En realidad, aún en el caso más elemental, constituyen un sólo conjunto, una expresión única e integrada de actos físicos y morales. Este conjunto de acciones dirigidas a la satisfacción de necesidades y realización de valores da como resultado una calidad de vida personal.

Como sabemos, tampoco pueden existir individuos aislados de su entorno social. Así como hay una relación dialéctica entre el ser y el existir humano, también se da una relación similar entre el existir individual y

el ser social. Si la sociedad es la suma de individuos, cuanto mejor o peor es la sociedad, mejores o peores son los individuos; cuanto mejores o peores son los individuos mejor o peor es la sociedad. El ser individual es, de alguna manera, la expresión del ser social y a la inversa: el ser social es también la expresión física y moral de las individualidades de los miembros de la comunidad.

Los conceptos anteriores tienen relación estrecha con los criterios que se adoptan cuando se trata de mejorar los niveles de vida de la población.

Un primer criterio, el tradicional, ha pretendido ordenar sucesivamente las necesidades ubicando en primer lugar las físicas y biológicas y dejando para el último las psicológicas y morales. Para tal criterio, primero debe atenderse las necesidades biológicas, luego las de confort y, eventualmente, las psicológicas y morales. Esta visión biologista pierde de vista que, generalmente, las necesidades psicológicas surgen simultáneamente con las biológicas en los procesos de interacción personal o social.

Cuando hacemos esta observación, no estamos tratando de ignorar o subestimar las necesidades sociales que son tan urgentes en nuestros países. Evidentemente, cuando la mayor parte de la población no tiene garantizados aspectos esenciales de la vida, como la alimentación y salud, debe ponerse especial atención en hacerlo. Pero ello debe ser así, entre otras razones, precisamente porque no se puede dejar de considerar que la desnutrición y la enfermedad impiden el desarrollo pleno de las facultades físicas y psíquicas de las personas y, en tales condiciones, son distorsionadas y desvirtuadas las expresiones más nobles de la naturaleza humana.

La inseguridad y ansiedad colectivas producen tensiones y conflictos y, frecuentemente, se convierten en obstáculos para que puedan prosperar sentimientos de estima personal, vocación de superación y entrega a empresas solidarias al servicio de la comunidad. Ello se refleja también en la quiebra de las instituciones que garantizan el proceso de desarrollo de la comunidad, lo que, a su vez, hace imposible que las mayorías de la población puedan satisfacer sus necesidades elementales. Por tanto no se puede desconocer las características propiamente humanas de las necesidades elementales, que exigen recompensas psico-sociales o socio-culturales.

Una concepción de las necesidades basada en la satisfacción individualizada y separada de cada una de ellas conduce inevitablemente al diseño de políticas unilineales y desconectadas entre sí. En cambio, un enfoque basado en un esquema que integra las necesidades de las personas,

exigirá estrategias de acciones concertadas e integradas: la satisfacción de una necesidad estará condicionada a la satisfacción de otras o a la adecuación de condiciones para ello.

La definición biologista va de la mano con una concepción de la satisfacción basada en el exclusivo incremento o distribución de los productos físico-biológicos. Sin embargo, tan importante como la producción de una mayor cantidad de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población es la manera en que los individuos se relacionan entre sí para lograr una mayor producción y consumo; el tipo de organización que adoptan y la calidad de los valores morales que norman la participación de cada individuo en lograr el bienestar de todos y cada uno de los miembros de la comunidad. Mejorar los niveles de vida de una comunidad supone entonces, además de aumentar la producción, desarrollar armónicamente la organización familiar, el centro de trabajo y las instituciones en cuyos ámbitos los individuos desarrollan su vida personal.

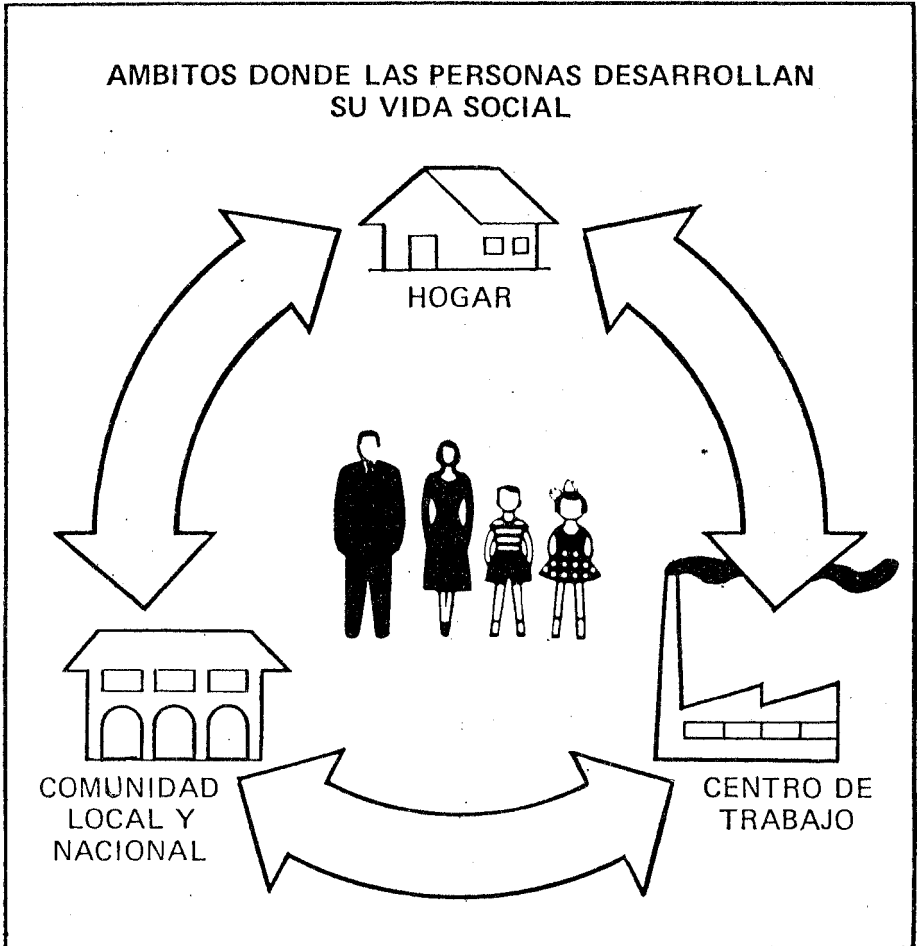
Finalmente, la definición biologista pierde de vista las características diferentes que asumen las necesidades que tienen una base orgánica cuando se dan en sociedades y culturas diversas.

En el gráfico N° 1 se presenta el esquema institucional donde los individuos desarrollan las actividades de la vida diaria: hogar, centro de trabajo y comunidad local. Podemos llamar *nivel de vida* al bienestar que experimentan las personas como resultado de las actividades que realizan en cada uno de estos ámbitos y que depende, como hemos dicho antes, de la *cantidad* de bienes y servicios disponibles y de la *calidad* de relaciones sociales que se desarrollan en la vida del hogar, el trabajo y las actividades comunales.

Necesidades básicas

En las siguientes páginas haremos una revisión sumaria de las necesidades básicas más importantes, teniendo en cuenta los conceptos que hemos expuesto, y señalando algunos aspectos que son marginados de la atención cuando se discuten los términos de su satisfacción.

Consideramos que las necesidades básicas más importantes son: alimentación; vivienda; mobiliario y equipo del hogar; indumentaria; transporte; salud; trabajo; educación; actividades recreativas;* culturales y deportivas; participación; libertad; igualdad y seguridad.



1 ALIMENTACION

La alimentación es una necesidad primaria cuya satisfacción tiene que ser garantizada para toda la población, ya que alimentarse constituye un requisito esencial para sobrevivir. Por ello, la eficacia de un sistema económico-social está en relación directa con el grado de cumplimiento de esta necesidad.

Sin embargo, el acto de alimentarse no se reduce a la supervivencia o al alivio de la sensación de hambre sino que, en ocasiones, constituye un placer.

La alimentación es también un hábito. Forma parte de la rutina de las personas en sus actividades diarias, ya que frecuentemente, se tiende a la regularidad en relación con: los horarios en que se ingieren los alimentos; el tipo de alimentos y forma de preparación; las personas que comparten esa experiencia; y los lugares donde los alimentos son preparados e ingeridos.

Consumir alimentos no es exclusivamente un acto individual. Alimentarse, requiere del concurso de otras personas dentro y fuera del hogar. Por ejemplo, la compra y preparación de los alimentos que son servidos en la mesa requieren de la organización familiar. Por otro lado, la producción y comercialización de los productos alimenticios, supone el concurso de todo el aparato productivo.

La cultura y tradición de un pueblo por un lado, y la organización del sistema económico, por otro, determinan y condicionan los hábitos de consumo, las técnicas y formas de preparación de alimentos, la periodicidad y momentos en que son ingeridos, su disponibilidad y variedad, y todo el conjunto de servicios que hacen posible su preparación, distribución y consumo. El grado de urbanización y desarrollo industrial, ordena la vida de los trabajadores y la de sus familias en función de los horarios y ritmos con que funciona la planta industrial. En efecto, los horarios de trabajo, el tiempo y costo de transporte, así como también el tiempo y los costos de preparación de alimentos, determinan en buena parte, los hábitos de compra y consumo de alimentos.

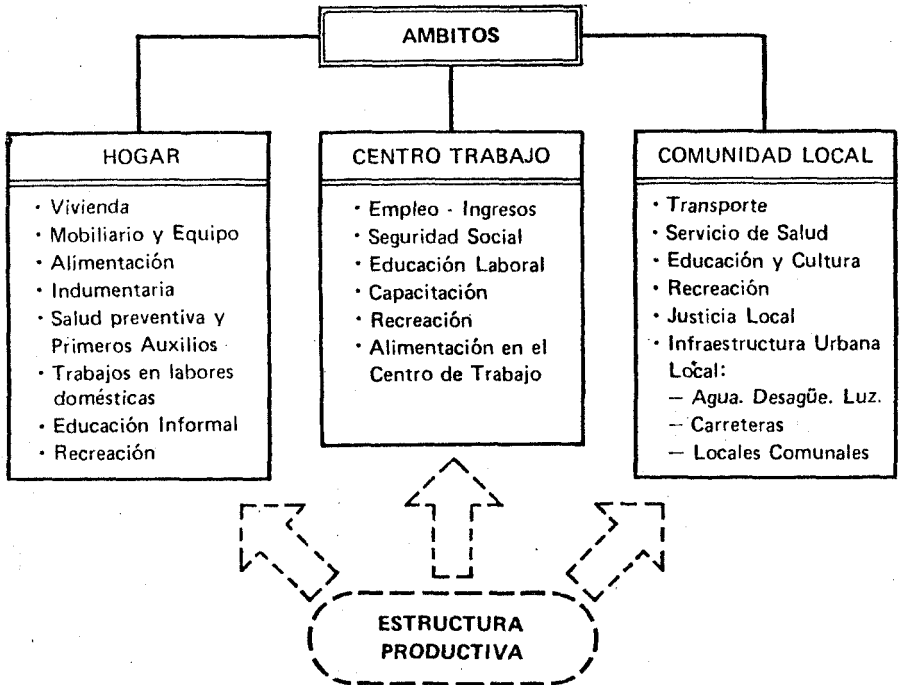
Las comidas principales del día se ingieren en el hogar, dentro de las limitaciones que impone el ritmo de la ciudad y la actividad productiva que predomina en el área rural. Los hogares son, por tanto, la unidad de análisis para explicar el consumo de los miembros de las familias.

El grado de satisfacción de las necesidades de alimentación de la población se decide, en última instancia, en lo que se consume. Tradicionalmente, *es en el núcleo familiar donde se decide la nutrición de todos sus miembros*. Sin embargo, las urbes metropolitanas están imponiendo otros horarios y regímenes en lugares tales como colegios, centros de trabajo o restaurantes donde también se decide los niveles nutricionales de la población.

GRAFICA Nº 2

NIVELES DE VIDA

I.- AMBITOS DONDE LAS PERSONAS DESARROLLAN SU VIDA SOCIAL



II.- CONDICIONES QUE DEBEN CARACTERIZAR LAS RELACIONES SOCIALES ENTRE LOS INDIVIDUOS.



2. *VIVIENDA*

La satisfacción óptima de la necesidad de vivienda implica proporcionar a las familias un espacio físico que reúna características como las siguientes: independencia del medio ambiente, protección del ambiente físico y social, seguridad, tranquilidad, intimidad y acceso fácil a los servicios comunales. Su nivel de vida está dado por el grado en que puede satisfacer estas exigencias y, por eso, cuando una familia necesita alquilar o adquirir una vivienda, pondera el conjunto de estas cualidades. Simultáneamente con lo anterior, y de acuerdo a sus características particulares, cada familia evalúa su posible residencia teniendo en cuenta además, otras consideraciones, referidas ya no a la residencia en sí, sino a su propia situación: su propio status y prestigio social; el tamaño de la familia; el tipo de actividades que realiza cada miembro; ciertas exigencias mínimas de comodidad, etc. A continuación, enumeramos los aspectos que pueden considerarse dentro de cada uno de estos factores:

Estructura

- a. El diseño y calidad de los materiales de construcción.
- b. Espacio: número y amplitud de dormitorios y otros compartimientos.
- c. Luminosidad, ventilación y jardines.
- d. Otros.

Ubicación de la casa

En términos de distancia, al:

- a. Centro de trabajo.
- b. Centro de educación.
- c. Centro de comercio y abastecimiento.
- d. Centro de esparcimiento.
- e. Otros.

En términos del medio ambiente:

- a. Hábitos y costumbres del vecindario.
- b. Seguridad.
- c. Congestión del tránsito y ruidos.
- d. Limpieza e higiene pública.
- e. Areas verdes.

Disponibilidad de servicios comunales

Instalaciones físicas:

- a. Agua y desagüe.
- b. Alumbrado público.
- c. Pistas y veredas.
- d. Otros,

Establecimientos comunales:

- a. De Gobierno Local
- b. De servicio .privado.

Reflexionando sobre la enumeración anterior, podemos concluir que el nivel de vida alcanzado por las familias en lo que respecta a sus necesidades de vivienda no puede estar circunscrito a su propia residencia, considerada aisladamente. Es preciso tomar en cuenta, como' una sola unidad, los servicios que pueden proporcionar la vivienda y el barrio, ya que es en todo este ambiente donde las personas desarrollan sus actividades familiares y comunales. *Por tanto cuando una familia paga alquiler o construye una casa, lo que tiene en mente realmente es la obtención de todo el conjunto de estos servicios* como la suma de los siguientes factores:

ESTRUCTURA + UBICACION + SERVICIOS COMUNALES

Si ello es así, significa también que cuando se diseña una acción gubernamental dirigida a mejorar las condiciones de habitación de la población, no debe considerarse aisladamente la estructura de la vivienda individual sino el conjunto armónico de los factores que hemos señalado.

Elementos de distorsión

Sin embargo, las familias tienen características diferentes, lo que obliga a tener en cuenta elementos adicionales a los indicados antes. Podemos mencionar entre ellos:

- a. diferencias de percepción entre las familias sobre lo que es seguridad, intimidad, comodidad, etc.;
- b. la variación del valor de los terrenos, casas y servicios comunales según la dimensión de las ciudades o centros poblados;

c. la gran desigualdad con que han sido distribuidos los servicios públicos a medida que se ha ido produciendo el desarrollo urbano del país. Ello ha generado el desproporcionado crecimiento de Lima Metropolitana respecto al resto de áreas urbanas del Perú.

En consecuencia, no siempre el mayor gasto en vivienda se refleja en una situación de mayor comodidad. Si, por ejemplo, la familia urbana A gasta cuatro veces más en vivienda que la familia urbana B, ello no significa necesariamente que viva cuatro veces mejor, sino que podría inferirse las siguientes alternativas:

a. la calidad de la vivienda de la familia A es efectivamente cuatro veces mejor que la de la familia B;

b. las familias A y B tienen viviendas de igual calidad, pero la familia A vive en una zona cuyo precio es cuatro veces mayor;

c. puede tratarse de una combinación de las anteriores posibilidades.

3. MOBILIARIO Y EQUIPO DEL HOGAR

El mobiliario y equipo del hogar tiene por objeto hacer posibles las actividades hogareñas: preparación e ingestión de alimentos, higiene personal, descanso y sueño, relaciones conyugales, relaciones sociales, etc. Dichas actividades requieren espacios adecuados en el interior del hogar y conjuntos de muebles y equipo sin los cuales la familia no podría desarrollarlas plenamente.

La percepción de la familia sobre su mobiliario y la relación que establece entre éste último y su propia comodidad varía según su cultura, clase social, costumbres regionales y particulares. En las alturas de los Andes peruanos, una familia quechua puede hacer la tertulia sentada en el suelo y junto al fogón de su única habitación mientras al mismo tiempo otra familia de la alta clase limeña lo hace utilizando muebles para sala modelo Luis XV. Puede ser que en ambos casos, las familias de nuestro ejemplo se sientan igualmente cómodas y a satisfacción, disfrutando del calor y la intimidad hogareños. Sin embargo, la familia andina gastó para lograr su “confort” mucho menos dinero que la familia limeña. Debido a esto último, es que no se puede deducir mecánicamente la mayor o menor comodidad o satisfacción, de los niveles de gasto empleados. No existe necesariamente una relación directa entre las categorías gasto y comodidad. Por ello, insistimos en advertir al lector sobre las implicaciones erróneas de com-

parar solamente los niveles de gasto e ignorar la calidad y cantidad del ítem comparado.

4. INDUMENTARIA

La indumentaria proporciona a la población una protección o vestuario adecuado para las diversas actividades que desempeñan las personas en su vida social, según la edad, sexo, ocupación, climas y regiones del país.

El clima y el tipo de trabajo a realizar son, sin duda, consideraciones básicas para elegir la vestimenta. Los hombres que habitan las frías alturas andinas o las cálidas selvas amazónicas; el empleado bancario o el mecánico de un taller de automóviles, usan vestimentas diferentes. Pero el clima y el trabajo no son las únicas consideraciones. Existen evidentemente otro tipo de condicionamientos. Así, por ejemplo, la ropa más adecuada será distinta, si se trata de una recepción para un alto ejecutivo recién nombrado o de un almuerzo con un amigo íntimo de la* familia.

En el desarrollo de sus actividades diarias las personas están obligadas a vestir prendas apropiadas y confortables según:

- a. la actividad propuesta;
- b. los participantes en ella;
- c. estación y hora del día;
- d. convencionalismos sociales: costumbres, requerimientos religiosos, moda, etc.;
- e. grado de ubicación de clase social: prestigio social, status.

Cuando una persona de la ciudad viste impecablemente con temo y corbata y otra del ámbito rural lo hace con chullo, poncho y ojotas, ambas están satisfaciendo adecuadamente sus necesidades de vestimenta de acuerdo a sus respectivas culturas y a los diferentes tipos de actividad en que se desenvuelven. Pero el mayor o menor bienestar que experimentan dependerá del grado de aproximación entre el aspecto extemo que, según creen, sus respectivos medios sociales esperan de ellas y la ropa que están vistiendo en realidad.

5. TRANSPORTE

El transporte se utiliza para movilizar a los miembros de la familia en el cumplimiento de las actividades de: abastecimiento; trabajo; educación; esparcimiento y vida social.

Los miembros de la familia necesitan trasladarse desde sus hogares hacia los centros de trabajo y educación, hacia los establecimientos comerciales y lugares de esparcimiento. En este aspecto, su nivel de vida dependerá de la calidad del servicio, medido en los siguientes términos: rapidez, frecuencia, seguridad, comodidad, economía y cobertura sobre el área en que realizan sus actividades económicas, sociales y recreativas. Evidentemente, el tiempo que dedican a sus desplazamientos podría ser utilizado en su vida de hogar o en otras actividades, especialmente productivas.

El transporte debe ser rápido, seguro, oportuno, cómodo y barato. Sin embargo, el que una familia gaste dinero en la compra de un automóvil no le reporta necesariamente los beneficios mencionados. Su automóvil puede ser nuevo; amplio y confortable, pero el tránsito puede ser congestionado, la ruta empleada estrecha, peligrosa y contaminada. No obstante, la familia no sólo compró el automóvil para asegurarse un tránsito rápido y eficiente sino por razones de prestigio que no están vinculadas necesariamente a la comodidad.

A pesar de lo anterior, lo sustantivo es la calidad del servicio de transporte, no el número de vehículos ni su tipo. Los vehículos constituyen simplemente instrumentos para satisfacer la necesidad de movilización. Lo imperativo es que una sociedad diseñe su propio sistema de movilización, de manera que ofrezca a las familias un transporte rápido, frecuente, confortable, seguro y económico.

6. SALUD

La población debe estar en capacidad física y mental para desarrollar su personalidad y realizar sus actividades a plenitud.

Es obvio que, para alcanzar este objetivo, no sólo es preciso disponer de cantidad y calidad de hospitales, médicos y medicinas, sino que es necesario reunir un complejo conjunto de requerimientos y lograr la acción de variadas circunstancias.

En las siguientes líneas intentamos esbozar este conjunto.

Es necesario tener en cuenta, como criterio Inicial, que la organización y el funcionamiento de la sociedad afecta la salud mental y física de los individuos. Dentro de dicha organización, conviene considerar la influencia del sistema social, las características del ambiente físico y el grado de acceso a los recursos institucionales y bienes que produce la sociedad.

El sistema social influye sobre las personas presionándolas, e impulsándolas a realizar las siguientes acciones:

- Búsqueda de trabajo estable;
- Búsqueda de status social;
- Logro de reconocimiento social: prestigio;
- Competitividad por el éxito; etc.

Cuando se presentan dificultades en este proceso de búsqueda y lucha competitiva, se produce en los individuos una sensación de soledad e incompreensión. Todo esto genera tensiones, produciéndoles ansiedades, inestabilidad síquica y desórdenes orgánicos.

El ambiente físico también influye mediante los siguientes aspectos referidos a condiciones de vida:

- Tipo de vivienda;
- Lugar de trabajo;
- Existencia o ausencia de centros de esparcimiento;
- Congestión, ruidos y hacinamientos en la ciudad;
- Higiene pública;
- Transporte;
- Agua, desagüe y electricidad.

En cuanto al grado de acceso a los recursos institucionales y bienes que produce la sociedad, podemos mencionar los siguientes aspectos:

- Oportunidades de trabajo;
- Alimentación, vivienda.. .;
- Niveles de ingresos mínimos;
- Educación;
- Disponibilidad de hospitales, postas médicas, etc.;

Acceso al crédito, a centros de educación y cultura, a información veraz y a los medios de comunicación, a los lugares de esparcimiento;

Otros.

Como se observa, un enfoque integral de la necesidad de salud deberá tomar en cuenta los aspectos anteriormente indicados que son frecuente-

mente descartados cuando se la define en términos exclusivamente biológicos. Su satisfacción, por tanto, implica el desarrollo de un conjunto de políticas que superan largamente el criterio estrecho que caracteriza la política “sectorial” de salud. Una estrategia adecuada entonces debe iniciarse con un conjunto integrado de acciones preventivas que debe considerar necesariamente, entre otros aspectos: *

Educación para la salud con la participación de la comunidad.

Vacunaciones.

Erradicación de vectores de enfermedades transmisibles (malaria, chagas).

Detección precoz y tratamiento adecuado de enfermos con infecciones e infestaciones de fácil contagio (TBC, parasitosis).

Prevención de enfermedades ocupacionales y accidentes de trabajo.

El sistema de salud

En última instancia, el mandato es curar a los enfermos. Una sociedad deberá construir y equipar, en consecuencia, las instituciones e instalaciones necesarias para poder atender a las personas que han sido afectadas por enfermedades. El bienestar de los enfermos dependerá de la calidad del servicio con que son atendidos y de la forma oportuna, rápida y económica, que tenga este servicio.

Ahora bien, cuando una persona se enferma, la familia no tiene otra alternativa que solventar los gastos que exige la curación y se ve obligada a distraer los recursos que estaban destinados a cubrir cualquier otra necesidad para financiar el hospital, los médicos y las medicinas. Este hecho, frecuente en muchos países, ubica en un lugar de primera importancia la tarea de lograr que tengan cobertura nacional y sean gratuitos.

En resumen, el estado está obligado a organizar y construir una red de instalaciones y servicios de salud, que se adecúen a las características de los diferentes grupos humanos (madres, niños, trabajadores, ancianos, etc.) a las áreas y regiones del país, y que tengan en cuenta los tipos de enfermedades, su incidencia, frecuencia en la población, gravedad de sus implicaciones en la comunidad y otros aspectos. Ello hace necesario:

- a. Alta especialización en maternidad, niños, trabajadores y ancianos.
- b. Sistemas de rehabilitación física y mental.

^o Se agradece la colaboración de la Dra. Lucía Llosa en la especificación de estos aspectos.

c. Personal especializado en tuberculosis, cáncer, lepra, polio, demencia, etc.

d. Localización de los servicios: ubicación estratégica que cubra el territorio nacional.

e. Trato humano e igualitario para todos sus pacientes.

En consecuencia, deberá existir, al tiempo que cobertura nacional, una jerarquía de los centros, que extienda a todo el país los servicios esenciales y concentre en algunos puntos la atención altamente especializada.

La población deberá tener acceso fácil y oportuno a centros de salud locales donde pueda atenderse las enfermedades de mayor incidencia. Para enfermedades que requieren instalaciones, equipo y personal más especializado, deberá ofrecer este tipo de atención en centros médicos “regionales”; y finalmente, para casos de alta cirugía y de cuidados intensivos, en los que el número de pacientes es reducido y su incidencia poco frecuente, se justifican grandes complejos hospitalarios concentrados sólo en algunos lugares, pero cuyo radio de influencia cubra proporcionalmente la población del país.

7. TRABAJO

La necesidad de trabajo consiste en que las personas deberían tener la oportunidad de contar con una ocupación en la actividad económica que les permita ejercer sus capacidades personales y obtener los *ingresos necesarios para financiar el bienestar de su familia*.

Las personas deben tener la oportunidad de ejercer sus capacidades intelectuales, ingenio creativo y responsabilidad de sus actos a través del trabajo. Pero ello no es suficiente ya que así planteado, el trabajo sólo las ubica en el rol de simples ejecutantes de las órdenes o directivas que otros diseñan. Deberían tener también la posibilidad de participar organizadamente con los otros miembros de la comunidad en los sistemas de gestión y gobierno de las empresas que constituyen el aparato productivo de la sociedad en que viven.

Debido a que una proporción importante de la vida diaria ocurre en el centro de trabajo, las condiciones del mismo son fundamentales para mejorar el nivel de vida de la población. En las siguientes líneas enumeraremos dichas condiciones, agrupándolas en tres aspectos: condiciones económicas, sociales y ambiente físico del centro de trabajo.

Condiciones económicas

- Ingreso estable: sueldos, salarios, etc.;
- Ingresos complementarios: seguridad social para la familia, etc.;
- Pagos en especies de bienes y servicios, etc.;
- Gratificación, primas;
- Ingresos eventuales;
- Facilidades de crédito: vivienda;
- Gastos de emergencia, etc.;
- Estabilidad del empleo.

Condiciones sociales

- Conciencia del trabajo: Importancia del trabajo personal de la empresa y de otros trabajadores;
- Oportunidad de ascenso, capacitación y desarrollo personal;
- Variedad de las actividades realizadas;
- Opciones para cambiar de trabajo;
- Relación con los compañeros de trabajo: comunicación y colaboración;
- Horario de trabajo;
- Facilidades para desarrollar actividades culturales y artísticas;
- Facilidades de esparcimiento y recreación;
- Oportunidad de apelar los conflictos laborales ante instancias neutrales.

Ambiente físico del centro de trabajo

- Espacio;
- Higiene;
- Seguridad;
- Ventilación;
- Luminosidad;
- Ausencia de ruidos molestos;
- Facilidades de transporte;
- Otros.

Sin embargo, dentro de cada centro de trabajo, no todas las personas tienen igual acceso a las condiciones enumeradas anteriormente. Las desigualdades existentes dentro de la empresa con respecto a las condiciones de trabajo señaladas anteriormente, tienen efectos diferentes entre los distintos grupos de trabajadores: ejecutivos, oficinistas, obreros, etc. Frecuentemente, esta situación causa conflictos y ansiedades que influyen en el bienestar de las personas.

Estas diferencias no sólo existen dentro de cada empresa, sino que también se dan entre trabajadores de diferentes empresas, sectores económicos y regiones del país. El deterioro frecuente del ingreso y de las condiciones de trabajo y las diferencias de ingresos para responsabilidades similares, ocasionan conflictos como huelgas, paros y violencia de diversa índole. Todo ello determina pérdidas en el bienestar del trabajador y su familia.

8. EDUCACION

Mediante la educación, las personas deberán desarrollar sus capacidades para indagar, discernir, descubrir y explicar la realidad que rodea su existencia. La educación debería servirles también para desarrollar su capacidad de modificar esa realidad en función de su propio bienestar y en relación solidaria con los otros miembros de su comunidad.

Una sociedad estará mejor en la medida que sus miembros logren desarrollar dichas capacidades. La educación debe ser, por tanto, el cultivo de la capacidad del individuo para entender y comprender el mundo en que vive, y de su aptitud para relacionarse solidariamente con su medio social desarrollando su facultad de transformar su mundo físico y social en función de su propio bienestar y el de su comunidad.

En consecuencia el sistema educativo debería ser considerado como un proceso a través del cual los miembros de una sociedad adquieren y transmiten el conocimiento acumulado, racionalizan la realidad y explican las causas que la determinan. Por otro lado, es el cultivo de una actitud de búsqueda continua de explicación de las cosas.

De lo anterior se desprende que la investigación educativa deberá indagar la medida en que las instituciones formales logran “educar” a la “gente”, en los términos definidos anteriormente. Deberá preguntarse acerca del grado de comprensión que una persona adquiere por vía educativa sobre la manera como está articulada su actividad con el resto de la comunidad y cómo su propio trabajo es afectado por el trabajo de las otras

personas. O finalmente deberá investigar sobre el grado de sensibilidad que tiene una persona para atender los problemas no sólo de su círculo social inmediato sino también de aquellos que son afectados por condiciones de vida y valores distintos a los suyos.

Como se observa, el abandono de una definición distorsionada del significado de la necesidad de educación conduce al examen de aspectos muy importantes y decisiones para cada sociedad pero que son generalmente olvidados cuando se aceptan sin discusión las definiciones tradicionales.

9. *ACTIVIDADES RECREATIVAS, CULTURALES Y DEPORTIVAS*

Estas actividades persiguen el cultivo de las facultades físicas, intelectuales y artísticas complementarias a la actividad de trabajo y la vida en el hogar, y que permiten a las personas diversificar y desarrollar sus capacidades.

Una personalidad creativa, emocionalmente equilibrada y con motivaciones que impulsen a la acción, requiere una vida armónica y diversificada. Ello requiere de una organización social que haga posible la coordinación de las actividades de trabajo, educación y familiares con las culturales, deportivas y sociales a fin de que las personas puedan ejercer y plasmar sus potencialidades a través de una gran diversidad de experiencias y ambientes.

Para lograrlo es necesario diseñar nuevas formas de desarrollo urbano y rural. Vale decir, horarios escolares, distribución de las tareas entre los miembros de la sociedad, transporte, equipamiento familiar, organizaciones comunales, artísticas, etc., que permitan la cristalización de tales actividades.

Las experiencias de esparcimiento no pueden ni deben ser actos aislados en determinadas horas del día, o de la semana, ni tampoco deben limitarse tan sólo a los períodos vacacionales. El descanso, distracción, recreación y deporte no deberían ser concebidos como actividades que pueden ser separadas y diferenciadas de la vida diaria. Tampoco puede aceptarse que la distracción, el arte o la cultura sean objetos de recompensa y alivio a los desequilibrios y tensiones que la misma sociedad genera a través de las actividades “normales” de trabajo y del hogar.

Si bien plantear así las cosas puede parecer una utopía, no puede aceptarse un estado emocional generalizado de apatía o monotonía frente a los defectos de la organización actual de la sociedad. El qué la sociedad tenga instituciones organizadas que “canalizan” pasajeramente actividades agra-

dables, ofrecen lugares de entretenimiento y promueven funciones para distraer a la gente en el tiempo libre, equivale a reconocer la existencia “normal” de condiciones de sujeción, monotonía y desagrado. Como se observa, detrás de las discusiones sobre el concepto de recreación, como del enfoque que se tenga de las necesidades humanas, se encuentran en cuestión concepciones sobre el hombre y la organización social.

10. *LA LIBERTAD, IGUALDAD Y PARTICIPACION*

El espacio de libertad de un individuo dependerá de: la amplitud y diversidad de opciones de vida que le ofrezca el sistema social; la capacidad para escoger y obtener lo que considere necesario; calidad de las relaciones sociales para desarrollar las facultades físicas, mentales y morales de los individuos; dinamismo y eficiencia de la economía del país que asegure una continua expansión de recursos y mayor disponibilidad de bienes y servicios; y, de una organización social que garantice* iguales oportunidades para todos.

En última instancia, el producto social de un sistema se expresa en la calidad humana de todos y cada uno de sus miembros. Esta calidad humana es el resultado de la conducta moral manifiesta en las diversas actividades de la vida diaria, donde los procesos económicos tienen especial importancia. En efecto, el ejercicio de actos responsables, justos y solidarios en el esfuerzo colectivo para producir, distribuir y consumir, define tanto la naturaleza de las relaciones sociales, como el tipo de bienes y servicios que son producidos, las personas que los consumen y las necesidades que son satisfechas.

Esta particular experiencia ofrece una especial significación personal, estima por la propia identidad así como respeto por las instituciones a través de las cuales se participa en la vida comunal. Todo ello fortalece y estimula el cumplimiento responsable de los deberes ciudadanos y, en consecuencia, el respeto por la libertad de los demás. La libertad no se otorga, se la ejerce y desarrolla. Su práctica origina nuevas dimensiones de realización personal y expande el espacio de oportunidades para todos.

Ciertamente, al asumir este enfoque, debemos tener en cuenta algunos problemas. En primer lugar, resulta difícil obtener un consenso universal sobre la definición de libertad. ¿Significa lo mismo la libertad para el nativo de una tribu amazónica, para el miembro de una secta musulmana o el ciudadano de una democracia parlamentaria de Europa? Y es que, a di-

ferencia de otras, estas necesidades adquieren una diversidad de valoraciones individuales, sociales y culturales.

En segundo lugar, existen serias dificultades para identificar los modos y valores que las satisfacen. Un buen plato de comida puede satisfacer el hambre, tanto como una casa puede hacerlo con la necesidad de vivienda. Pero ¿cómo identificar materialmente los objetos que satisfacen la necesidad de libertad o de igualdad?

Lo que se quiere subrayar es que el segundo tipo de necesidades no son satisfechas por magnitudes específicas y cantidades de objetos tangibles, sino más bien por ambientes o complejos situacionales, por la generación de atmósferas grupales diversas y cambiantes o por el diseño de instituciones multifuncionales, abiertas y democráticas. Todo este complejo trabajo social implica el reconocimiento de estilos culturales diversos, la circulación amplia de información y opiniones, la generalización del ejercicio de los derechos democráticos. En otras palabras, la creación de tales situaciones significa la generación de cambios globales de naturaleza psico-social, política y cultural.

11. *SEGURIDAD*

Reiteramos que el desarrollo pleno de las facultades físicas, síquicas y morales de los ciudadanos se logra mediante el ejercicio responsable de sus libertades y con la garantía de que sus derechos serán respetados por todos y cada uno de los miembros de la comunidad. La realización de la vida diaria de un individuo, por lo tanto, debe desenvolverse dentro de un espacio económico-social e institucional, que posibilite una amplia gama de actividades, la satisfacción de sus necesidades básicas y un ambiente de confianza que permita proyectar los logros futuros, con un mínimo grado de certidumbre.

La seguridad se refleja, al final de cuentas, en la tranquilidad al caminar por la calle; en la certeza de que la ley es respetada y obliga a todos por igual; en la constatación de que el delito es juzgado y sancionado; en la credibilidad en los gobernantes; y en la esperanza de un futuro mejor.

Un sistema social que frustre las aspiraciones esenciales del ser humano que distorsione el progreso y el bienestar en favor de unos pocos abandonando a las mayorías; en que la ley apoye al poderoso y perjudique al débil, origina una situación que irrita la conciencia y estimula la violencia, ocasionando inseguridad para todos.

DIAGNOSTICO DE LOS NIVELES DE VIDA EN EL PERU

Comparación de la realidad socio-económica del Perú con los países vecinos

En este capítulo haremos una comparación entre la realidad socioeconómica del Perú y la de otros países. Mediante este método comparativo, intentamos lograr una mayor comprensión del grado de desarrollo del Perú. Para ello, hemos escogido a sus países vecinos —Chile, Bolivia, Colombia y Brasil—, y a México por ser el país de mayor desarrollo en el contexto latinoamericano. A pesar de las diferencias que apreciaremos en el curso de este capítulo, es oportuno señalar que estos países tienen en lo fundamental, características similares: todos ellos han compartido el mismo proceso histórico y han estado sometidos a similares relaciones de dependencia con el sistema internacional. De igual manera, todos disponen de extensos territorios con vasta potencialidad de recursos naturales en relación con el tamaño de su población.

Los organismos nacionales e internacionales usan tradicionalmente un conjunto de indicadores para apreciar el nivel de vida alcanzado por los países. Hemos escogido algunos en el presente estudio, intentando mostrar así la magnitud de las actividades económicas de cada país, su proceso de urbanización y el grado en que es capaz de garantizar la satisfacción de algunas de las necesidades básicas de su población.

Evidentemente, las diferencias que apreciaremos entre los niveles de bienestar de los países escogidos se explican por sus particularidades pero

también son consecuencia de la manera en que han organizado sus instituciones y de la mayor o menor eficacia de sus aparatos productivos.

Si consideramos el nivel de producción per cápita, la proporción de viviendas sin instalación de agua potable y la esperanza de vida a que puede aspirar su población, Perú y Bolivia resultan los países de menor desarrollo relativo. En cambio, los de mayor nivel son Chile, México y Brasil.

La distribución del ingreso es muy desigual en todos los países, pero es más polarizada en Ecuador y Brasil. En efecto, se observa que sólo un 10% de familias del estrato superior obtiene el 56% del ingreso en Ecuador y el 50.6% en Brasil. En el Perú, ese estrato capta el 43% mientras que en Chile sólo percibe el 34% del ingreso .

Otra característica importante es la tasa de crecimiento de la población que promedia el 2.5% en todos los países. En este aspecto, Ecuador se distingue con la tasa más alta, 3.3% y Chile con la más baja, 1.7%. Los países mencionados han vivido en las últimas décadas un tenso proceso migratorio hacia las ciudades, lo que se refleja en el promedio de 65% de la población urbana que muestran. Nuevamente, Chile se distingue con la tasa más alta: 80% mientras que en el otro extremo figura Bolivia con sólo un 33% de urbanización.

Los datos que hemos mostrado rápidamente, revelan que el Perú ha quedado rezagado respecto de sus vecinos, en cuanto a la capacidad que puede disponer para ofrecer a su población niveles mínimos de satisfacción de las necesidades más elementales. Ello prueba que el crecimiento económico de nuestro país no se ha reflejado en una distribución más justa del ingreso.

Comparación de los niveles entre las áreas de residencia en el Perú

La heterogeneidad de la realidad peruana es un hecho reiteradamente señalado, fácilmente perceptible mediante una visita al interior del país, y está demostrada además por los desiguales niveles de ingreso de la población y el diferente grado de acceso a los servicios sociales.

El promedio nacional puede tener alguna utilidad para comparar los niveles de ingreso de dos regiones distintas. Pero podríamos lograr una comparación más relevante y realista si estratificamos la población en subconjuntos homogéneos en relación con el lugar de residencia o categorías sociales. Estas estratificaciones harían posible comparar los niveles de vida de la población que reside en las ciudades con la que reside en el área rural.

Para facilitar estas comparaciones y tener una mejor comprensión de la realidad peruana, se presenta el Cuadro N° 2, donde se muestra algunos indicadores socio-económicos tradicionales de la población que reside en el área rural, en ciudades y Lima Metropolitana. Observando tales indicadores se puede comprobar fácilmente que la más deprimida es la población rural, que comprende alrededor de la mitad de la población peruana. Así, en 1972, el ingreso promedio familiar mensual para todo el país era de 57 dólares norteamericanos. Sin embargo, la población de Lima disfrutaba de un ingreso cinco veces mayor al indicado mientras que, en contraste, el ingreso del 79% de los trabajadores estaba por debajo del salario mínimo vital.

Las consecuencias de esta situación se reflejan en los hechos siguientes: 54% de las familias están mal nutridas; la esperanza de vida es sólo 50 años; casi no existe disponibilidad de servicios elementales; 86% de viviendas no dispone de agua potable y 93% no está electrificada; 72% de los jefes de familia no tienen primaria completa, y 25% de los niños en edad escolar no asiste a la escuela.

Esta realidad contrasta con la de Lima, donde la situación es relativamente mejor si la comparamos con los indicadores que enumeramos en el párrafo anterior. Por ejemplo, en Lima el ingreso de una familia promedio era de 253 dólares; el 20% de los trabajadores ganaban menos de un salario mínimo vital; el 39% de familias estaban mal nutridas y la esperanza de vida era de 64 años; una tercera parte de las viviendas no tenían instalación de agua potable ni electricidad y casi la totalidad de la población escolar asistía a la escuela.

Estas marcadas diferencias entre las oportunidades que ofrece Lima Metropolitana y las que proporciona el área rural explican la intensidad del proceso migratorio del campo a la ciudad, donde Lima es la principal ciudad receptora.*

Propuesta de indicadores de nivel de vida

En esta Sección presentamos un conjunto de indicadores que permiten medir el nivel de vida de la población, y que corresponde a los conceptos expuestos en el Capítulo I.

* El año 1972, 1'900,000 personas, es decir el 14% de la población peruana emigró hacia las ciudades, habiéndose dirigido a Lima 1'500,000 personas, el 78% de la población migrante.

Fuente: Resultados censales.

CUADRO Nº 2
PERU
COMPARACION DE INDICADORES SOCIO-ECONOMICOS
ENTRE AREAS DE RESIDENCIA

| INDICADORES | PERU | AREAS | | |
|--|-------|-------|----------|-------|
| | | Rural | Ciudades | Lima |
| I. POBLACION FAMILIAS (Año 1972) | | | | |
| — Distribución % | 100 | 54 | 26 | 20 |
| II. INGRESO FAMILIAR (Año 1972) | | | | |
| — Distribución % | 100 | 26 | 30 | 44 |
| — Promedio mensual | | | | |
| — Soles | 4,500 | 2,200 | 5,200 | 9,800 |
| — Dólares US | 116 | 57 | 134 | 253 |
| III. ALIMENTACION | | | | |
| — Malnutrición (Año 1972): Familias que ingieren menos de sus requerimientos en calorías (%) | 50 | 54 | 52 | 39 |
| IV. VIVIENDA | | | | |
| — Agua potable: Familias sin instalación dentro de la vivienda (%) | 63 | 86 | 37 | 33 |
| — Alumbrado eléctrico: Familias sin instalación dentro de la vivienda (%) | 64 | 90 | 39 | 27 |
| V. SALUD | | | | |
| — Esperanza de vida al nacer (años) | 55 | 50 | 58 | 64 |
| — Tasa de mortalidad infantil (%) | 11.6 | 15.8 | 8.8 | 4.6 |
| VI. EDUCACION (Año 1972) | | | | |
| — Jefes de familia sin primaria completa (%) | 54 | 72 | 41 | 22 |
| — Hijos en edad escolar, 7 - 17 años, no asisten | 17 | 25 | 10 | 6 |
| VII. EMPLEO (Año 1972) | | | | |
| 1. Sub-empleo: % trabajadores | | | | |
| — Ganan menos de 1 smv | 58 | 79 | 44 | 20 |
| — Trabajan menos 35 hs/semana | 16 | 17 | 16 | 15 |
| 2. Distribución de la PEA por sectores (%) | 100 | 100 | 100 | 100 |
| — Agricultura, Ganadería y Pesca | 46 | 71 | 17 | 3 |
| — Industria | 11 | 6 | 16 | 24 |
| — Comercio | 13 | 7 | 20 | 20 |
| — Servicio público | 10 | 4 | 15 | 32 |
| — Otros | 20 | 12 | 32 | 21 |

FUENTE:

AMAT Y LEON, C. & LEON, H.: "Distribución del ingreso familiar". Indicadores I y II.

AMAT Y LEON, C.—et. al.: "La economía de las familias peruanas por grupos sociales y áreas de residencia". Indicadores III, IV, VI, y VII.

AMAT Y LEON, C. & BUSTAMANTE, L. (Eds.): "Lecturas sobre Regionalización". Indicadores V.

Determinar con qué indicadores se va a medir las condiciones de vida tiene crucial importancia pues, cuando se escoge un indicador determinado, éste termina constituyendo la cifra-objetivo de un plan de desarrollo, y en función de la misma se determina la estrategia de asignación de los recursos del país.

Si, por ejemplo, escogiéramos el producto bruto interno per cápita, como un indicador que expresa el nivel de vida o el grado de desarrollo del país, todo el ordenamiento del sistema económico se orientaría, ya sea a incrementar la producción o a disminuir el crecimiento de la población, con el objetivo de lograr un producto bruto interno mayor por cada habitante. Igualmente, los recursos del país serían también distribuidos de manera de lograr tal objetivo: un alto producto per cápita.

Como es fácil apreciar, esto último significaría al mismo tiempo, una extrema simplificación del concepto de nivel de vida: todo estaría reducido a lograr la meta física de incrementar la producción. Con ello correríamos el riesgo de distorsionar la organización social y no estaríamos usando, racionalmente, los recursos del país.

Nosotros creemos que, cuando se antepone el crecimiento del producto bruto interno a cualquier otro objetivo en un país, se corre un doble peligro, que está ejemplificado en diversidad de experiencias de la historia social contemporánea. Frecuentemente, la obsesión por lograr tal objetivo sirve para justificar la imposición de regímenes políticos brutales, en los cuales se fuerza a la población a trabajar a cambio de salarios de subsistencia. Se piensa que así se podrá lograr la generación de excedentes que permitan financiar las inversiones, las que, a su vez, permitirían aumentar la producción. Aumentar la producción que es, en todo caso, un medio para lograr el bienestar de la población, se ha transformado en un fin. Y el logro del bienestar de la población que debería ser el fin real, es sacrificado y transformado en un medio. Los conceptos se han invertido: los fines han quedado reducidos a la condición de instrumentos y los medios se han transformado en fines. Así, en unos casos, se sacrifica a la población trabajadora para generar mayores *tasas* de ganancia y estimular las inversiones y la iniciativa privada, a la que se atribuye la cualidad de aumentar la producción. Y, en otros casos, también se sacrifica a la población trabajadora para construir el poder onmímodo del Estado, atribuyendo idéntica virtud a la planificación estatal centralizada y todopoderosa. En

ambos casos, el bienestar de generaciones íntegras de trabajadores ha sido sacrificado para lograr la riqueza de grupos dominantes o queda postergado en la interminable espera de un futuro indeterminado.

Curiosamente, si se trabaja exclusivamente en aras de lograr la mayor producción posible, se consigue resultados opuestos a los objetivos que se dice perseguir. Todavía más: se sacrifica lo más esencial de la condición humana, como es el ejercicio libre, justo y solidario de las relaciones entre las personas, en la vida familiar, en el centro de trabajo o en la vida comunal.

Veamos en síntesis las razones por las cuales, sostenemos que es necesario replantear el conjunto de indicadores tradicionales: hemos dicho que los indicadores tradicionales se basan en un enfoque biologista de las necesidades básicas. Están definidos exclusivamente en términos de productos físicos.

Como consecuencia de lo anterior, la naturaleza de los indicadores tradicionales hace que se los mida inevitablemente a través de una cuantificación de los bienes y servicios. Ello conduce a olvidar aspectos sumamente importantes: qué grupos sociales han producido dichos servicios, a qué costo lo hicieron y cómo se ha distribuido los beneficios de dicho trabajo. En otras palabras, quiénes generan y a quiénes beneficia la mayor producción.

Si admitimos que la función más importante de cada sociedad es desarrollar la calidad humana de sus miembros, debemos admitir también que ciertas dimensiones esenciales de la vida del hombre como la libertad, justicia y solidaridad deberían ser consideradas en cualquier proyecto de desarrollo. No sucede así, sin embargo, si nos atenemos a la metodología tradicional. La lista de indicadores tradicionales no incluye las dimensiones señaladas.

Finalmente, tampoco se identifica indicadores que sirvan para medir la experiencia de vida de las personas, en el hogar, el centro de trabajo y la comunidad.

Por ello, creemos que es necesario replantear los indicadores tradicionales. Subrayamos, sin embargo, el carácter preliminar de nuestro intento y llamamos la atención de los organismos especializados para que ellos asu-

man la responsabilidad de realizar estudios para evaluar y analizar el conjunto de variables, indicadores e índices que sugerimos en este estudio.* Es también necesario emprender, de manera sistemática, trabajos empíricos aplicando encuestas especializadas por regiones y grupos sociales del país, a fin de tener un seguimiento periódico sobre la manera cómo los costos y beneficios del crecimiento del país van afectando a cada uno de estos grupos y áreas sociales.

En el Anexo A de este capítulo se presentan los artículos de la Constitución vigente, clasificados de acuerdo a la categorización de los niveles de vida que se plantea en el Capítulo I. De esta manera, el lector podrá contrastar los derechos y deberes de las personas que son reconocidos por la Constitución con la realidad que se describe y analiza respecto a la situación económico-social en los capítulos sub-siguientes.

A continuación presentamos un conjunto de variables, "indicadores e índices por tipo de necesidades y ordenados según el ámbito en que las personas se desenvuelven a fin de abrir la posibilidad de una evaluación sistemática de los niveles de vida en los diferentes grupos de población, en concordancia con los preceptos constitucionales.

*** Agradecemos la colaboración de Carlos Franco en la determinación de los indicadores e índices respectivos.**

INDICADORES DE NIVEL DE VIDA DE ACUERDO AL AMBITO DONDE DESARROLLAN SU VIDA SOCIAL

Hogar
Centro de Trabajo
Comunidad Local y Nacional

B.1 HOGAR

| VARIABLE | INDICADOR | INDICE |
|---|--|--|
| 1.1 Alimentación | | |
| 1. Nutrición: hábitos de consumo. | — Ingestión de calorías, proteínas, minerales, etc. | — Porcentaje de familias malnutridas sobre el total de familias. |
| | — Curvas de crecimiento. | — Patrones de consumo: horario, frecuencias, costos, tipos de plato (sopas, guisos), productos (tubérculos, cereales, carnes). |
| | — Capacidad de resistencia y recuperación de enfermedades. | — Peso-talla promedio, edad/sexo. |
| | | — Incidencia de TBC sobre 100,000 habitantes. |
| | | — Incidencia de anemias y raquitismo. |
| | | — Porcentaje de enfermos de TBC que terminan tratamiento sobre enfermos que comienzan tratamiento. |
| | | — Índice de respuesta a tratamiento médico. |
| | | — Tasa de mortalidad infantil. |
| | | — Porcentaje de niños con malnutrición como causa primaria o secundaria de muerte sobre total de mortalidad infantil. |
| 1.2 Vivienda y Servicios | | |
| a. Casa Habitación | | |
| 1. Protección del ambiente físico y social. | — Calidad de la vivienda. | — Estado de conservación |
| 2. Independencia. | — Estructuras: techo, pared, piso. | — Presencia de cocina, dormitorios, baño, sala-comedor, etc. |
| | — Ambientes diferenciados. | — Porcentaje de camas por persona dentro de dormitorio. |
| 3. Intimidad. | — Promiscuidad. | — Porcentaje de personas por dormitorio. |
| | — Hacinamiento. | — Area construida/área barrial. |
| 4. Tugurización. | — Alta densidad. | |
| b. Servicios | | |
| 1. Salubridad e higiene. | — Agua | — Calidad de agua: bacterias, virus. Potabilidad del agua. |
| | | — Cantidad de agua disponible para cocina y aseo. |

VARIABLE

INDICADOR

INDICE

- Porcentaje familias con instalación dentro de vivienda.
 - Distancia de la vivienda a la fuente de agua.
 - Métodos de purificación o potabilización del agua utilizados para la ingestión y preparación de alimentos.
 - Contaminación en fuentes de agua (ácidos, partículas en suspensión, agua de relave, etc.).
 - Disponibilidad y tipo de uso: familiar, colectivo.
 - Porcentaje de familias con el servicio.
 - Consumo Kw-hora/familia.
 - Distancias y disponibilidad.
 - Disponibilidades: médicos, equipo, medicinas.
 - Disponibilidad y distancias: teléfono, correos, etc.
 - Disponibilidad en horas críticas.
 - Distancia: escuela - colegio - bibliotecas, etc.
 - Distancias a parques y juegos recreativos.
 - Presencia de: Defensa Civil, puestos asistenciales, bomberos.
 - Número de asaltos/día en el barrio.
 - Niveles de ruidos (tránsito industrial de aviones).
 - Intensidad de tráfico.
 - Densidad de peatones.
 - Incidencia de tifoidea por 100,000 habitantes.
 - Incidencia de otras enfermedades salmonélicas por 100,000 habitantes.
 - Porcentaje de consultas por diarrea infantil sobre total de consultas.
 - Porcentaje de enfermedades cutáneas sobre total de consultas.
 - Porcentaje de enfermedades alérgicas de piel sobre el total de enfermedades dérmicas.
 - Presencia de gases tóxicos (monóxido), partículas (bacterias).
 - Número de casos de enfermedades bronquiales (asma).
 - Porcentaje de familias con instalaciones de desagüe: total domiciliario.
 - Destino de aguas servidas.
 - Letrinas domiciliarias instaladas.
 - Porcentaje de viviendas con silos.
-
- Servicios higiénicos.
 - Mercados y tiendas.
 - Postas Médicas.
 - Comunicaciones.
 - Puestos policiales.
 - Centro educativo y cultura.
 - Recreación.
 - Catástrofe: incendios, terremotos, inundaciones.
 - Robos y asaltos.
 - Ruidos molestos.
 - Congestión vehicular.
 - Congestión.
 - Contaminación bacteriana.
-
- 3. Seguridad y tranquilidad.
-
- c. Medio ambiente
-
- Desagüe.
 - Excretas.

VARIABLE

INDICADOR

INDICE

B2 CENTRO DE TRABAJO

2.1 Ingreso Familiar

Fuentes:

- Asalariado
- Independiente
- Transferencias
- De Capital
- Autoconsumo
- En Especie.

Ahorros

- Retiros
- Colocaciones.

Endeudamiento

- Regularidad y estabilidad de la fuente de ingreso.

- Nivel Absoluto.

Deuda familiar:

- Préstamos
- Acceso
- Costo
- Garantías
- Facilidad y rapidez en los trámites.

Impuestos

Subsidios

Riqueza Patrimonial:

Acumulación de bienes durables.

- Nivel promedio: soles por mes.
- Variación anual, mensual.
- Porcentaje de trabajadores que tienen sueldo estable.
- Porcentaje de trabajadores que ganan menos de un salario mínimo vital.

- Soles mes.
- % del ingreso mensual.

- Distancias
- Tasa de interés.
- Condiciones y plazos.

- Simplicidad: Número de documentos, tiempo de espera entre solicitud y otorgamiento del préstamo.

- Soles/año.
- % del ingreso.

- Soles/año.
- Incidencia/tipo de productos.

- Tipo de tenencia: alquiler o propia.

- Grados de calidad.
- Zonas de Residencia.

- Facilidades de colegios, mercados, otros servicios.

- % familias que poseen.

- Número items y valor por ambientes del hogar: cocina, sala-comedor, dormitorios, otros.

Equipo.

- Refrigeradora
- TV.

- Electrodomésticos: licuadora, lustradora, plancha, otros.

- % familias que poseen uno o más items.

2.2 Condiciones de Trabajo

1. División del trabajo: Jefe conyuge, hijos, otros.
 - Tipo de ocupación y sector de actividad de cada miembro:
 - Dependiente
 - Independiente.
 - Sueldos y Salarios: regularidad y seguridad.
 - Vacaciones pagadas.
 - Horas extras.
 - Salario Dominical.
 - Bonificación tiempo de servicios, calificación, trabajo rtsgoso.
 3. Sociales
 - Estabilidad
 - Mantenimiento del puesto de trabajo.
 - bajo.
 - Movilidad
 - Otras oportunidades de trabajo.
 - Organización
 - Sindicatos.
 - Socio-cultural.
 - Comunidad Laboral
 - Participación
 - Porcentaje de participación en:
 - la gestión
 - los excedentes
 - la propiedad.
 - Porcentaje de trabajadores que participan.
 - Fuerza negociadora.
 - Porcentaje de trabajadores sindicalizados.
 - Seguridad
 - Disponibilidad de permanecer en la ocupación en el semestre o año siguientes.
 - Meses de trabajo al año.
 - Facilidades.
 - Número y frecuencia de otras ofertas.
 - Tiempo de espera para ser promocionado.
 - Índice de rotación en la empresa.
 - Número de promociones al año.
 - Tasa de accidentes/enfermedades.
 - Disponibilidad de indumentaria y equipo de seguridad.
 - Tasa de accidentes/actividad.
 - % de subsidios por la Empresa.
 - % de trabajadores que reciben el servicio.
 - Diversidad de rutas.
 - % de trabajadores que reciben y frecuencia.
 - Oportunidad y rapidez.
- % de trabajadores que tienen trabajo estable.
 - % de trabajadores con pleno empleo: (gana más de 1 S.M.V.).
 - Horas trabajo/semana.
 - Mes de trabajo/año.
 - Nivel promedio: soles mes
 - Variación anual, mensual.
 - % trabajadores con sueldo estable.
 - % trabajadores que trabajan menos de 35 horas a la semana
 - Soles/año.
 - % del ingreso por trabajo.
 - Regularidad.
 - % del ingreso mensual.

VARIABLE

INDICADOR

INDICE

2.3 Seguridad Social

Atención por enfermedad, retiro y vejez.

- Cobertura para el trabajador y su familia.
- Costo.
- Intensidad.

- Porcentaje de la población que tiene acceso a seguridad social.
- Porcentaje de la remuneración del trabajador.
- Porcentaje del costo que cubre la Seguridad Social en:
 - Hospitalización
 - Consultas
 - Medicinas
 - Análisis, rayos X.

- Efectividad del servicio.

- Porcentaje de trabajadores que en efecto usa el Seguro Social.

2.4 Educación, Cultura y Desarrollo Personal-Social

1. Instrucción

- Escolaridad.

- Años de escolaridad.
- Porcentaje población en edad escolar sin ningún año de escolaridad.

2. Interés por acontecimientos nacionales e internacionales.

- Cultura general.

- Porcentaje de jefes de familia sin primaria completa.
- Acceso a radio y frecuencia y tiempo de exposición.
- Acceso a TV y frecuencia y tiempo de exposición.
- Número de horas/día dedicados a lectura de diarios, revistas, etc.
- Número de libros leídos.

3. Capacidad de abstracción.

- Autonomía para comprender y explicar la realidad física y social.

- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas y "libres de cultura" (ej. pruebas gráficas como Raven, Dominó, etc., o de actividades como las de Piaget).

4. Capacidad para el autodesarrollo y el establecimiento de relaciones cooperativas.

- Actitud positiva al cambio e inicio de tareas riesgosas y complejas.
- Iniciativa, receptividad y apoyo a los compañeros de trabajo.

- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas.

- Capacidad de convencimiento y persuasión sobre otras personas en la realización de tareas comunes.

- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas.

5. Responsabilidad.

- Cumplimiento de tareas encomendadas.

- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas.

6. Madurez cívica.

- Asunción y defensa de convicciones ideológicas y políticas.
- Posición ante leyes e instituciones basadas en valores democráticos.
- Actitud positiva al cambio y emprender tareas riesgosas.

7. Liderazgo.

2.5 Recreación

1. Desarrollo mental y físico de la población.

- Descanso en el tiempo libre (ocio).
- Participación en actividades cívicas de la comunidad (clubes de madres, comités vecinales, clubes regionales).
- Participación en actividades sociales recreativas (fiestas tradicionales, grupos de canto y danza, práctica musical, etc.).
- Actividad deportiva.
- Lecturas de cultura general.
- Asistencia a actividades deportivas.
- Asistencia a eventos artísticos.
- Turismo.

2. Esparcimiento.

- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas.
- Porcentaje de la población que está en dicha condición medida por pruebas psicológicas abreviadas.
- Encuestas abreviadas, basadas en escalas continuas.
- Horas/día
- Frecuencia y tiempo mensual.
- Frecuencia y tiempo mensual.
- Horas/semana.
- Horas/semana.
- Horas/semana.
- Número y frecuencia de viajes.
- Número de días.
- Porcentaje de gasto del presupuesto.

B3 COMUNIDAD LOCAL Y NACIONAL

3.1 Participación.

- Pertenencia a organizaciones vecinales, educativas, gremiales, culturales y políticas.
- Número y tipo de organizaciones de pertenencia (individual).
- Porcentaje de la población incorporada y organizaciones (nacional).
- Número de veces en que se participó en elecciones políticas nacionales en los últimos 10 años (individual).
- Porcentaje de la población que ha desempeñado cargos en instituciones nacionales y/o estatales (nivel local, departamental o nacional).
- Encuestas abreviadas, basadas en escalas continuas.

3.2 Administración de justicia.

ANEXO A

LA CONSTITUCION POLITICA DEL PERU*

ORDENAMIENTO DE LOS ARTICULOS CONSTITUCIONALES DE ACUERDO A LAS DIMESIONES QUE COMPRENDE EÍ. NIVEL DÉ VIDA

A.1 EN EL HOGAR

La familia es la célula básica de la sociedad y raíz de su grandeza, así como el ámbito natural de la Educción y Cultura..... •• Preámbulo

El Estado protege el matrimonio y la familia como sociedad natural e institución fundamental de la Nación Art.5

El Estado ampara la paternidad responsable..... Art.6

Ir. Alimentación:

Toda persona tiene derecho a alcanzar un nivel de vida que le permita asegurar su bienestar y el de su familia.....At. 2 (15)

En lo que se refiere a deberes del Estado, éste tiene la obligación de atender las necesidades básicas de la persona, como son la alimentación, la vivienda y la recreación..... Art. 18

Además, deberá reglamentar y supervisar la producción, calidad, etc., de los productos alimenticios y farmacéuticos entre otrosArt.17

2. Vivienda:

Es derecho de las familias contar con una vivienda decorosa Art. 10

Todos tienen el derecho de habitar en ambiente saludable, ecológicamente equilibrado y adecuado para el desarrollo de la vida y la preservación del paisaje y la naturaleza.....Art.123

* Promulgada por la Asamblea Constituyente del 15 de julio de 1979.

En este punto, el Estado no sólo actúa atendiendo la necesidad de vivienda en sí, sino que debe además preservar y controlar la contaminación ambiental Art. 123

3. Transporte:

Si bien no hay mención directa a la forma en que será proporcionado el servicio, se especifica que las municipalidades son competentes para regular el transporte colectivo, la circulación y el tránsito Art. 254

4. Salud:

Todos tienen el derecho a la protección de la salud integral y el deber de participar en la promoción y en la defensa de la salud, la de su medio familiar y la de la comunidad Art. 15

La persona incapacitada para velar por sí misma a causa de una deficiencia física o mental tiene el derecho al respeto de su dignidad y a un régimen legal de protección, readaptación y seguridad..... Art. 19

El Poder Ejecutivo señala la política nacional de salud, controla y supervisa su aplicación. Fomenta las iniciativas destinadas a ampliar la cobertura y calidad de los servicios de salud dentro de un régimen pluralista Art. 16

5. Educación y Cultura:

La educación tiene como fin el desarrollo integral de la personalidad. El Estado reconoce y garantiza la libertad de enseñanza Art. 21

El Estado garantiza a los padres de familia el derecho a intervenir en el proceso educativo de hijos y, de escoger el tipo y centro de educación para éstos.....Art. 23

El Estado tiene el deber de intervenir proporcionando educación gratuita, útiles, y contribuyendo a la nutrición de los escolares que carecen de medios económicos..... Art. 25

habiéndose propuesto como tarea primordial del Estado, la erradicación del analfabetismo.....Art. 26

y destinándose para educación, no menos del 20 por ciento del presupuesto del gobierno central..... Art. 39

Además, las empresas están obligadas a contribuir al sostenimiento de los centros de educación..... Art. 29

La educación universitaria tiene entre sus fines la creación intelectual y artística, la investigación científica y tecnológica y la formación profesional y cultural (...). Art. 31

El profesorado es carrera pública, en las diversas ramas de la enseñanza oficial (...). El Estado procura la profesionalización de los maestros, le asegura una remuneración justa, acorde con su elevada misión.....Art. 41

Toda persona tiene derecho:

A la libertad de creación intelectual, artística y científica. El Estado propicia el acceso a la cultura y a la difusión de ésta.....Art. 6

La investigación científica y tecnológica goza de atención y estímulo del Estado. Son de interés nacional la creación y la transferencia de tecnología apropiada para el desarrollo del país..... Art. 40

6. Recreación:

La Constitución contempla el derecho a la recreación, estableciendo entre las funciones de las municipalidades provinciales:

—Turismo y conservación de monumentos arqueológicos e históricos, en coordinación con el órgano regional;

—Los demás servicios que tiendan a satisfacer necesidades colectivas de carácter local;

—Cultura, recreación, deportes.....Art.255(4)

A.2 CENTRO DE TRABAJO

El TRABAJO es deber y derecho de todos los hombres y representa la base del bienestar nacional..... Preámbulo

1. Régimen Económico:

El Estado garantiza el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia democrática de diversas formas de propiedad y de empresa. Las empresas estatales, privadas, cooperativas, autogestionarias, comunales y de cualquier otra modalidad actúan con la personería jurídica que la ley señala de acuerdo con sus características.....Art. 112

2. Condiciones de Trabajo:

El Trabajo es un Derecho y un Deber Social. Corresponde al Estado promover las condiciones económicas y sociales que eliminen la pobreza y aseguren por igual a los habitantes de la república la oportunidad de una ocupación útil y que los protejan contra el desempleo y el subempleo en cualquiera de sus manifestacionesArt.42

El régimen económico de la república se fundamenta en principios de justicia social, orientados a la DIGNIFICACION DEL TRABAJO como fuente principal de riqueza y como medio de realización de la persona humana. El Estado promueve el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción y de la productividad, la racional utilización de los recursos, el pleno empleo y la distribución equitativa del ingreso; con tal finalidad

fomenta los diversos sectores de la producción y defiende el interés de los consumidores Art.110

Todos contribuyen al bienestar general y a la realización de su propia personalidad mediante su trabajo como deber personal y social ... Art. 76

La jornada ordinaria de trabajo es de ocho horas diarias y de cuarentiocho semanales (...) Todo trabajo realizado fuera de la jornada ordinaria se remunera extraordinariamente. La ley establece normas para el trabajo nocturno y para el que se realiza en condiciones insalubres o peligrosas. Art. 44

El trabajador tiene derecho a una remuneración justa que procure para él y su familia el bienestar material; las remuneraciones mínimas vitales, se reajustan periódicamente por el Estado (...) Art.43

El Estado interviene propiciando la creación de entidades de crédito al servicio de los trabajadores..... Art.53

y el establecimiento del Seguro Agrario. Además, entre otros, orienta la producción agropecuaria para la satisfacción de las necesidades alimenticias y manteniendo una política de precios justos para el agricultor ... Art. 158

2.1 Estabilidad.—

El Estado reconoce el derecho de estabilidad en el trabajo. El trabajador sólo puede ser despedido por causa justa; señalada en la ley, debidamente comprobada.

2.2 Seguridad e Higiene Industrial.—

Corresponde al Estado dictar medidas sobre higiene y seguridad en el trabajo que permitan prevenir los riesgos profesionales y asegurar la salud y la integridad física y mental de los trabajadores..... Art.47

La ley determina las medidas de protección a la madre trabajadora. Art. 48

2.3 Organización. —

El Estado reconoce a los trabajadores el derecho a la sindicalización sin autorización previa (...). Los dirigentes sindicales de todo nivel gozan de garantías para el desarrollo de las funciones que les correspondan Art.51

Los trabajadores no dependientes de una relación de trabajo, pueden organizarse para la defensa de sus derechos.....Art.52

El Estado generaliza el derecho a negociación colectiva..... Art.54

La huelga es derecho de los trabajadores y se ejerce en la forma que establece la ley..... Art.55

Se reconocen los derechos de sindicalización y huelga de los servidores públicos (...) Art.61

2.4 Participación del trabajador en la Empresa.—

El Estado reconoce el derecho de los trabajadores a participar en la gestión y utilidad de la empresa..... Art.56

2.5 Promoción del Trabajador.—

El Estado estimula el adelanto cultural, la formación profesional y el perfeccionamiento técnico de los trabajadores, para mejorar la productividad, impulsar el bienestar social y contribuir al desarrollo del país. Art. 46

A.3 COMUNIDAD LOCAL Y NACIONAL

1. Libertad:

La persona tiene derecho a la libertad y seguridad personales. En consecuencia, toda persona es considerada inocente mientras no se haya aclarado judicialmente su responsabilidadArt. 20

Toda persona tiene derecho a elegir y ejercer libremente su trabajo. Art. 2(13)

Toda persona tiene derecho a elegir libremente el lugar de residencia, a transitar en el territorio nacional.....Art.2(9)

Toda persona tiene derecho a la libertad de conciencia y de religión, en forma individual o asociada. No hay persecución por razón de ideas o creenciasArt.2(3)

Toda persona tiene derecho a la libertad y seguridades personales. En consecuencia:

- a. Nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe.
- b. No hay delito de opinión.
- c. Toda persona es considerada inocente mientras no se haya declarado judicialmente su responsabilidad.
- d. Nadie puede ser detenido sino por mandamiento escrito o motivado del juez o por las autoridades policiales en flagrante delito.
- e. Toda persona será informada inmediatamente y por escrito de la causa de su detención. Tiene derecho a comunicarse y ser asesorado con un defensor de su elección desde que es citado o detenido por la autoridadArt.2(20)

2. Información:

Toda persona tiene derecho: a las libertades de información, opinión, expresión y difusión del pensamiento mediante la palabra, el escrito o la imagen por cualquier medio de comunicación social.....Art.2(4)

Los medios de comunicación social del estado se hallan al servicio de la educación y la cultura, los privados colaborarán a dichos fines de acuerdo a ley.....Art.37

3. Propiedad:

El Estado garantiza el “derecho de propiedad privada” sobre la tierra en forma individual, cooperativa, comunal autogestionaria o cualquier otra forma asociativa directamente conducida por sus propietarios, en armonía con el interés social y dentro de las regulaciones y limitaciones que establecen las leyes. Las tierras abandonadas pasan al dominio del Estado para su adjudicación a campesinos sin tierras Art. 157

La propiedad es inviolable. El Estado la garantiza.....Art.125

4. Participación:

Toda persona tiene derecho a participar, en forma individual o asociada, en la vida política, económica, social y cultural de la Nación.....Art.2(16)

Los ciudadanos tienen el derecho de participar en los asuntos públicos, directamente o por medio de representantes libremente elegidos en comicios periódicos..... Art.64

Los partidos políticos expresan el pluralismo democrático. Concurren a la formación y manifestación de la voluntad popular. Son instrumento fundamental para la participación política de la ciudadanía..... . Art. 68

Las regiones tienen autonomía económica y administrativa. Las competentes, dentro de su territorio, en materia de salubridad, vivienda, obras públicas, vialidad, agricultura minería, comercio, industria, energía, previsión social, trabajo y, en concordancia con los artículos 24 y 30 educación primaria, secundaria y técnica..... Art. 261

5. Justicia:

La "justicia" es el valor primario de la vida en comunidad y el ordenamiento social se cimenta en el bien común y la solidaridad humana.....
..... Preámbulo

Toda persona tiene derecho:

(2) A la igualdad ante la ley, sin discriminación alguna por razón de sexo, raza, religión, opinión o idioma. El varón y la mujer tienen iguales oportunidades y responsabilidades.

(20) A la libertad y seguridad personales. En consecuencia:

a. Las declaraciones obtenidas por la violencia carecen de valor.
Quien la emplea incurre en responsabilidad penal.

b. Nadie puede ser obligado a prestar juramento ni impelido a declarar o reconocer culpabilidad en causa penal contra sí mismo, ni

contra su cónyuge ni sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

c. La amnistía, el indulto, los sobreseimientos definitivos y las prescripciones producen los efectos de cosa juzgada..... Art. 2

Son garantías de la administración de justicia (...)

6. La de no dejar de administrar justicia por defecto o deficiencia de la Ley (...).

9. La de no ser penado sin juicio ni privado del derecho de defensa en cualquier estado del proceso (...). Art. 233

No hay pena de muerte sino por traición a la patria en caso de guerra.

10. La de no poder ser condenado en ausencia.

15. El derecho de toda persona de hacer uso de su propio idioma.

17. El derecho de toda persona de formular análisis y críticas de las resoluciones y sentencias judiciales, con las limitaciones de ley (...). Art. 235

Nadie puede ser sometido a torturas o tratos inhumanos o humillantes (...).

El régimen penitenciario, tiene por objeto la re-educación, rehabilitación y reincorporación del penado a la sociedad..... Art. 234

6. Identidad:

(1) Toda persona tiene derecho a la vida. A un nombre propio, a la integridad física y al libre desenvolvimiento de su personalidad. Al que está por nacer, se le considera nacido para todo lo que le favorece.

(19) A su nacionalidad. Nadie puede ser despojado de ella..... Art. 2

Son ciudadanos los peruanos mayores de 18 años. Para el ejercicio de la ciudadanía se requiere estar inscrito en el registro electoral. Tienen derecho a votar todos los ciudadanos que están en el goce de su capacidad civil..... Art. 65

El castellano es el idioma oficial de la república. También son de uso oficial el quechua y aymara en las zonas y la forma que la ley establece. Las demás lenguas aborígenes integran asimismo el patrimonio cultural de la nación..... Art. 83

Las comunidades campesinas y nativas tienen existencia legal y personería jurídica (...). El Estado respeta y protege las tradiciones de las comunidades campesinas y nativas. Propicia la superación cultural de sus integrantes..... Art. 162

El Estado debe amparar el patrimonio cultural: yacimientos y restos arqueológicos, monumentos, objetos artísticos, etc..... Art. 36

Debe además preservar las manifestaciones de las culturas nativas. Art. 34

y promover el estudio de las lenguas aborígenes, garantizando a las comunidades nativas el derecho de educación en su propio idioma..... Art. 35

Seguridad Nacional:

El territorio de la república es inviolable. Comprende el suelo, subsuelo, dominio marítimo y el espacio aéreo que los cubre.....Art. 97

Dentro de los deberes del Estado, en lo que respecta aSeguridad Nacional, está el garantizar la seguridad de la nación mediante la defensa nacional..... Art. 270

defender la soberanía nacional: garantizar la plena vigencia de los derechos humanos, etc.....Art. 80

Además se establece la participación de las fuerzas armadas y policiales en el desarrollo y en la defensa civil del país.

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO SOBRE EL SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Los conceptos sobre el nivel de vida de las personas que hemos explicado en la primera parte de este libro, pueden sintetizarse en dos puntos:

1. La cantidad de bienes y servicios que deben tener los miembros de la comunidad a su disposición es tan importante como la calidad de relaciones sociales que debe existir entre ellos para producirlos.

2. El desarrollo pleno de la capacidad física, mental y moral de los individuos se logra como consecuencia del tipo de relación que tienen las personas en el hogar, el centro de trabajo y la actividad comunal.

El sistema económico y el bienestar de las personas

El sistema productivo es el que proporciona el conjunto de bienes y servicios que los individuos tienen a su disposición en el hogar, el centro de trabajo y la comunidad. De la capacidad y eficiencia del sistema productivo depende, por tanto, la cantidad y calidad de bienes disponibles.

Pero además de ello, de la manera cómo las personas están incorporadas al sistema productivo depende la forma en que obtienen ingresos. Si son propietarios del capital de las empresas ganarán utilidades v dividendos; si son tenedores del capital financiero, obtendrán intereses; si son propietarios de bienes inmuebles cobrarán rentas. En el caso de ser trabaja-

dores dependientes, percibirán sueldos y salarios; si son trabajadores independientes, obtendrán ingresos por la prestación de sus servicios.

| | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| propietarios de capital de empresas | utilidades y dividendos |
| tenedores de capital financiero | intereses |
| propietarios de bienes inmuebles | rentas |
| trabajadores independientes | ingresos por prestación de servicios |
| trabajadores dependientes | sueldos y salarios |

Resulta evidente entonces que el nivel de ingreso que obtiene, cada persona depende del acceso que tiene a la propiedad del capital y del tipo de trabajo que desempeña en el proceso productivo. Cuanto mayor, más fácil y democrático sea ese acceso a la propiedad, al capital y al trabajo, más igualitaria será la distribución del ingreso total entre las familias y personas que forman parte de la comunidad.

Puede decirse entonces que la distribución del ingreso es también la expresión de la capacidad y eficiencia con que funciona el sistema productivo; de su correspondiente estructura de empleo; y de las relaciones de propiedad que lo norman.

En el caso del Perú, la pobreza y depresión social de la gran mayoría de la población * se explica por las siguientes causas: escasez de recursos productivos; incapacidad del aparato empresarial para transformar los recursos del país en bienes y servicios indispensables que satisfagan las necesidades básicas de la población; forma en que se distribuye a los miembros de la comunidad nacional lo que producen el sector público y privado.

El hecho más evidente y que, a la vez, constituye en sí mismo una denuncia, es que el 70% del total de familias peruanas obtenían, en 1972,

⁰ "LA DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR" - Carlos Amat y León y Héctor León H. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

"LA DESIGUALDAD INTERIOR EN EL PERU" - Carlos Amat y León. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. 1981.

un ingreso por debajo del promedio nacional. Y este promedio es ya de por sí muy bajo en términos internacionales: apenas 250 dólares per cápita.⁰ Asimismo, es muy alta la proporción de familias que no tienen acceso a los servicios urbanos más elementales, como agua y desagüe, electricidad, salud, educación. Estos son los aspectos predominantes que definen la realidad del sistema económico peruano.

Lo menos que se puede admitir es que, en el Perú, la gran mayoría de la población está marginada de los beneficios que produce el país. Esto es mucho más notorio si se tiene en cuenta el crecimiento económico que hemos tenido durante las últimas décadas. La presencia de esta situación cuestiona la eficacia y justicia del sistema.

En el gráfico N^o 3 podemos examinar con mayor claridad los vínculos que se producen entre las personas en los lugares donde viven diariamente; y las relaciones que tienen con el conjunto de empresas que les proporcionan ingresos y que, además, producen los bienes y servicios que ellas consumen.

Nuestro estudio se limita a analizar la disponibilidad de bienes y servicios con que cuentan las familias para desarrollarse en el ámbito familiar. En forma muy aproximada, hemos intentado también estimar su grado de acceso a algunos servicios comunales.

La familia como unidad de análisis

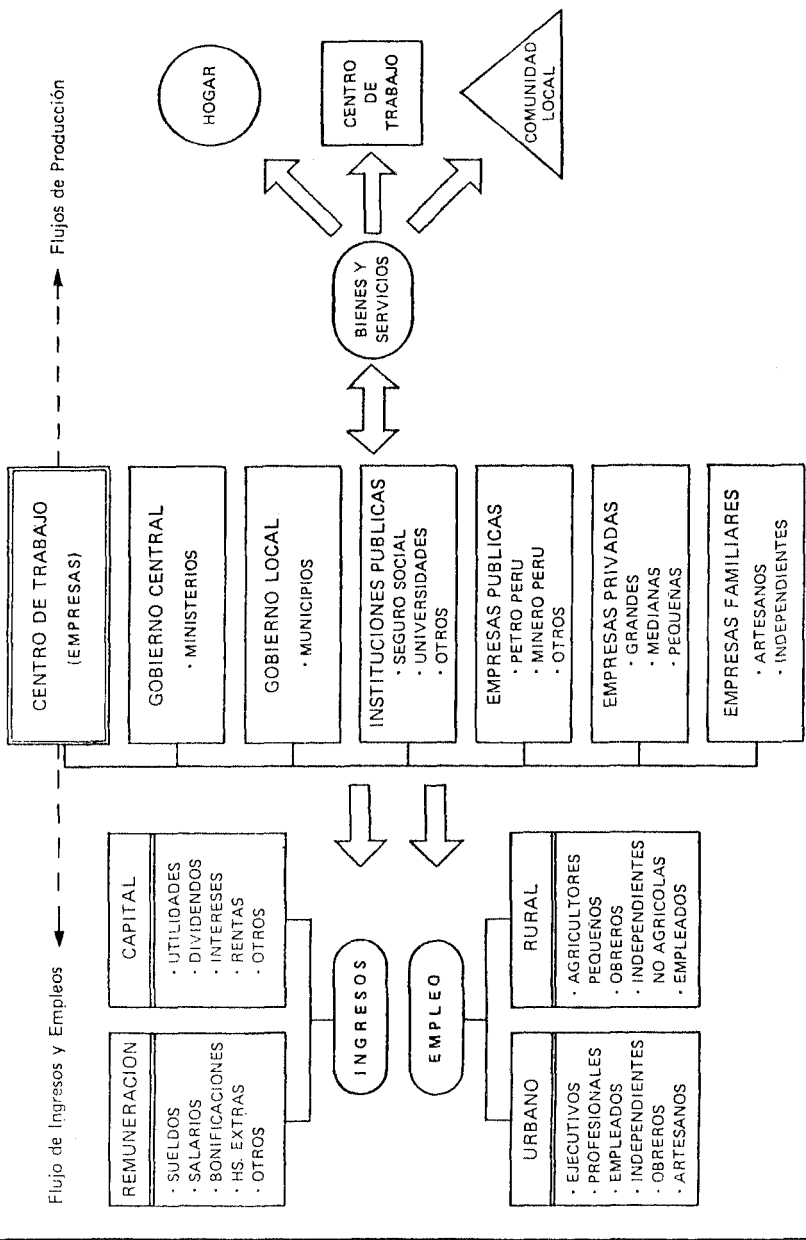
La familia funciona como unidad de decisión y unidad económica. Como unidad de decisión tiene una estructura de autoridad definida, en torno a la cual se ordena el comportamiento de cada uno de sus miembros, se determina sus derechos y se distribuyen funciones y obligaciones.

Como unidad económica, utiliza recursos escasos para emprender actividades que tienen por objeto satisfacer las necesidades del grupo familiar y de cada uno de sus miembros.

Para tal efecto, la familia se articula con el resto del sistema social—Estado, empresa y las otras familias— y establece relaciones en los mercados de trabajo, de bienes y financiero. Se vincula en forma directa al sistema económico y social, se incluye en las tradiciones culturales de la

* Se debe recordar que esta cifra corresponde al ingreso familiar promedio, el cual es mucho menor que el FBI per-cápita promedio.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA



sociedad y acata la estructura legal que norma y regula el comportamiento de los miembros de la comunidad.

Si quiere lograr el bienestar de sus miembros, la unidad familiar tiene que utilizar las posibilidades que le ofrece el sistema económico-social y tomar en cuenta sus limitaciones. De otro lado, debe saber usar la cantidad de recursos que dispone: número y educación de los miembros, composición por edades; riqueza familiar y posesión de activos empresariales y financieros.

Estrategias familiares

En este escenario y tomando en consideración, como hemos dicho anteriormente, sus recursos y sus límites, las familias tratan de expandir el espacio de sus posibilidades mediante un conjunto de estrategias, que reduciremos a tres: estrategia de ingresos, gastos y capitalización.

a) ESTRATEGIA DE INGRESOS

Los miembros de la familia dividen su trabajo por sexo y edades, para obtener ingresos y realizar las actividades del hogar, y llevan a cabo, dentro y fuera del mismo, las tareas que enumeramos a continuación:

Tareas dentro del hogar

Tareas regulares:

- Crianza y cuidado de los niños.
- Educación de los niños.
- Arreglo y limpieza del hogar.

—Compra de los productos alimenticios, artículos de higiene y otros necesarios para el mantenimiento del hogar

—Preparación de los alimentos para el desayuno, almuerzo y otros necesarios y eliminación de los desperdicios.

- Lavado y planchado de la ropa.

Tareas eventuales:

- Reparación del equipo, del mobiliario y la vivienda.
- Confeción y reparación de la ropa de los miembros del hogar.
- Cuidado de enfermos.

Tareas fuera del hogar

- Trabajo del jefe del hogar en varias ocupaciones.
- Trabajo de la cónyuge,
- Trabajo de los hijos.
- Trabajo de los dependientes.
- Educación de adultos y niños.

Los miembros de la familia, a excepción de los infantes y enfermos, aportan su esfuerzo, asumen responsabilidades y combinan su tiempo disponible, a fin de obtener los ingresos monetarios y no monetarios necesarios para lograr el bienestar de todos.

b) *ESTRATEGIAS DE GASTOS*

Una vez obtenidos sus ingresos, la familia adquiere los bienes y servicios que utilizará para realizar sus actividades. Cada una de estas últimas requiere de un conjunto de bienes no durables, equipo, mobiliario, instalaciones y ambientes diferentes que están ubicados dentro de la vivienda. La siguiente es una relación de los principales servicios que usa una familia promedio:

- | | |
|--------------------------|---|
| —Alimentación | Compra, transporte y almacenamiento de productos alimenticios. Elaboración y preparación de alimentos para el desayuno, almuerzo y comida. Arreglo y limpieza de la mesa: lavado de la vajilla y cubiertos. Recolección de desperdicios y eliminación de basura. |
| —Indumentaria | Compra de ropa, arreglo y confección en el hogar. Lavado, secado y planchado de ropa. |
| —Cuidado Personal | Higiene y limpieza personal. |
| —Mantenimiento del hogar | Refacción, limpieza, lavado y pintura. |
| —Educación | Enseñanza y formación de los niños. |

| | |
|-----------------------------|--|
| —Salud | Cuidado y atención de los enfermos. |
| —Recreación y esparcimiento | Actividades de entretenimiento, distracción y vida social. |
| —Transporte | Viajes urbanos e inter-urbanos para ir al trabajo, al colegio, a los centros comerciales y lugares de esparcimiento. |

La distribución del gasto para adquirir los bienes y servicios requeridos por estas actividades se denomina presupuesto familiar. Las familias tienen que adecuarse al ingreso disponible y a su capacidad de endeudamiento ajustando la cantidad y calidad de sus compras, según los precios que confrontan en el mercado. De esta manera varían la composición de sus gastos y el número y calidad de los bienes o servicios comprados, sustituyendo algunos por otros de inferior calidad, o simplemente sacrificándolos. Para hacer tal adecuación acuden a una estructura valorativa previamente establecida que les permite ordenar sus necesidades en orden de prioridad y distribuir los sacrificios entre los miembros del hogar.

Es importante señalar que todas estas actividades son interdependientes y en algunos casos se complementan. Pero en ocasiones resultan excluyentes ya que cuando un miembro del hogar satisface determinada necesidad ello puede significar el sacrificio de los demás.

c) *ESTRATEGIAS DE CAPITALIZACION*

Las familias también tienen una estrategia de crecimiento. Dicha estrategia les permite potenciar su capacidad de obtener mayores ingresos en el futuro y acumular activos inmobiliarios, mobiliarios y financieros y a la vez hacer posible el desarrollo personal de cada uno de sus miembros.

Llamamos *capitalización* a este proceso de acumulación que se lleva a cabo en tres aspectos: humano, físico y financiero.

| | |
|------------------------|--|
| —Capitalización Humana | Edad de unión conyugal. |
| | Número esperado de hijos. |
| | Periodicidad entre hijos. |
| | Nivel esperado de educación para cada hijo. |
| | Edad de incorporación de los miembros a la fuerza laboral. |

Incorporación de otras personas a la vivienda familiar: parientes, trabajadoras del hogar, pensionistas y otras.

Educación y calificación laboral de los adultos.

—Capitalización física

Residencia: lugar, barrio, tipo de vivienda.

Refacción y ampliación de la vivienda.

Compra de vivienda.

Refacción y compra de mobiliario y equipo.

Compra de joyas y obras de arte.

—Capitalización financiera Incremento de ahorro.

Compra de documentos financieros.

Revalorización de activos empresariales.

Compra de acciones.

Las familias tienen un ciclo de vida que, como tal, está compuesto por las etapas de formación, crecimiento y desintegración. El curso de dicho ciclo es también de capitalización en todos los aspectos que hemos enumerado anteriormente. Durante todo su período de vida, las familias van modificando los niveles y estructura de su presupuesto, adaptándolos tanto a sus propias características y composición por edades como a los niveles y composición de sus fuentes de ingreso.

El modelo del funcionamiento de una familia

Así como tienen un ciclo de crecimiento, las familias tienen también un modelo de operación. En dicho modelo, distinguimos cuatro bloques articulados entre sí mediante lo que podemos llamar funciones de comportamiento. En la relación que sigue mencionamos dichas funciones junto con sus principales variables.

BLOQUES ESTRUCTURALES

Bloque socio-demográfico:

—Tamaño de la familia:

Número de miembros

| | |
|-------------------------------|---|
| -Composición. | Jefe del hogar Cónyuge Hijo primero Hijo segundo Dependientes (parientes) |
| —Edad y sexo de cada miembro | |
| —Peso y talla de cada miembro | |
| —Educación: | Escolaridad de cada miembro. |
| —Ocupación: | Dentro del hogar. Fuera del hogar (Primer y segundo trabajo). |
| Bloque de Riqueza: | |
| —Vivienda: | Tamaño y ubicación en el centro poblado. Valor de la vivienda: estructura física, acabados e instalaciones. Acceso a los servicios públicos: transporte, mercado, alumbrado público, baja policía, agua, desagüe, electricidad y centros de recreación. |
| —Automóvil | |
| —Mobiliario y equipo | |
| —Artefactos del hogar | |
| —Acciones en empresas | |
| —Documentos financieros | |
| —Ahorros-Deudas | |

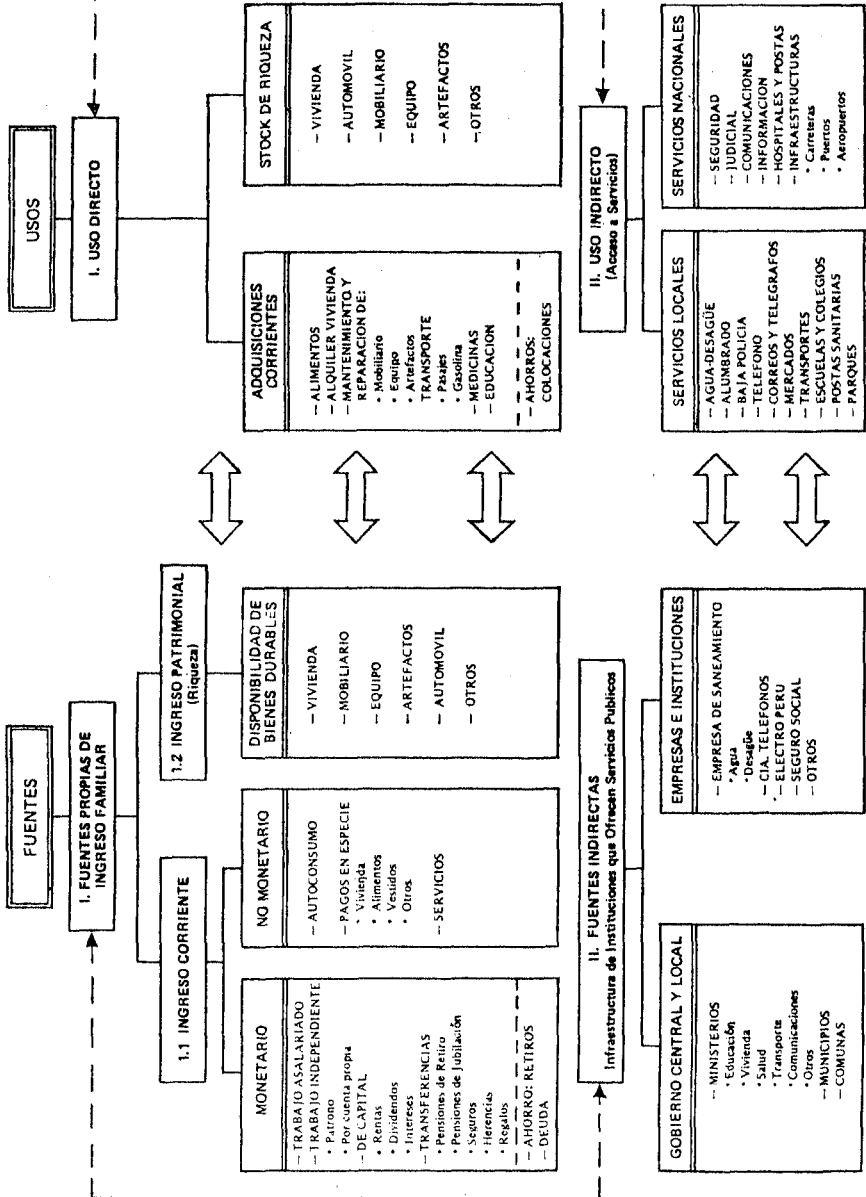
GASTO TOTAL

- Alimentos
- Vivienda
- Mobiliario y equipo
- Indumentaria
- Transporte
- Educación
- Salud
- Recreación
- Otros

GASTO EN ALIMENTACION

- Cereales
- Tubérculos
- Azúcares
- Leguminosas
- Frutos
- Hortalizas
- Carnes
- Lácteos
- Grasas y aceites
- Bebidas
- Otros

FLUJO ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS



CAPÍTULO IV

SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS DEL PERU: COMPARATIVO ENTRE AREAS DE RESIDENCIA

Anteriormente, hemos señalado la importancia de cuantificar la realidad socio-económica de un país e incluso realizar comparaciones, tanto entre las ciudades y poblados que comprende esa totalidad, como dentro de aquéllos. Hemos mostrado por ejemplo, que las oportunidades de calidad de vida que ofrece Lima contrastan dramáticamente con la situación de las familias que residen en el área rural.

El promedio aritmético es un indicador útil para representar el nivel del ingreso familiar de Lima a fin de compararlo con el promedio del área rural. Sin embargo, hay una gran dispersión de familias alrededor del nivel promedio. Es conveniente por tanto analizar la distribución del número de familias desde la categoría más baja hasta la más alta. Ello permite conocer la proporción de familias que están por debajo y por encima del promedio. Puede asimismo, escogerse otros criterios de categorización y como consecuencia, el conjunto de familias estudiadas se reagrupará para formar otras curvas de distribución. Entre las categorías más usadas se tiene por ejemplo: la edad del jefe de familia, años de escolaridad, número de miembros por familia, nivel de riqueza, etc. En el estudio “La Distribución del Ingreso Familiar en el Perú”^{*} se estratificó a las familias

^{*} Carlos Amat y León, Héctor León H. — “La Distribución del Ingreso Familiar en el Perú”, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

peruanas en 5 categorías de acuerdo a rangos de ingreso. Se encontró que el 10% de familias del estrato más alto tenía un ingreso promedio de US\$ 500, captaban el 43% del ingreso familiar total del país y el grado de desigualdad a través del coeficiente GINI era de 0.55.

Esta es la manera tradicional de analizar la distribución de ingreso. Si bien se tiene una descripción cuantitativa de la distribución y del grado de desigualdad interna, no se explican las causas que originan la forma particular de dicha distribución. En consecuencia, no sólo es importante conocer cuánto capta del ingreso total el 10% de familias de mayores niveles de ingreso, sino conocer el por qué dichas familias están ubicadas en esa situación y a través de qué mecanismos captan esa mayor proporción del ingreso total. Con el fin de superar las limitaciones del enfoque presentado en el estudio anterior, se decidió ordenar la información en función de variables que potencialmente ofrecen una capacidad de explicación de la inserción de las familias y de su función dentro de la estructura productiva, así como las posibilidades de acceso a los principales servicios ofrecidos por la comunidad tales como seguridad social, vivienda, educación, esparcimiento, etc.

En el estudio mencionado, se constató que la fuente principal del ingreso de las familias era por trabajo. En efecto, el 76% de ingreso de una familia en el Perú era generado por este rubro: para una familia de Lima este porcentaje alcanzaba el 88% y para una rural de la Sierra el 75%. Quiere decir entonces, que la manera como se distribuye el ingreso por trabajo determina en gran medida la distribución del ingreso obtenido y, además, ele la propiedad del capital, polariza aún más la desigualdad entre los estratos.

La gravitación del trabajo remunerado e independiente como fuente del ingreso familiar induce a preguntarse sobre los factores que explican el mayor nivel de ingreso obtenido por un trabajador respecto a otros trabajadores. En los cuadros exploratorios para este estudio se encontró que si bien hay varios trabajadores en la familia, no todos aportan el mismo monto de ingreso al hogar. Tanto en Lima como en el área rural el principal percceptor explica el 76% del ingreso familiar. En virtud de este hecho la ocupación del trabajador principal y el ingreso que percibe, serán los factores que definirán eventualmente la curva de distribución del ingreso.

Es pertinente, por tanto, continuar investigando por qué unos jefes de hogar tienen una ocupación que reporta mayor ingreso que otras ocupaciones, Responder a esta pregunta implica analizar no solamente el número

y las calificaciones de los que ofertan trabajo, sino, además, la estructura de la demanda de los trabajadores y el tipo de calificación de los mismos. Estos están determinados por el tamaño de la empresa, el grado de capitalización, la productividad y la naturaleza del proceso productivo y el mercado del producto. Es decir, con el fin de conocer las causas más profundas que explican el nivel y la distribución del ingreso de las familias, habría que analizar las características de la estructura productiva del país y los niveles de productividad con que operan.

La manera más directa de aproximarse a la realidad de la estructura productiva con la información de ENCA era la de clasificar a las familias en torno a la ocupación principal del jefe de hogar. Por ello, el propósito para desagregar el análisis socio-económico de las familias fue el de articularse con mayor funcionalidad a la realidad del aparato productivo. Con este propósito se consideró pertinente definir categorías ocupacionales representativas de la actividad urbana y rural. Los estratos* definidos para este estudio son los siguientes:

| | |
|-------------------------|-----------------------------|
| <i>Lima y Ciudades*</i> | <i>Pobladors y Rural</i> |
| Artesanos | Pequeños agricultores |
| Obreros | Obreros agrícolas |
| Independientes | Independientes no-agrícolas |
| Empleados | Obreros no-agrícolas |
| Profesionales | Empleados medios |
| Ejecutivos | Agricultores medios |
| | Estrato alto. |

Nota: En el cuadro N- 3 se muestra la distribución porcentual del número de familias y del ingreso familiar para los estratos definidos y por cada área de residencia.

Se considera que es pertinente clasificar a las familias en los estratos sociales definidos en base a las características de la ocupación principal del jefe de hogar. Primero, porque es la que define el lugar de residencia de toda la familia. Segundo, porque el bienestar de la familia depende del ingreso que percibe el jefe y su prestigio social está adscrito al tipo de ocupación del trabajador principal. En efecto, la naturaleza de su trabajo y la

* En el estudio se les denomina Estratos Sociales.

CUADRO Nº 3

PERU

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS Y DEL INGRESO FAMILIAR
TOTAL SEGUN ESTRATOS SOCIALES Y AREAS DE RESIDENCIA
(%)

| ESTRATOS URBANOS | Lima | | Ciudades | | Poblados | | Rural | | ESTRATOS RURALES |
|---------------------|-------|---------|----------|---------|----------|---------|---------|---------|---------------------------|
| | F* | Y* | F | Y | F | Y | F | Y | |
| 1. Artesanos | 3.9 | 2.9 | 3.3 | 1.4 | 1.4 | 0.5 | 28.5 | 6.4 | 1. Pq. Agricultores |
| 2. Obreros | 5.7 | 8.8 | 1.9 | 2.2 | 1.0 | 0.3 | 7.0 | 3.3 | 2. Obreros Agrícolas |
| 3. Independientes | 2.3 | 6.1 | 2.0 | 2.9 | 3.4 | 0.6 | 6.1 | 2.7 | 3. Independ. No-agrícolas |
| 4. Empleados | 5.4 | 12.8 | 2.8 | 4.6 | 3.8 | 2.5 | 5.0 | 3.0 | 4. Obreros No-agrícolas |
| 5. Profesionales | 1.3 | 6.6 | 0.3 | 1.1 | 2.9 | 3.3 | 3.4 | 3.8 | 5. Empleados Medios |
| | — | — | — | — | — | — | 2.2 | 2.5 | 6. Agricultores Medios |
| 6. Ejecutivos | 0.7 | 5.2 | 0.2 | 1.5 | 1.2 | 4.0 | 1.3 | 4.8 | 7. Estrato Alto |
| 7. No determinado | 0.8 | 1.2 | 0.6 | 0.6 | 0.7 | 4.2 | 0.9 | 0.2 | 8. No determinado |
| TOTAL: 100.0% | 20.1 | 43.6 | 11.1 | 14.3 | 14.4 | 15.4 | 54.4 | 26.7 | 100.0% TOTAL |
| Absoluto | 430.3 | 4,239.6 | 237.2 | 1,385.4 | 307.3 | 1,489.9 | 1,162.4 | 2,588.0 | Absoluto |

* Porcentaje de Familias (F) = 2'137,000 familias
(Y) = S/. 9,702.9 millones/mes.

posición en la jerarquía del centro de trabajo tiene una determinada valoración social, en función de la cual se genera una percepción personal de sí mismo, así como la de los miembros de su familia, en relación con el resto de la sociedad. En tercer lugar, el progreso y posibilidades de ascenso social están también relacionados con la trayectoria probable de mayores ingresos que espera obtener y del ascenso a través de la escala jerárquica que pueda alcanzar durante su vida como trabajador activo. Todo esto explicaría las diferencias del comportamiento de las familias en relación a las funciones de ingreso, de gasto y de consumo.

Vale decir, las estrategias de las unidades familiares discutidas en el capítulo anterior se distinguen de acuerdo a las particularidades de cada uno de estos estratos ocupacionales. En virtud de este comportamiento social es que se los denominará “Estratos Sociales” a lo largo de este estudio, aunque se reconoce que este término no corresponde a una definición estricta de clases sociales. Por lo cual, el lector debe interpretar esta extensión de los estratos ocupacionales, como una aproximación funcional y práctica.

A continuación expondremos sintéticamente las características principales de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos, ENCA, realizada entre agosto de 1971 y agosto de 1972.

La encuesta nacional de consumo de alimentos (ENCA)

Entre agosto de 1971 y agosto de 1972 se realizó una encuesta nacional sobre el consumo de alimentos de las familias peruanas que se denominó Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos, ENCA. Dicha encuesta proporcionó los datos que sirven de información para el presente estudio.

Teniendo como propósito captar las características regionales, se dividió el país en nueve sectores: Lima Metropolitana; Norte Costa; Centro Costa; Sur Costa; Norte Sierra; Centro Sierra; Sur Sierra; Selva Alta y Selva Baja.

El tamaño de la muestra total fue estimado sobre la base de la experiencia de otros países que tienen características socio económicas similares al Perú. Se determinó un tamaño de 8,000 familias, usando para ello las estimaciones que hacía la Oficina Nacional de Estadística y Censos acerca de la población de 1970, con ajustes de la propia ENCA. La tasa de muestreo fue de 3 por 1.000. Se hizo una distribución entre los sectores, propor-

cionalmente a sus poblaciones con reajustes por tamaño mínimo, habiéndose recomendado un tamaño mínimo aproximado de 600 viviendas para cada sector.

En el caso de Lima Metropolitana se usó las manzanas de la ciudad como unidades primarias de muestreo (UPM): las viviendas fueron las unidades secundarias de muestreo (USM).⁹ El diseño de la muestra en Lima Metropolitana fue autoponderado, estratificado y bietápico.

En el resto de sectores, el diseño fue autoponderado, estratificado y trietápico. El criterio de estratificación fue:

ESTRATO 1 Grandes Ciudades Incluye poblados de 50,000 a más habitantes.

ESTRATO 2 Centros Urbanos Aquellos poblados de 2,000 a 50,000 habitantes.

ESTRATO 3 Areas Rurales Formadas por poblados de menos de 2,000 habitantes, se extienden desde los límites del Area Urbana (Estratos 1 y 2) hasta los límites de los distritos a que pertenecen.

Las UPM fueron poblados, generalmente definidos dentro de los distritos censales de 1961. Las USM en grandes ciudades y áreas urbanas fueron manzanas y en las áreas rurales, segmentos de hasta 200 viviendas. Las unidades de la última etapa fueron viviendas; tomándose como unidades de observación los hogares ENCA. La selección de las UPM fue sistemática con probabilidad proporcional al tamaño (población). Para la tercera etapa, la selección fue sistemática simple.^{**}

Como ya se ha dicho las unidades terciarias de muestreo (UTM), están constituidas por las viviendas. Sin embargo, las unidades de análisis, dentro de cada vivienda, son básicamente las siguientes:

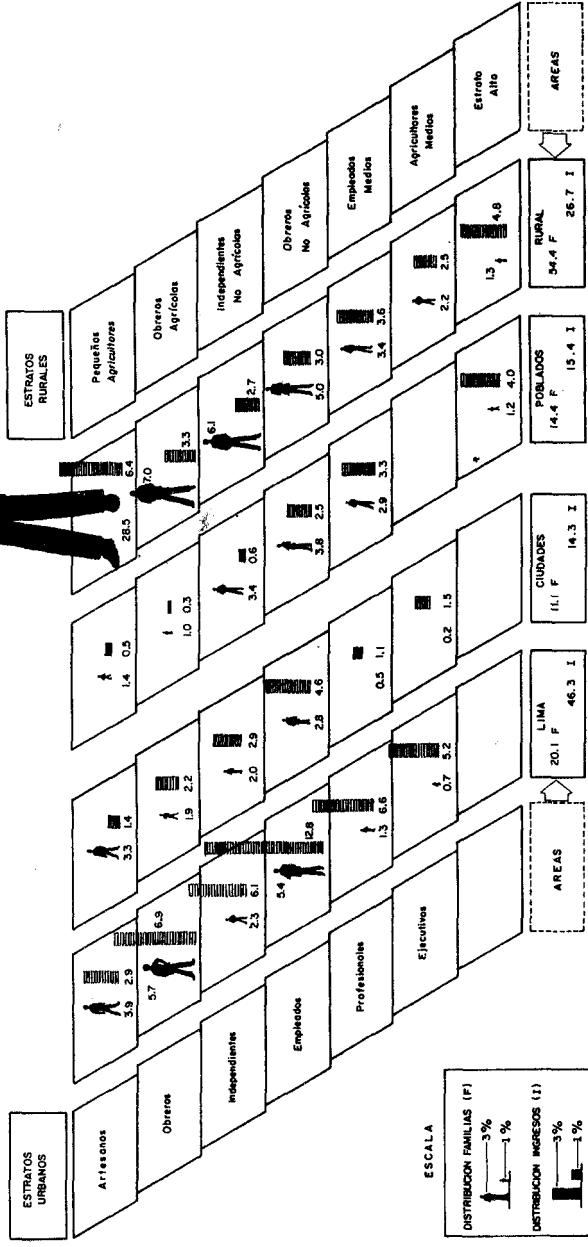
⁹ Se puede encontrar mayor información y detalles sobre el diseño muestra! de ENCA en la publicación ENCA N° 2, diseño muestral.

⁹⁹ Mayor información y detalles sobre el Diseño Muestral de ENCA/: se puede consultar la Publicación ENCA/ N° 2. Diseño Muestral. ¹

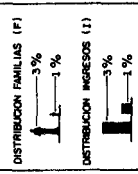
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS Y DEL INGRESO FAMILIAR TOTAL SEGUN ESTRATOS SOCIALES Y AREAS DE RESIDENCIA

Gráfico Nº 5

(%)



ESCALA



UNIDAD DE CONSUMO:

O Grupo de Consumo que está compuesto por los comensales habituales del hogar y los invitados.

UNIDAD DE GASTO:

Conjunto de miembros que se proveen habitualmente de sus necesidades esenciales de vida (alimentación, vestido, vivienda, etc.) a partir de un presupuesto común.

HOGAR ENCA:

Constituido por una o más personas que se asocian para satisfacer sus necesidades alimenticias.

En cada hogar seleccionado, se aplicó el cuestionario durante 7 días consecutivos, incluyendo sábados, domingo y feriados. Los empadronadores visitaron a las familias dos veces al día. Diariamente, durante los siete días de entrevista en cada familia, los datos de productos alimenticios y bebidas fueron pesados. Las compras de productos no alimenticios fueron anotadas conforme eran observadas, incluyendo gastos en servicio; tales como: pasajes, taxis, etc. Lógicamente, los datos del período de referencia del “último mes” y los “12 últimos meses” fueron hechos recurriendo a la memoria del entrevistado.

TIPO DE INFORMACION REQUERIDO POR EL CUESTIONARIO ENCA

El cuestionario puede dividirse en 3 partes de acuerdo con el tipo de información requerido a las familias y sus miembros.

P Parte: Características generales

Incluye datos sobre:

- Composición del hogar
- Escolaridad
- Historia migracional
- Datos antropométricos: peso, talla
- Presencia de los miembros y otros invitados a las comidas principales.

2^ Parte: ***Gasto-Consumo de alimentos***

Adquisición de alimentos: lista y frecuencia

—Gasto en soles

—*Peso* en kilos

—Precio/unidad

—Origen: compra, autoconsumo, trueque, regalo

Menú e ingredientes: lista y frecuencia

—En el hogar: ingredientes, residuos, sobrantes, menú de niños

—Fuera del hogar: costo y frecuencia.

3^ Parte: ***Socioeconómica***

Gastos en no comestibles y servicios

—Alquiler de vivienda y servicios

—Salud

—Educación

—Mobiliario y equipo

—Transportes

—Esparcimiento

Actividad económica e ingresos de los trabajadores

—Categoría de ocupación

—Ingreso: asalariado, independiente, de capital, transferencias, etc.

—Duración del empleo

Demográficas

—Natalidad

—Mortalidad

PERIODO DE REFERENCIA

El período de referencia del tipo de información. Se tienen los siguientes períodos:

Diario

Alimentos y bebidas: se registró diariamente, durante 7 días consecutivos en cada hogar, el gasto, peso y lugar de la adquisición. También se registró el peso de los ingredientes, sobrantes y residuos de cada uno de los “platos” del menú.

Otras adquisiciones no alimenticias: lápices, gasolina, etc.

Ultimo mes

Se definió para los ítems cuya frecuencia de gasto es mensual. Por ejemplo: pago de alquileres, electricidad, etc.

Ultimos 12 meses

Definido para aquellos ítems cuyo gasto es poco frecuente. Por ejemplo, compra de mobiliario, indumentaria, etc.

Definiciones de los estratos sociales en Lima y Ciudades

Para los efectos de la presente investigación y en base a la información ENCA, hemos definido los estratos sociales, como sigue:

a) *ARTESANOS*

Definidos por familias donde el trabajador principal labora por cuenta propia y por lo general es un sub-empleado de baja o ninguna capitalización de recursos humanos: educación y capital.

Este estrato incluye a:

—Pequeños manufactureros: mecánicos, choferes, ayudantes de construcción; carpinteros, plomeros, panaderos y otros ayudantes.

—Comerciantes (propietarios) al por menor con una mínima capitalización. Vendedores de comercio al por menor (ambulantes). También incluye personas que preparan y venden alimentos en las calles.

—Personal de servicio en hogares particulares y de limpieza.

—Peones y ayudantes de diversas actividades manufactureras.

b) *OBREROS*

Incluye a trabajadores que perciben salarios por la venta de su fuerza de trabajo, mayormente en el sector fabril y manufacturero.

Incorpora, principalmente a:

- Obreros de la construcción civil: albañiles y operarios.
- Conductores de vehículos a motor.
- Operadores de máquinas y herramientas: carpinteros, obreros, textiles, plomeros, soldadores.
- Obreros de los servicios.

c) *INDEPENDIENTES*

Estrato definido por trabajadores por cuenta propia. Se diferencia de los artesanos por su mayor grado de capitalización y en que muchas veces requieren de la participación de familiares. Sin embargo, por su poca dimensión, no ejercen influencia sobre el sector donde se desarrollan.

El estrato de Independientes incluye a las familias de:

- Comerciantes propietarios al por menor.
- Conductores de vehículos de motor.
- Sastres, modistos, zapateros, por cuenta propia.
- Mecánicos de vehículos a motor, entre otros.

d) *EMPLEADOS*

Constituido por familias cuyo jefe es un trabajador estable, dependiente del núcleo de poder que en su mayoría tiene acceso a la seguridad social. Se considera al personal administrativo que brinda apoyo al aparato productivo en la administración, comercialización y distribución.

La diversidad en los niveles de ingreso familiar se explica por la calificación, por la antigüedad en el puesto y el sector de actividad de la empresa.

Este estrato incluye a los empleados del sector público y privado: empleados de oficina, de comercio y servicios, y técnicos de mando medio con esta categoría. También incluye a los profesores de primaria y secundaria, así como al personal subalterno de la Guardia Civil, Republicana, entre otros.

e) *PROFESIONALES*

Familias cuyo trabajador principal tiene un alto nivel de educación como su mayor capital humano. Este estrato excluye a profesionales de ingresos bajos, así como a profesores de primaria y secundaria.

Sin embargo, se incluye a profesionales universitarios así como a empleados con alto nivel de ingresos y de educación.

f) *EJECUTIVOS*

Se incluye en este estrato a los fabricantes, dueños y gerentes de empresas grandes; directores y funcionarios de categoría directiva y profesional e independientes con altos niveles de ingresos.

Estratos en centros poblados y área rural

a) *PEQUEÑOS AGRICULTORES*

Familias de pequeños propietarios o usufructuarios de pequeñas extensiones de tierras (minifundios) que las conducen usando básicamente la fuerza de trabajo familiar y mayormente no emplean insumos comerciales.

Sus niveles de recursos y de educación son muy bajos.

Su producción es de subsistencia, es decir, principalmente dirigida al autoconsumo. El excedente se comercializa en los mercados locales para obtener ingresos monetarios y adquirir bienes producidos en la ciudad.

b) *OBREROS (PEONES) AGRICOLAS*

Familias de trabajadores asalariados: jornaleros, braceros no calificados, quienes venden su fuerza de trabajo en el sector agropecuario de la región.

Están supeditados a la estacionalidad para desempeñar sus actividades agrícolas y no tienen capacidad organizativa para negociar un salario adecuado. En general, sus ingresos son de subsistencia y se ven forzados a migrar estacionalmente. Son los más marginados del sistema.

c) *INDEPENDIENTES NO AGRICOLAS*

Familias de trabajadores por cuenta propia, que tienen un nivel de capitalización muy bajo. Se encuentran insertados en el sector agropecuario a través de la provisión de insumos y servicios, como constructores, comerciantes, sastres, zapateros, etc.

Casi siempre están más adscritos a la vida urbana que a la puramente rural; este modernismo se explica por su vinculación comercial con la ciudad.

d) ***OBREROS NO AGRICOLAS***

Son trabajadores sub-calificados y laboran mayormente en los sectores: minería, pesquería, construcción y como operarios en la industria artesanal, pudiendo en algunos casos percibir el servicio de vivienda como parte del salario.

No tienen poder de negociación para obtener mejores condiciones de trabajo y mayor nivel de salarios.

e) ***EMPLEADOS MEDIOS***

Incluye trabajadores remunerados de la administración pública y privada y en pequeños negocios. Se considera en este estrato a los profesores de primaria y secundaria, así como al personal subalterno de las fuerzas policiales.

f) ***AGRICULTORES MEDIOS***

Familias de medianos propietarios de tierras de más de 5 hectáreas o su equivalente en el sector agropecuario. A diferencia de los pequeños agricultores, emplean insumos industriales y contratan mano de obra asalariada estacionalmente en los períodos de siembra y cosecha. Una alta proporción de su producción es comercializada en mercados urbanos.

g) ***ESTRATO ALTO***

Considera a los agricultores que controlan las mayores extensiones y con niveles altos de productividad. También incluye a los comerciantes al por mayor. Están muy ligados con la clase alta de las grandes urbes. Parte de sus recursos son transferidos a la ciudad, principalmente a los sectores industrial, finanzas, vivienda, etc.

También se considera en este estrato a los profesionales y técnicos de altos niveles de educación, así como los directores y ejecutivos de empresas.

En el Anexo I se desarrolla con mayor detalle el procedimiento utilizado para definir los estratos ocupacionales, así como los criterios interrelacionados para identificar la pertenencia de cada jefe y su familia a los estratos sociales definidos.

El análisis y discusión de los resultados se presentan para cada una de las áreas: Lima, ciudades, poblados y rurales (Capítulo IV) y los estratos sociales definidos en cada una de ellos (Capítulos V, Lima y VI, Area rural). Para ello, se calcula la estructura promedio de las familias; es decir, se tiene tipificada una familia promedio en base a las variables de los 4 bloques estudiados:

- a) Socio-demográfico
- b) Ingreso
- c) Gasto-consumo
- d) Riqueza

Este tipo de análisis permitirá a los investigadores de diferentes especialidades tener una información rica sobre las características socio-económicas de las familias en el Perú, clasificadas por regiones de residencia y estratos sociales. Todo ello constituye el mayor aporte de este estudio.

Conclusiones principales

1. CARACTERISTICAS SOCIO DEMOGRAFICAS

Tamaño familiar

Contrariamente a lo que se piensa comúnmente en nuestro país, el tamaño de las familias no varía sustancialmente entre Lima, otras ciudades, poblados y área rural. Incluso el número promedio de Lima es de 6.2, ligeramente superior al área rural: 5.8; poblados: 6.1; y otras ciudades: 6.3. Es probable que el número ligeramente menor que se observa en el área rural se deba a la migración hacia los centros urbanos.

Lo mismo acontece con el número de hijos promedio: en el área rural es 3.5, en poblados, 3.6, en ciudades, 3.7 y en Lima, 3.5. La composición de la familia teniendo en cuenta las edades de los hijos tampoco varía notablemente.

Edad de los miembros

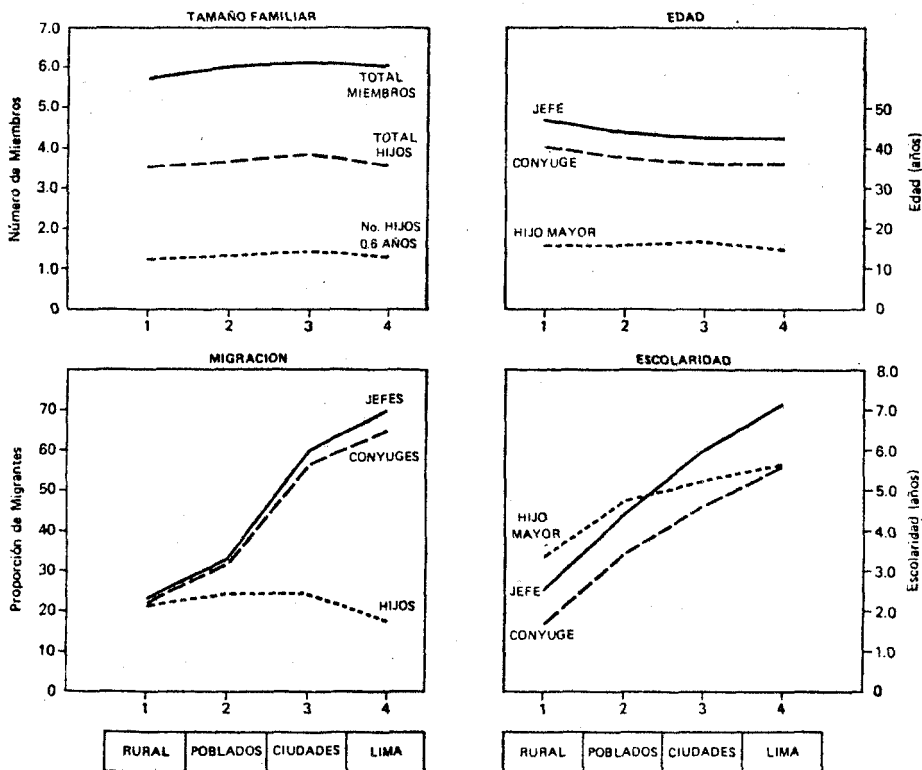
La edad promedio del jefe del hogar es bastante mayor en el área rural donde promedia los 47 años. En poblados es de 44, y es igual en Lima y otras ciudades: 43 años.

Lo mismo sucede con la cónyuge. Su promedio de edad es mayor en el área rural, donde tiene 40 años. En poblados el promedio es 37. Y en Lima y otras ciudades tiene asimismo similar promedio: 36 años. En este caso también predomina la mayor edad en el área rural. Curiosamente, la diferencia de edades entre el jefe del hogar y su cónyuge es de 7 años en todas las áreas.

Tanto en el área rural, como en poblados y ciudades que no son Lima, la edad promedio del hijo mayor es la misma: 16 años. En Lima es levemente menor, 15 años. Hay que tener en cuenta que este dato puede servir también para estimar aproximadamente el número de años de constituida que tiene la familia.

CRAFICA N° 6

PERU
CARACTERÍSTICAS SOCIO-DEMOGRÁFICAS SEGUN ÁREAS: RURAL, POBLADOS, CIUDADES, LIMA



CUADRO N° 4

PERU

CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LAS FAMILIAS SEGUN
AREAS DE RESIDENCIA

| | PERU | A R E A S | | | |
|--|--------------|------------|------------|------------|------------|
| | | Rural | Poblados | Ciudades | Lima |
| 1. Distrib. de familias (%) | 100.0 | 54.4 | 14.4 | 11.1 | 20.1 |
| | (2'137, fam) | | | | |
| 2. Tamaño familiar total (Nº) | 6.0 | 5.8 | 6.1 | 6.3 | 6.2 |
| — Jefe | 0.7 | 0.8 | 0.8 | 0.7 | 0.5 |
| — Cónyuge | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 |
| — Hijos | 3.6 | 3.5 | 3.6 | 3.7 | 3.5 |
| — Otros dependientes | 0.8 | 0.6 | 0.8 | 0.9 | 1.2 |
| — Empleados domésticos | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.2 |
| 3. Edad promedio (años) | | | | | |
| — Jefes | 45 | 47 | 44 | 43 | 43 |
| (% Jefes debajo del \bar{x}) | (54) | (54) | (53) | (54) | (55) |
| — Cónyuge | 38 | 40 | 37 | 36 | 36 |
| — Hijo mayor | 16 | 16 | 16 | 16 | 15 |
| % Hijos | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 0 — 6 años | 36 | 35 | 37 | 37 | 38 |
| 7 — 17 años | 41 | 42 | 41 | 41 | 37 |
| 18 a más | 23 | 23 | 22 | 22 | 25 |
| 4. Escolaridad promedio (años) | | | | | |
| — Jefe | 3.8 | 2.5 | 4.4 | 6.0 | 7.1 |
| — Cónyuge | 3.0 | 1.6 | 3.4 | 4.5 | 5.5 |
| — Hijos | 4.2 | 3.3 | 4.7 | 5.3 | 5.5 |
| — (% hijos en edad escolar que no estudian) | (17) | (25) | (11) | (8) | (6) |
| 5. Miembros migrantes (%) | | | | | |
| — Jefe | 38 | 23 | 33 | 59 | 70 |
| — Cónyuge | 36 | 22 | 32 | 56 | 65 |
| — Hijos | 21 | 22 | 24 | 24 | 17 |

Escolaridad

Mientras los promedios de edad son similares, los niveles educacionales tienen diferencias muy marcadas, lo cual es una indicación de la desigualdad que existe en el acceso a los servicios de educación, que son ofrecidos principalmente por el Estado. Esta situación es mucho más grave en el caso de la cónyuge. La proporción de mujeres casadas que no tienen educación primaria completa es, en general, muy alta en todo el país pero mucho más alta en el medio rural: 87%. En poblados es de 68%, otras ciudades que no son Lima, 70%; y en Lima llega al 47%.

Las diferencias entre los niveles de educación de los jefes del hogar son, como hemos dicho, muy grandes. Mientras en el área rural, 72 de cada cien jefes de familia carecen de educación primaria completa, en Lima, solamente 22 no la terminaron. Los otros promedios son de 46% en los poblados y 35% en las ciudades que no son Lima. Los padres de familia que lograron ingresar a la educación primaria tienen sólo un promedio de 2.5 años de escolaridad en el área rural, de 4.4 años en poblados, 6 años en las ciudades y 7.1 años en Lima.

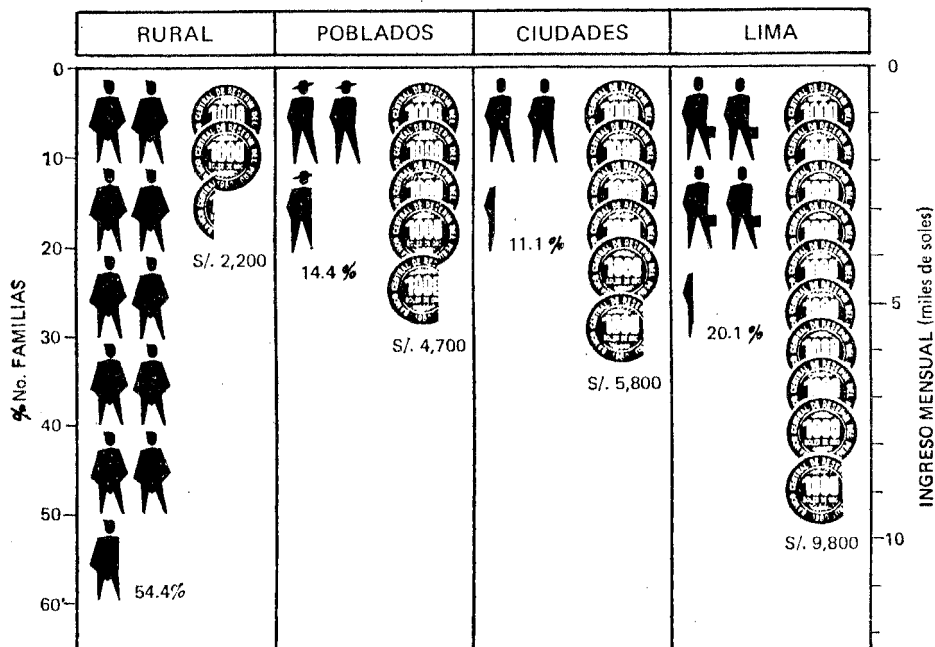
En el área rural, una cuarta parte (25%) de los niños en edad escolar de 7 a 17 años no asisten a la escuela. En las otras áreas los porcentajes de niños en edad escolar que no asisten a la escuela son los siguientes: poblados, 11%; ciudades, 8%; Lima 6%.

De las cifras que acabamos de dar se desprenden dos conclusiones. La primera es que, como hemos dicho, la población del área rural ha tenido mucho menor acceso a la oportunidad de educarse que las otras áreas. Pero la segunda muestra un fenómeno interesante: si bien es cierto que el acceso a la educación fue muy desfavorable para los hombres y mujeres de las áreas rurales, los niños tuvieron más oportunidades que sus padres debido a que, aún en términos desfavorables, los servicios educacionales tuvieron una fuerte expansión en las últimas décadas.

Número de trabajadores

El mayor número de familias del Perú, -en todas las áreas, tuvieron más de un miembro trabajando y, en consecuencia, percibiendo más de un ingreso. Ello se demuestra en el número promedio de trabajadores por familia en las diferentes áreas. Así, en el área rural, dicho promedio de trabajadores fue 1.7; en poblados, 1.5; ciudades, 1.4; y en Lima, 1.6. Estos da-

GRAFICA Nº 7
PERU
DISTRIBUCION DEL NUMERO DE FAMILIAS E INGRESO PROMEDIO FAMILIAR
SEGUN AREAS DE RESIDENCIA



tos tienen importancia, porque permiten estimar los efectos de los aumentos de remuneraciones sobre el ingreso de aquellas familias que tienen trabajadores dependientes con relación estable de trabajo.

Migración

Los datos sobre la proporción de miembros migrantes que hay en cada familia ofrecen a primera vista un cuadro impresionante sobre la gran movilidad de la población peruana. 70% de los jefes de hogar residentes en Lima fueron migrantes, según la encuesta de 1972. Según la misma encuesta, 59% de los jefes de hogar de las otras ciudades del país también fueron migrantes. En los poblados fueron 33% y en las áreas rurales, 23%. Estas cifras exhiben la gran corriente migratoria que fluye desde el área rural, pasa por poblados y ciudades y termina en Lima Metropolitana, corriente de la que también forman parte las cónyuges de los jefes de hogar. En el

caso de éstas últimas, las proporciones fueron: 65% en Lima, 56% en las otras ciudades, 32% en poblados y 22% en el área rural.

Comparando la migración de los padres con la de los hijos, encontramos una diferencia de 24% en ciudades y poblados y 17% en Lima. En las áreas rurales, dicha diferencia no existe: los promedios de padres e hijos migrantes son iguales. Ello está mostrando que hay una migración altamente selectiva: los migrantes son principalmente hombres, parejas jóvenes y, en menor medida, parejas con niños de corta edad. Asimismo, la fuerte diferencia en la proporción de migrantes hombres adultos con la de los hijos, indica que ha existido un intenso proceso migratorio acumulativo durante las últimas décadas, que se ha dirigido principalmente hacia las ciudades y Lima Metropolitana.

2. INGRESO FAMILIAR

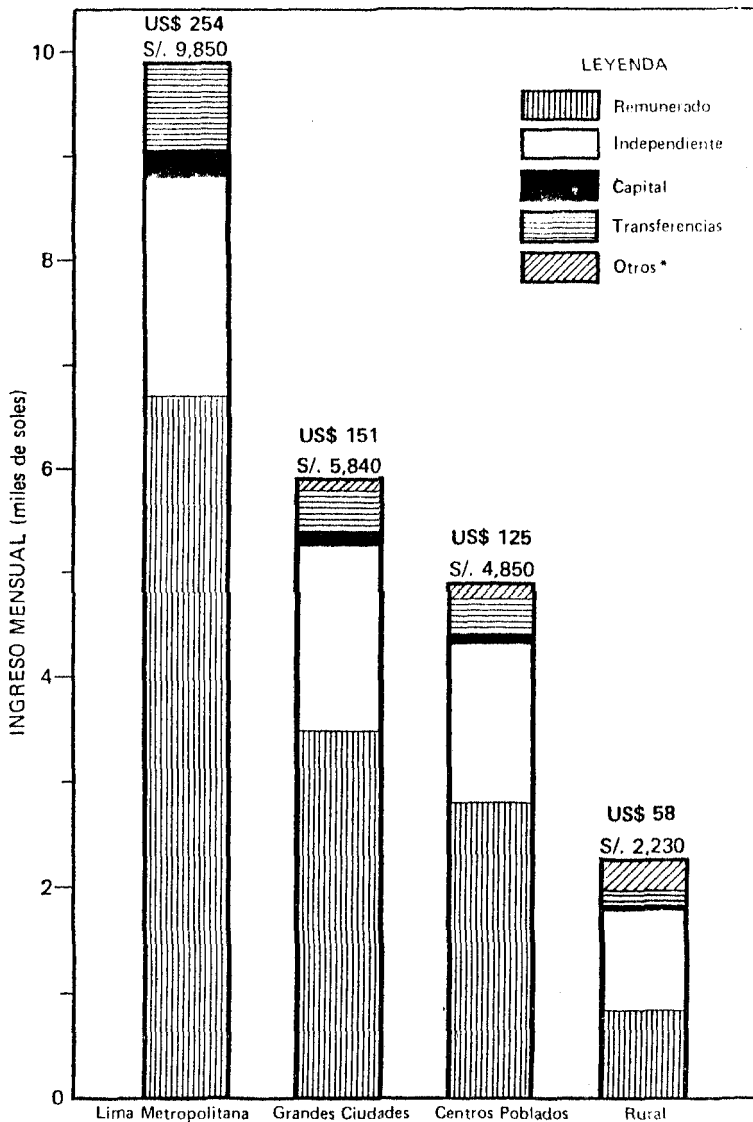
También se registraron fuertes diferencias entre los promedios de ingreso familiar en las áreas consideradas. Mientras el promedio de ingreso fue de 254 dólares americanos en Lima, las familias del área rural tuvieron un promedio de sólo 58 dólares. En poblados, el ingreso promedio fue 125 dólares y en ciudades 151. Medido por el coeficiente GINI * el grado de desigualdad del ingreso fue: rural, 0.57; poblados, 0.50; ciudades, 0.45 y Lima 0.43. Las áreas de menor ingreso muestran las mayores desigualdades, mientras las de mayor grado de urbanización son también aquellas donde la desigualdad es menor.

Fuentes de ingreso familiar

En las fuentes de ingreso familiar se considera el tipo de trabajo que realizan los miembros de la familia, lo que varía grandemente de acuerdo a las áreas estudiadas. En el área rural el trabajo remunerado es una fuente de ingreso tan importante como la del trabajo independiente y el ingreso por autoconsumo alcanza una proporción del 13%. Ello es así porque una fuerte proporción de familias depende de la agricultura, actividad en que

* Coeficiente GINI: Cuantifica el grado de desigualdad global de la distribución del ingreso de una población. No permite apreciar si la desigualdad se concentra en los rangos superiores o inferiores. Su ventaja es permitir comparaciones entre períodos y poblaciones diferentes. Cuando hay perfecta igualdad, GINI = 0; y en caso de desigualdad total el coeficiente es igual a la unidad. Para mayores detalles ver Capítulo V de "Distribución de Ingreso Familiar en el Perú".

GRAFICA Nº 8
PERU
ESTRUCTURA DEL INGRESO FAMILIAR POR FUENTES DE INGRESO
SEGUN AREAS DE RESIDENCIA



* Incluye ingresos por autoconsumo y en especies

Tipo de cambio S/. 38.70 x U.S. dólar (año 1972)

usan su fuerza de trabajo desempeñándose como peones, artesanos, comerciantes, etc.

En poblados y ciudades la composición del ingreso familiar es muy similar. Para las familias de poblados y ciudades, el 58% y 59% de ingreso respectivamente, son provenientes del trabajo dependiente, mientras que sólo 30% tienen su origen en trabajo independiente. Esta estructura de ingresos conformada predominantemente por trabajo remunerado dependiente, muestra también que los miembros de estas familias ya están incorporados al aparato productivo en diversas actividades económicas y que el autoconsumo, fenómeno de importancia en otra época para las familias rurales, ha dejado de tener significación.

CUADRO Nº 5

PERU

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE INGRESO FAMILIAR Y DE LOS TRABAJADORES

| | PERU | A R E A S | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | Rural | Poblados | Ciudades | Lima |
| 1. Distrib. de familias (%) | 100.0 | 54.4 | 14.4 | 11.1 | 20.1 |
| 2. Distr. del ingreso fam. (%) | 100.0 | 26.7 | 15.4 | 14.3 | 46.3 |
| 3. Coeficiente de GINI | 0.55 | 0.57 | 0.50 | 0.45 | 0.43 |
| 4. Ingreso prom. fam. (S/. x mes) | 4,500 | 2,200 | 4,700 | 5,800 | 9,800 |
| 5. Ingreso del jefe ¹ | 3,270 | 1,510 | 3,820 | 4,470 | 7,150 |
| 6. Proporción (5/4) % | 73% | 69% | 81% | 77% | 73% |
| 7. Nº trab/fam. (promedio) | 1.6 | 1.7 | 1.5 | 1.4 | 1.6 |
| 8. Dependenc. ² (Miemb/trabajad.) | 3.6 | 3.4 | 3.9 | 4.2 | 3.8 |
| 9. Fuentes de ingreso (%) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| — Trabajo remunerado | 57 | 39 | 58 | 59 | 68 |
| — Trabajo independiente | 29 | 40 | 31 | 30 | 20 |
| — Capital | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| — Autoconsumo | 4 | 13 | 1 | 9 | — |
| — Otros | 7 | 6 | 8 | (*) | 9 |

(*) Porcentaje inferior al 1%.

1. Se refieren al trabajador principal (de mayor ingreso) de la familia.

2. Excluye empleados domésticos.

En Lima, en cambio, el ingreso por trabajo remunerado tiene gran importancia para explicar el ingreso total de la familia ya que ha sido registrado en una proporción del 68%. Mientras tanto, el 30% de sus ingresos provienen del trabajo independiente. Esta estructura señala la existencia de un mayor desarrollo del mercado de trabajo en esta ciudad, fenómeno que, a su vez, es resultado de la mayor diversidad y complejidad empresarial que caracteriza a la capital. Ello va aparejado con otras circunstancias entre las cuales es importante mencionar la institucionalización de las relaciones laborales y la presencia de los sindicatos como organismos que procesan con cierta regularidad las reclamaciones colectivas de los trabajadores.

División del trabajo familiar

El examen de la estructura promedio de la oferta de trabajo familiar y del ingreso que los miembros de la familia generan, nos muestra que todos los miembros de la unidad familiar se movilizan hacia el mercado de trabajo para obtener ingresos. Y que, a través de ellos, la familia plantea una estrategia de ingresos.

Los miembros de la familia adecúan sus calificaciones, la disposición de su tiempo y ordenan sus actividades, de acuerdo a las posibilidades de empleo que les ofrecen los diferentes mercados de trabajo.

Recuérdese que estos mercados dependen a su vez de las características con que opera el sistema empresarial en cada una de las áreas de residencia estudiadas. En efecto, las empresas que emplean a los miembros de las familias, varían según el tipo de bien que producen, las escalas en que operan, su mayor o menor complejidad tecnológica y las variaciones estacionales. Todo ello supone mayor diversidad de funciones en los puestos de trabajo y grados más diversos de calificación de los trabajadores.

Esta gran diferenciación es notable entre Lima y otras ciudades, de un lado, y área rural y poblados, del otro. Debido a ella, existen también categorías ocupacionales distintas y los miembros de la familia tienen diferentes oportunidades de trabajo e ingreso.

Por ejemplo, los jefes de hogar del área rural aportan 57% del trabajo de la familia, los de poblados 60%, ciudades 63% y Lima 58%. Aparentemente la variación no es mayor. Todos ellos, en las diferentes áreas estudiadas, aportan con una cuota de trabajo más o menos similar. Sin embargo, las razones para este grado de variación relativamente pequeño son diferentes. En el caso de la actividad agropecuaria, que se desarrolla en las

áreas rurales, existen una gran variedad de tareas que van desde las faenas propiamente agrícolas hasta las de comercio, servicios, construcciones, cuidado y protección de los cultivos, además de las actividades propias del hogar. Todo ello es realizado mediante la división del trabajo entre los miembros del hogar.

En el caso de Lima y otras ciudades importantes del país, las familias participan también en una gran variedad de actividades, en virtud de las cuales obtienen los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los miembros del hogar. Sin embargo estas actividades son, en sí mismas, diferentes. Las exigencias de ingreso corriente monetario son mucho mayores y más apremiantes y el nivel de educación de la mujer es más alto.

Observamos también que, tanto la cónyuge como los hijos, están incorporados efectivamente en el mercado de trabajo y aportan entre el 30 y 40% del total de la capacidad de trabajo ofrecida por la familia en su conjunto. Sin embargo, el aporte de cada uno de los miembros al ingreso total obtenido por la familia mediante el trabajo, no guarda proporción con su aporte. Hemos visto que el jefe del hogar aporta el 76% del ingreso en el área rural; el 78% en los poblados y ciudades y el 76% en Lima. Mientras tanto, la cónyuge y los hijos aportan 20% en el área rural; 71% en poblados y ciudades y 19% en Lima.

Subempleo

Tradicionalmente, el subempleo se mide como la proporción de trabajadores cuyos ingresos están por debajo del salario mínimo vital (SM) o trabajan menos de 35 horas a la semana. Hemos estimado la proporción de trabajadores que corresponde a cada uno de estos criterios, de manera diferente al criterio tradicional. De este modo se puede distinguir, por ejemplo que hay una alta proporción de trabajadores que trabajan más de 35 horas a la semana, es decir que, en realidad, usan la mayor parte de su tiempo disponible en trabajar. Sin embargo, se les considera subempleados debido a que obtienen un ingreso menor al salario mínimo vital.

En el área rural, 79% de los trabajadores están por debajo del salario mínimo vital, pero en contraste con este reducido nivel de ingreso, sólo el 17% trabaja menos de 35 horas a la semana. Este ejemplo muestra una vez más, de manera muy clara, la necesidad de analizar separadamente ambos criterios. En efecto, el trabajador rural tiene bajos ingresos no porque trabaje menor número de horas por semana, sino porque la productividad de su trabajo es muy ineficiente y su esfuerzo tiene poco valor en el mercado.

CUADRO N° 6

PERU

NIVELES DE DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR ENTRE
LOS MIEMBROS Y SUB-EMPLEO

| | PERU | A R E A S | | | |
|--|------|------------|----------|----------|------|
| | | Rural | Poblados | Ciudades | Lima |
| I. DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR | | | | | |
| Aporte de los miembros en: | | % | | | |
| a) Total Ingreso por trabajo | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| . Jefe | 77 | 76 | 78 | 78 | 76 |
| . Cónyuge | 7 | 9 | 8 | 7 | 6 |
| . Hijos | 11 | 11 | 9 | 10 | 13 |
| . Otros | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| b) Total horas trabajadas | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| . Jefe | 58 | 57 | 59 | 63 | 58 |
| . Cónyuge | 16 | 17 | 17 | 13 | 12 |
| . Hijos | 18 | 19 | 17 | 16 | 21 |
| . Otros | 8 | 7 | 7 | 8 | 9 |
| II.. SUB-EMPLEO: Trabajadores que | | | | | |
| | | proporción | | | |
| a) Perciben menos de 1 S.M.V.* | 58 | 79 | 51 | 36 | 20 |
| b) Trabajan menos 35hs/sema. | 16 | 17 | 14 | 18 | 15 |

(*) S.M.V. = Salario Mínimo Vital para el período agosto 71-agosto 72.

Esto último se debe, a su vez, a la reducida escala de su producción, a su mínima capacidad para acumular y capitalizar. Paralelamente, se debe también a la existencia de gran número de trabajadores que concurren al mercado para ofrecer un servicio que tiene una calificación muy baja en relación a la demanda para este tipo de trabajo.

En los poblados, el subempleo (51%) tiene una menor proporción, respecto a la cantidad de trabajadores que perciben un ingreso por debajo del salario mínimo vital. Si se le mide solamente usando como indicador el número de horas trabajadas a la semana, la proporción de subempleo en las áreas rurales resulta mucho menor. Hay oferta de empleo, pero los in-

gresos obtenidos son más bajos. Ello muestra que el problema en este caso no reside en la falta de capacidad del aparato productivo para emplear a la población, sino, como hemos dicho, en su baja productividad.

El grado de subempleo es mucho menor en las ciudades y en Lima Metropolitana. El 36% de trabajadores de las ciudades y el 20% de Lima, perciben ingresos que están por debajo del salario mínimo vital. Pero sólo existen 18% de trabajadores en ciudades y 15% en Lima, que podrían ser considerados como subempleados por trabajar menos de 35 horas a la semana.

3. *GASTO FAMILIAR*

El presupuesto familiar total por grupos

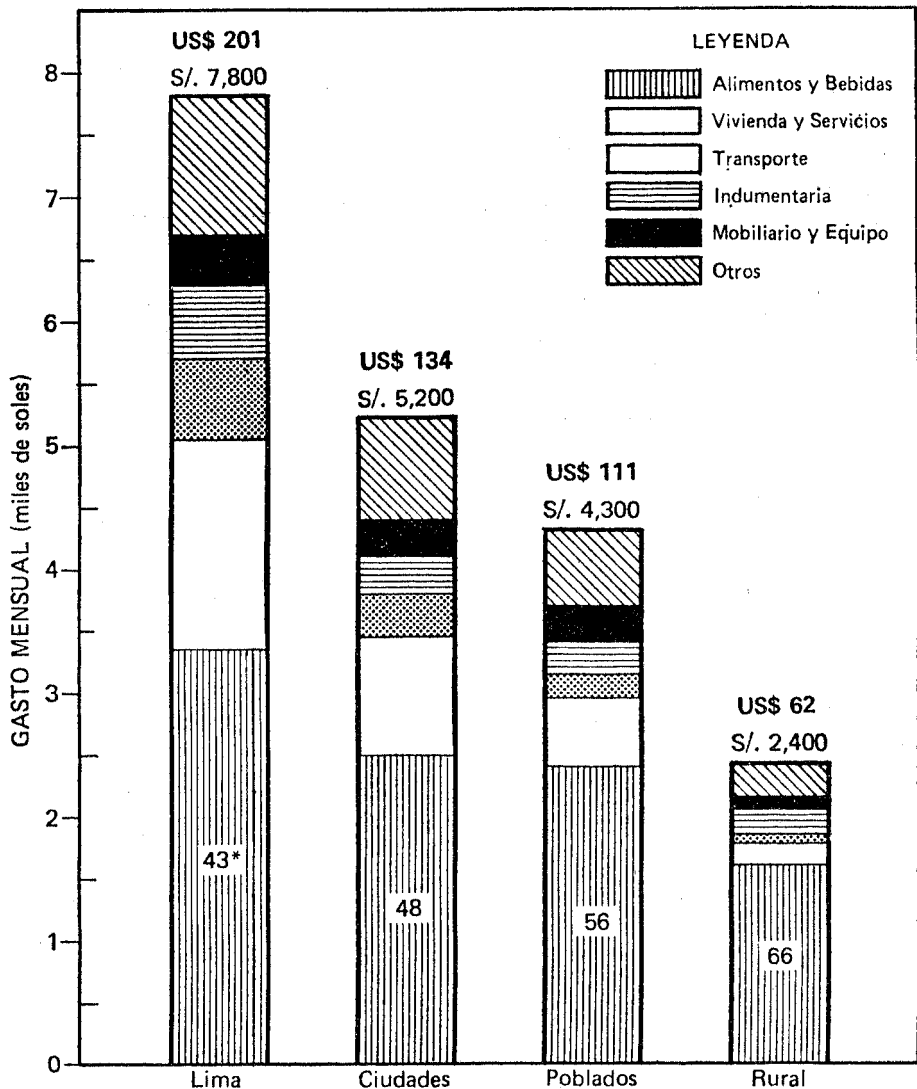
Pasemos ahora a considerar los diferentes rubros del presupuesto familiar teniendo en cuenta las áreas que estamos considerando. Nuestra primera impresión será que dichos gastos cambian drásticamente según las áreas de residencia -de que se trate.

Por ejemplo, en el área rural, las familias gastan un 66% de sus ingresos en alimentos. En poblados gastan menos: 56%, en ciudades sólo el 48% y, finalmente, en Lima, el 53%. La proporción de los ingresos que ellas gastan en alimentos, se va reduciendo a medida que nos aproximamos a la ciudad, donde los ingresos son mayores. Se observa claramente que aquí se cumple la ley de Engel, en virtud de la cual la proporción del gasto de alimentos disminuye a medida que aumenta el ingreso familiar. El hecho más significativo se da en el área rural donde reside alrededor de la mitad de la población del país. Allí las familias asignan como promedio las dos terceras partes de su presupuesto familiar para alimentos. Este hecho puede llevarnos a afirmar que dichas familias se encuentran en un nivel de subsistencia.

Lo anterior tiene también relación con los otros gastos que las familias realizan. En el área rural, la proporción de gastos en vivienda y servicios es el 8%; en poblados 13%; en ciudades, 19; y en Lima, 22%. En este rubro, la relación entre los gastos en vivienda y los ingresos de la familia es más bien directa y ello es lógico, puesto que en la ciudad se aglomera una densa población en un espacio reducido. Y, además, porque surge la necesidad de protegerse y aislarse, no sólo de las inclemencias del clima, sino del ambiente humano y social. En la ciudad la intimidad y privacidad de la vida conyugal y la protección de los bienes materiales de la familia, adquieren especial importancia, lo que obliga a comprar materiales de más alto costo para la construcción de viviendas.

GRAFICA Nº 9

PERU
NIVELES Y ESTRUCTURA DE GASTO TOTAL FAMILIAR
SEGUN AREAS DE RESIDENCIA



* Se refiere al porcentaje de gasto para el grupo, respecto al gasto total.

Tipo de Cambio: S/. 38.70 x U.S. dólar (año 1972)

Por razones obvias, el gasto en transporte tiene una gran variación según el área de residencia y va ascendiendo desde el área rural hasta Lima. Es de 3% en el área rural, 4% en poblados, 7% en ciudades y 8% en la capital. Obviamente, las familias de Lima requieren de este servicio con más intensidad para ir al trabajo, al colegio, a los mercados o para concurrir a su vida social.

La proporción del gasto en indumentaria es similar en todas las áreas examinadas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la naturaleza de la ropa para hombres, mujeres y niños difiere notablemente, en razón de las grandes diferencias de clima, actividades laborales, costumbres y cultura en general, que existen entre dichas áreas.

Elasticidad: gasto por grupos

—Las elasticidades * son indicadores muy útiles para estimar la importancia relativa que tiene un ítem o grupo de gastos en la dieta de distintos tipos de consumidores. El ejemplo más interesante es la elasticidad del grupo de alimentos. Así observamos que en el área rural es de 0.87; en poblados 0.92; en ciudades 0.72; y en Lima 0.56, lo cual es enteramente consistente con lo que se esperaría de acuerdo a la teoría económica del consumo. Efectivamente, se observa que en los grupos con niveles de ingreso más bajos, el gasto en alimentos es muy importante y, por lo tanto, las elasticidades tienen un mayor nivel.

El presupuesto en alimentos: gasto y consumo por sub grupos

—La estructura del gasto según sub grupos compuestos por distintos tipos de alimentos también muestra diferencias entre las áreas de residencia, que merecen ser subrayadas.

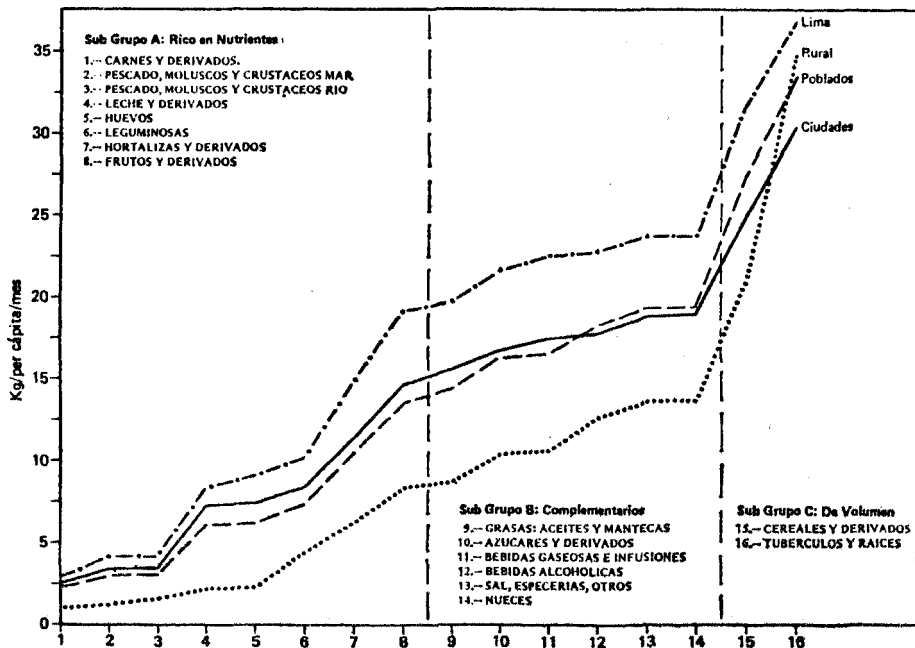
Los tubérculos y cereales comprenden alrededor de la mitad del gasto que las familias del área rural hacen en alimentos. En cambio, en pobla-

* Elasticidad Ingreso: Mide la variación porcentual en el gasto familiar de un ítem como resultado de la variación en **1%** del ingreso familiar; asumiendo constante el resto de variables explicatorias. Este concepto permite cuantificar las reacciones de los consumidores frente a diferentes productos del presupuesto familiar y comparar los comportamientos de diferentes consumidores ante un mismo producto. Mayores detalles y aplicación (ver Capítulo V) “La alimentación en el Perú”. Amat y León, C. — Curonisy, D. — Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. 1981.

dos, ciudades y Lima los sub grupos de carnes y derivados explican una cuarta parte del gasto total de alimentos. En esta última área el sub grupo de cereales se encuentra en el segundo lugar del presupuesto familiar. Pero además los productos comprendidos en el sub grupo de cereales son también diferentes según las áreas. En efecto, en el área rural predomina el trigo (producción interna), el maíz (choclo, mote, cancha), la cebada, la quinua; mientras que en Lima los productos más importantes son el pan francés, fideos y arroz.

GRAFICA N° 10

PERU
CONSUMO PERCAPITA ACUMULADO DE LOS SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS ORDENADOS
POR SU CONTENIDO NUTRICIONAL COMPARATIVO ENTRE AREAS



Todas las áreas tienen, cuantitativamente, un nivel similar de consumo per-cápita de alimentos. La variación se encuentra en la calidad. La composición en cantidad y calidad de los diferentes sub grupos presenta marcadas diferencias. Del Gráfico N° 10 se puede concluir lo siguiente: Las familias limeñas consumieron 36 kg.; en poblados, 33.9% y en ciudades 30 Kg.

—El área rural muestra mayor consumo que Lima en cereales, tubérculos, leguminosas y bebidas alcohólicas.

—En Lima, el consumo es significativamente mayor (entre 4.2 y 1.8 veces) para lácteos, hortalizas, carnes y frutos.

—El menor consumo rural de los principales sub grupos ricos en nutrientes, es compensado por el mayor consumo de tubérculos, (el consumo rural de dichos productos es tres veces mayor que el de Lima *).

—Los niveles de consumo de ciudades y poblados se sitúan en una ubicación intermedia entre los patrones de Lima y rural. Sin embargo, si tomamos en cuenta las características de los niveles de consumo en los principales sub grupos, podemos afirmar que ambos patrones se acercan más al comportamiento de Lima.

4. RIQUEZA FAMILIAR

El uso del stock de la riqueza familiar y el acceso a los servicios públicos forma parte sustantiva del ingreso real de las familias. Limitarse a un análisis de distribución del ingreso, considerando sólo los ingresos monetarios corrientes no muestra una imagen completa de la realidad de los ingresos, de su composición y de su distribución, entre regiones y grupos sociales.*0

En este aspecto, creemos oportuno resaltar la importancia de los siguientes indicadores:

—Proporción de viviendas que no disponen de alumbrado eléctrico: área rural 90%; poblados 44%; ciudades 32%; y Lima 27%.

—Sin agua potable: rural 85%; poblados 48%; ciudades 29%; y Lima 33%.

—Sin casa propia: rural 31%; poblados 48%; ciudades 49%; y Lima 91%.

—Con automóvil: rural 1%; poblados 3%; ciudades 6%; y Lima 15%.

* Mayores comentarios acerca de la diferenciación de los patrones de consumo urbano-rural, ver Amat y León, C. — Curonisy, D. "La alimentación en el Perú", Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima, 1981.

^{aa} Para Lima Metropolitana es hará un análisis más amplio usando información complementaria acerca del acceso que tienen las familias de los diferentes estratos a los servicios comunales así como el uso que ellas hacen de su stock de bienes durables.

CUADRO N? 7

PERU

CARACTERISTICAS DE DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS DE VIVIENDA,
SEGUN AREAS DE RESIDENCIA

| Disponibilidad de Servicios | Lima | Ciudades | Poblados | Rural |
|------------------------------------|-------------|-----------------|-----------------|--------------|
| Proporción de familias: | | | | |
| — Sin alumbrado eléctrico | 27 | 32 | 44 | 90 |
| — Sin agua potable * | 33 | 29 | 43 | 86 |
| — Sin casa propia | 91 | 49 | 48 | 31 |
| — Con automóvil | 15 | 6 | 3 | 1 |

* Instalación dentro de la vivienda.

Estos indicadores * muestran claramente la gran desigualdad que existe entre las familias de las diferentes áreas en su acceso a los servicios más elementales. Esta desigualdad refleja también las enormes diferencias en la acumulación de inversión pública y privada realizada en las áreas que hemos analizado, inversión que es usada por las familias que habitan en cada una de ellas.

* En nuestro estudio, los indicadores de riqueza, se dan como la proporción de familias que tienen (o no tienen) acceso a un servicio o bien durable determinado y, en este caso, pueden ser interpretados como probabilidad. Así por ejemplo, en la conclusión anterior, una familia de Lima tiene la probabilidad del 15% de adquirir carro para su servicio particular, mientras que en una familia rural, su probabilidad es sólo el 1% para tener el mismo bien.

CAPÍTULO V

EL SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS DE LIMA: COMPARACION ENTRE LOS ESTRATOS SOCIALES

Lima tiene una fuerte gravitación sobre la actividad económica y financiera del país. Actualmente vive en Lima el 28% de la población total del Perú y se estima que en 1990 vivirán en la capital unos 8 millones de habitantes, el 35% de la población nacional de ese entonces.

Pero es en la capacidad productiva de bienes industriales y servicios donde se puede apreciar la importancia de Lima y su gravitación sobre el resto del país. Efectivamente, Lima produce el 64% del valor bruto total de la producción del Perú y laboran en ella el 73% de los trabajadores industriales. El 65% de los gastos del gobierno central se dedican a Lima y el 76% de las colocaciones bancarias está igualmente en esta ciudad.

Existen también grandes diferencias entre las oportunidades que ofrece Lima —respecto al nivel de ingreso y acceso a los servicios de agua, desagüe, electricidad, teléfono, salud, educación y otros— y los que ofrecen otras ciudades y regiones. El intenso proceso migratorio hacia la capital es una lógica respuesta a la situación desventajosa en que se encuentran otras poblaciones.

La Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos fue realizada durante el período agosto 1971-agosto 1972 y el diseño muestral fue construido a partir de un universo de población proyectado con las tendencias constatadas en la década de los 60 y tomando como base el censo de 1961. Este hecho ha sesgado un tanto la apreciación sobre la población rural y el tamaño de

la población de Lima, debido a que se asumió una mayor tasa de crecimiento para la población rural y una menor tasa de migración hacia Lima, lo cual determinó a su vez que la encuesta estimara un 54% de las familias como pertenecientes al área rural y sólo el 20% en Lima Metropolitana.

Sin embargo, esta estructura no corresponde a lo observado en el censo de 1972. Este censo detectó una tasa de crecimiento de población para la década de los 70 de 2.8, tasa menor que la supuesta para la programación de la encuesta, que había sido de 3.1%. De otro lado, a diferencia de las apreciaciones de la encuesta, que suponían cierto crecimiento de la población rural, ésta última experimentó un estancamiento en relación con el nivel absoluto de la población total. Estas distorsiones podrían inducir a error si se intentase calcular los valores totales del universo que corresponde a cada una de las variables estudiadas, expandiendo los promedios estimados por la encuesta.

No obstante lo anterior, conviene subrayar que los valores promedio estimados para dichas variables y para cada una de las categorías en que la información ha sido clasificada, tienen un alto grado de confiabilidad. En el estudio que hemos analizado en el Capítulo IV, sobre la distribución del ingreso familiar, se realizaron pruebas de consistencia de los datos de la encuesta, a fin de mostrar que, comparados con los resultados de otras fuentes independientes de información, los datos de la encuesta son altamente confiables.

En el caso de Lima Metropolitana, se hizo una distinción en cuanto a los indicadores de riqueza. En este caso, mediante un trabajo especial, se complementó la información sobre cada familia encuestada, que estaba contenida en la boleta que le correspondía en el censo de población y vivienda realizado precisamente en 1972. Mediante esta complementación de información, se pudo superar la falta de información de la encuesta sobre la calidad de vivienda y sus servicios, así como sobre los bienes durables que poseen las familias y que representan la parte más importante de su riqueza.

No fue posible hacer lo mismo en el caso de las áreas de ciudades, poblados y rural, debido al alto costo económico que tal procedimiento significaba. Por tanto, el estudio se limitó a inferir la proporción de familias que tienen acceso a los servicios de agua, electricidad, propiedad de la vivienda y automóvil, a partir de los gastos que las familias realizan para obtenerlos. Teniendo en cuenta estas dificultades, es recomendable que en próximas encuestas se tenga en cuenta la cuantificación de la riqueza que

las familias poseen, así como su grado de acceso a los servicios ofrecidos por el Estado. Así se tendría la evidencia empírica necesaria para evaluar los efectos de la aplicación presupuestal del Gobierno Central y de la prestación de servicios de las empresas públicas a nivel de regiones y grupos sociales.

El cruzamiento de la información de los formularios ENCA con las boletas respectivas del Censo de Población y Vivienda de 1970 para cada una de las familias encuestadas en Lima, ha permitido clasificar los distritos de la capital en cinco áreas, teniendo en cuenta la calidad de las viviendas y los terrenos en que están construidas. En el análisis comparativo que haremos sobre las características promedio de las familias de cada uno de los grupos sociales o áreas en que se las ha agrupado se hace referencia, cuando se analiza su riqueza, al lugar de residencia predominante del grupo.

A partir del Cuadro N° 12, se concluye lo siguiente:

El Area 5 incluye los distritos más favorecidos económicamente donde las viviendas son construidas con material noble, tienen mayor espacio, cuentan con todos los servicios urbanos, agua, alumbrado público, teléfono, y disfrutan de la mayor proporción de áreas verdes.

En el otro extremo está el Area 1 que incluye a los distritos con una alta densidad de pueblos jóvenes, de reciente formación, donde las viviendas están en proceso de construcción, y son levantadas mediante técnicas artesanales. Allí la población vive en condiciones muy precarias no sólo por la baja calidad de las viviendas sino también por la casi inexistencia de servicios fundamentales como agua y desagüe, electricidad, postas médicas, escuelas, etc.

Obviamente, las familias que residen en el Area 5 disfrutan de mayor riqueza que aquellas que residen en el Area 4 y éstas a su vez, tendrán más riquezas que las residentes en el Area 3.

Grupos sociales

Las familias de Lima Metropolitana han sido estratificadas en varios grupos sociales utilizando como criterio de clasificación la ocupación del jefe de hogar (JH), quien tiene la mayor proporción del ingreso. Se ha interrelacionado las características siguientes: grupos ocupacionales, categorías ocupacionales y nivel de ingreso familiar para agrupar a las familias pertenecientes a la muestra ENCA en seis (6) estratos sociales. La metodología utilizada para clasificar a las familias de acuerdo a estos criterios se discute con mayor profundidad en el Anexo I.

LIMA METROPOLITANA

SISTEMA ECONOMICO - FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO (en años) | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIEMBROS MENORES DE 15 AÑOS |
|-------------------------|-------|-------------------------|----------------------|---|
| 1. Jefe | 0.5 | 43 | 7.1 | 70 |
| 2. Conyuge | 0.8 | 36 | 5.5 | 65 |
| 3. Hijos b/ | 3.5 | - | - | 17 |
| • 0 - 6 años | (1.3) | - | - | - |
| • 7 - 17 años | (1.3) | 15 | 5.5 | - |
| • 18 a + años | (.9) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | 1.2 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 0.2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.2 | - | - | - |

a/ Proporción de Individuos, Interior al Dato Promedio.

b/ La Edad y Escolaridad se Refiere al Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos de 7 a 17 años, que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | o/o | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. / 35 - Hs./Semana |
|----------------------|------|---------------------|------------------------------|--|
| | | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo | |
| Ingreso por Trabajo: | | | | |
| • Remunerado (R) | 68 | Sub-Total (R 1) | 100 | 20 |
| • Independiente (I) | 20 | | | |
| • De Capital | 3 | Jefe | 76 | 10 |
| • Transferencias | 9 | Conyuge | 6 | 50 |
| • En Especie (*) | (*) | Hijos | 13 | 27 |
| • Autoconsumo | - | Otros | 5 | 29 |
| TOTAL | 100 | RELACION : | | Trabajadores = 0.26 |
| | 0.43 | | | Miembros |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o.

a/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago. 71 - Ago. 72.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| Alimentos y Bebidas | 43 | Tubérculos y Raíces | .11 |
| Vivienda y Servicios | 22 | Cereales y Derivados | .23 |
| Transporte | 8 | Carnes y Derivados | .67 |
| Indumentaria | 8 | Leguminosas | .14 |
| Salud | 4 | Bebidas e Infusiones | 2 |
| Educación | 4 | Lácteos y Derivados | 10 |
| Mobiliario y Equipo | 5 | Frutos y Derivados | .81 |
| Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | .33 |
| Ceros | 5 | Otros | .25 |
| TOTAL | 100 | TOTAL: | 100 |
| | 7.500 | S' x mes | 3.400 |

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 34 |
| B. Viviendas en Callejones, Corredores y Departamentos Populares | 39 |
| • Con Servicios Familiares | 22 |
| • Con Servicios Colectivos | 17 |
| C. En Pueblo Joven | 27 |
| • Con Electricidad | 13 |
| • Sin Electricidad | 14 |
| TOTAL | 100 |

CUADRO Nº 9

CIUDADES

SISTEMA ECONOMICO - FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | Nº | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|------------------------|-------|---------------|----------------------|-------------------------|
| | | (a) / (b) | (c) / (d) | (e) / (f) |
| 1. Jefe | 0.7 | 43 | 6.0 | 59 |
| 2. Conyuge | 0.8 | 36 | 4.5 | 56 |
| 3. Hijos: b/ | 3.7 | - | - | 24 |
| • 0 - 6 años | (1.4) | - | - | - |
| • 7 - 17 años | (1.5) | 16 | 5.3 | - |
| • 18 + años | (0.8) | - | (8) / (7) | - |
| 4. Otros Dependientes | 0.9 | - | - | - |
| 5. Empleados del Hogar | 0.2 | - | - | - |
| T O T A L | 6.3 | - | - | - |

a/ Proporción de individuos inferior al Dato Promedio.

b/ La Edad y Escolaridad se Refiere al Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos de 7 a 17 años, que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB-EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. \$/ mes |
|------------------------|--------------------------|-------|----------------------------------|----------------------|---|
| | o/o | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Trabajo | |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| • Remunerado (R) | 59 | | Sub-Total (R + I) | 100 | 36 |
| • Independiente (I) | 30 | | | | 18 |
| • De Capital | 2 | | • Jefe | 78 | 22 |
| • Transferencias | 8 | | • Conyuge | 7 | 13 |
| • En Especie | 1 | | • Hijos | 10 | 16 |
| • Autoconsumo (*) | (*) | | • Otros | 5 | 8 |
| T O T A L: | 100 | 5,840 | RELACION : Trabajadores Miembros | | 0.25 |
| | s/ x mes | 0.45 | | | |

III. GASTO FAMILIAR

| GRUPOS | ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | | |
|------------------------|------------------------|-----------|-------------------------------|-----------|-------|
| | o/o | Elastidad | SUB - GRUPOS | Elastidad | |
| - Alimentos y Bebidas | 48 | .72 | Tubérculos y Raíces | .37 | |
| - Vivienda y Servicios | 19 | .98 | Cereales y Derivados | .38 | |
| - Transporte | 7 | 1.13 | Carnes y Derivados | 1.02 | |
| - Indumentaria | 5 | 1.16 | Leguminosas | .76 | |
| - Salud | 4 | 1.42 | Bebidas e Infusiones | 2 | |
| - Educación | 4 | 1.22 | Lácteos y Derivados | 8 | |
| - Mobiliario y Equipo | 6 | 1.92 | Frutos y Derivados | 6 | |
| - Recreación | 1 | 2.08 | Hortalizas y Derivados | 5 | |
| - Otros | 6 | 2.08 | Otros | 26 | |
| T O T A L: | 100 | | T O T A L: | 100 | |
| | s/ x mes | 5,200 | | s/ x mes | 2,500 |

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|------------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 32 |
| - Sin Agua Potable | 29 |
| - Sin Casa Propia | 49 |
| - Con Automóvil | 6 |
| - Con Trabajadores del Hogar | 13 |

SISTEMA ECONOMICO - FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | Nº | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|---|----------------|---------------|----------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | 0.8 | 44 | 4.4 | 33 |
| 2. Cónyuge | 0.8 | 37 | 3.4 | 32 |
| 3. Hijos: b/ • 0 - 6 años • 7 - 17 años | (1.3) (1.5) | - 16 | - 4.7 | 24 |
| • 18 + años | (0.8) | - | (11) % | - |
| 4. Otros Dependientes | 0.8 | - | - | - |
| 5. Empleado Doméstico | .1 | - | - | - |
| T O T A L | 6.1 | - | - | - |

a/ Proporción de Individuos, inferior al Dato Promedio

b/ La Edad y Escolaridad se Refiere al Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos de 7 a 17 años, que No Estudian.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | Sub - Grupos | o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 56 | . Tubérculos y Raíces | 8 |
| - Vivienda y Servicios | 13 | . Cereales y Derivados | 20 |
| - Transporte | 4 | . Carnes y Derivados | 24 |
| - Indumentaria | 7 | . Leguminosas | 4 |
| - Salud | 3 | . Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 3 | . Lácteos y Derivados | 7 |
| - Mobiliario y Equipo | 6 | . Frutas y Derivados | 5 |
| - Recreación | 1 | . Hortalizas y Derivados | 5 |
| - Otros | 7 | . Otros | 24 |
| T O T A L: (o/o) | 100 | T O T A L: (o/o) | 100 |
| S/. x mes | 4,300 | S/. x mes | 2,400 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB-EMPLEO | | | |
|--------------------------|-------|------------------------|----------------------|-------------|---|-----|----|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso | 1 S.M.V. g/ | Trabajadores con menos de 35 Hl./semana | | |
| - Ingreso por Trabajo: | 58 | Sub-Total (R + I) | 100 | (o/o) | (o/o) | | |
| • Remunerado (R) | 31 | | | | | 100 | 14 |
| • Independiente (I) | - | | | | | - | - |
| - De Capital | 2 | • Jefe | 78 | 60 | 38 | | |
| - Transferencias | 7 | • Cónyuge | 8 | 16 | 76 | | |
| - En Especies | 1 | • Hijos | 9 | 17 | 66 | | |
| - Autoconsumo | 1 | • Otros | 5 | 7 | 62 | | |
| T O T A L: (o/o) | 100 | RELACION: Trabajadores | | Miembros | | | |
| S/. x mes | 4,850 | | | 0.25 | | | |
| GINI | 0.50 | | | | | | |

o/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago 71 - Ago. 72.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|------------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico. | 44 |
| - Sin Agua Potable | 43 |
| - Sin Casa Propia | 48 |
| - Con Automóvil | 3 |
| - Con trabajadores del Hogar | 8 |

CUADRO Nº 11

RURAL

SISTEMA ECONOMICO - FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | Nº | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (%) |
|---|--------------------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| 1. Jefe | 0.8 | 47 (54) ^{3/} | 2.5 (43) ^{3/} | 23 |
| 2. Cónyuge | 0.8 | 40 | 1.6 | 22 |
| 3. Hijos: . 0 - 6 años . 7 - 17 años . 18 a + años | 3.5 (1.2) (1.5) (0.8) | - - 16 | - - 3.3 (25) ^{3/} | - - - |
| 4. Otros Dependientes | 0.6 | - | - | - |
| 5. Empleados del Hogar | 0.1 | - | - | - |
| T O T A L | 5.8 | - | - | - |

3/ Proporción de Individuos, Inferior al Dato Promedio.

4/ La Edad y Escolaridad se Refiere al Hijo Mayor

5/ Proporción de Hijos de 7 a 17 años, que No Estudian.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | ESTRUCTURA GASTO TOTAL | |
|-------------------------------|------------------------|-------------|
| | o/o | Elasticidad |
| Alimentos y Bebidas | 66 | .87 |
| - Vivienda y Servicios | 8 | 1.07 |
| - Transporte | 3 | 1.47 |
| - Indumentaria | 9 | 1.17 |
| - Salud | 3 | 1.26 |
| - Educación | 3 | .97 |
| - Mobiliario y Equipo | 3 | 1.57 |
| - Recreación | (*) | 1.32 |
| - Otros | 5 | 1.72 |
| T O T A L: (o/o) S/. x mes | 100 2,400 | - |
| T O T A L: o/o S/. x mes | 100 1,600 | .87 |

(*) Cifra Inferior a 0.5 o/o.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | MEMBROS | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. d/ |
|---------------------------------------|--------------------------|-----|-----------|---------------------|---------|---|
| | o/o | o/o | | Ingreso | Trabajo | |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | |
| . Remunerado (R) | 39 | | Total | 100 | 100 | 79 |
| . Independiente (I) | 40 | | (R + I) | | | (o/o) |
| - De Capital | .2 | | Jefe | 76 | 57 | 71 |
| - Transferencias | 4 | | . Cónyuge | 9 | 17 | 89 |
| - En Especie | 2 | | . Hijos | 11 | 19 | 88 |
| - Autoconsumo | 13 | | . Otros | 4 | 7 | 87 |
| T O T A L: (o/o) S/. x mes GINI | 100 2,230 0.57 | | | | | |
| RELACION: Trabajadores Miembros | | | | | | 0.37 |

g/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago. 72.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas |
|------------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 90 |
| - Sin Agua Potable | 86 |
| - Sin Casa Propia | 31 |
| - Con Automóvil | 1 |
| - Con Trabajadores del Hogar | 4 |

Observando los cuadros Nos. 12 y 14 sobre la importancia relativa de los grupos sociales según la proporción del número de familias y del ingreso familiar, podemos realizar algunas apreciaciones importantes.

El grupo de artesanos es el más pobre. Tienen el menor ingreso y, como también veremos más adelante, son los más marginados de la infraestructura urbana y del uso de los servicios públicos. Son trabajadores independientes de muy pequeña escala, trabajadores eventuales o también prestan servicios artesanales. Muchos están sujetos a las variaciones e incertidumbres del comercio ambulatorio. Están articulados al aparato productivo a través del mercado de trabajo. En estas condiciones vive la quinta parte de las familias de Lima.

Los obreros comprenden cerca de la tercera parte de la población de la capital y constituyen un grupo bastante importante de la realidad social de dicha ciudad.

Conjuntamente con los profesionales, los empleados son el tercer grupo que gravita en la actividad económica, social y política. Constituyen algo más de un tercio de la población y tienen un 45% del total de la capacidad de compra capitalina.

El grupo de trabajadores de clase intermedia sólo constituye el 11% de la población limeña total. Allí están comprendidos los comerciantes y los trabajadores que prestan servicios de escala intermedia. Podría afirmarse que constituyen un mercado alternativo al de los empleados, ya que tienen un nivel de ingresos promedio muy similar al de estos últimos. La diferencia entre estos trabajadores independientes y los empleados, radica fundamentalmente en la naturaleza de su trabajo y la estabilidad de su empleo.

El grupo de ejecutivos es una pequeña minoría que sólo comprende el 3% de la población de Lima. Sin embargo, los ejecutivos constituyen más de la décima parte de la capacidad de compra en el mercado limeño. Este estrato comprende a los medianos y altos ejecutivos de las grandes empresas y a los empresarios que actúan como patrones en empresas particulares de tipo familiar.

En las páginas siguientes, analizaremos con mayor detalle las características principales con que opera el sistema económico-financiero que tiene la familia promedio de cada uno de los grupos sociales que hemos definido en los párrafos previos. Nos detendremos en las características de cada uno de los siguientes bloques estructurales: sociodemográfico; ingresos; gastos y riqueza.

CUADRO Nº 12

LIMA

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS SEGUN
"AREAS" DE RESIDENCIA DE CADA ESTRATO

| ESTRATO SOCIAL | Total % | Lima % | AREAS (1) | | | | |
|----------------|-------------|-------------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Artesanos | 20 | 100 | 34 | 13 | 37 | 13 | 3 |
| Obreros | 28 | 100 | 25 | 7 | 45 | 17 | 6 |
| Independientes | 11 | 100 | 10 | 6 | 46 | 28 | 10 |
| Empleados | 27 | 100 | 8 | 9 | 36 | 29 | 18 |
| Profesionales | 7 | 100 | 1 | 6 | 26 | 18 | 49 |
| Ejecutivos | 3 | 100 | — | 2 | 21 | 10 | 67 |
| TOTAL | 100* | 100* | 21 | 9 | 43 | 15 | 8 |

* Excluye 4% de ramillas no incluidas en caiegoria aiguna.

AREA 1

El Agustino
Chorrillos
Comas
Independencia
V. M. del Triunfo
Carabayllo

AREA 2

San J. de Miraflores
Ate
Carmen de La Legua
S. I. de Lurigancho

AREA 3

Lima, Cercado
La Victoria
S. M. de Porres
San Luis
Rímac
Stgo. de Surco
Surquillo
Callao

AREA 4

Lince
Pueblo Libre
Magdalena del Mar
Bellavista
San Miguel
Breña
Barranco

AREA 5

San Isidro
La Punta
Jesús María
Miraflores

(1) Dentro de cada "área", los Distritos están ordenados de mayor a menor grado de capitalización (desarrollo urbano). Para ello se ha calculado un índice ordinal en base a la proporción de familias que tienen los servicios de: alumbrado eléctrico, agua-desagüe, servicios higiénicos, artefactos del hogar. Especificaciones sobre la metodología en "La desigualdad interior en el Perú". Amat y León, C. — Universidad del Pacífico.

Conclusiones principales

1. CARACTERISTICAS SOCIO-DEMOGRAFICAS

Analizando el cuadro sobre características demográficas de las familias de Lima según los estratos sociales, podemos hacer las siguientes observaciones.

Tamaño de la familia

El promedio de hijos por familia es similar en todos los estratos y fluctúa entre 3.2 y 3.8.

El tamaño promedio de las familias también es similar y oscila alrededor de 6 miembros por familia en todos los estratos sociales de Lima. Sin embargo, las familias formadas por trabajadores independientes viven junto con parientes y allegados, lo que eleva el número de sus miembros a 7.2 y las hace más numerosas.

Las familias de los artesanos son las que tienen menor tamaño; ello áe debe a la alta cantidad de familias que tienen jefes ausentes.

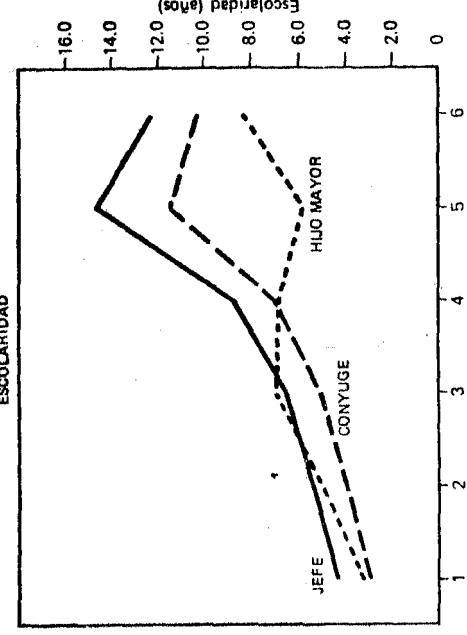
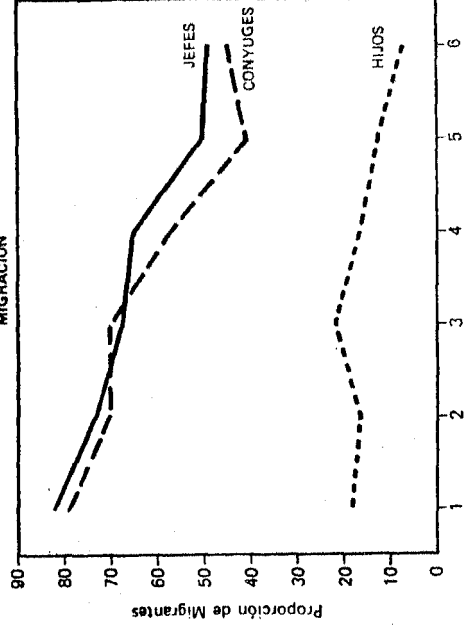
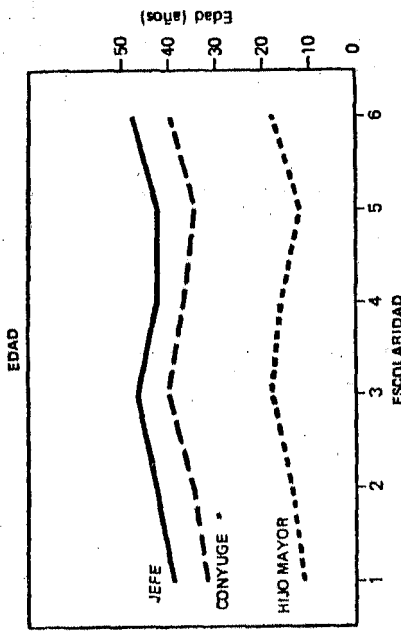
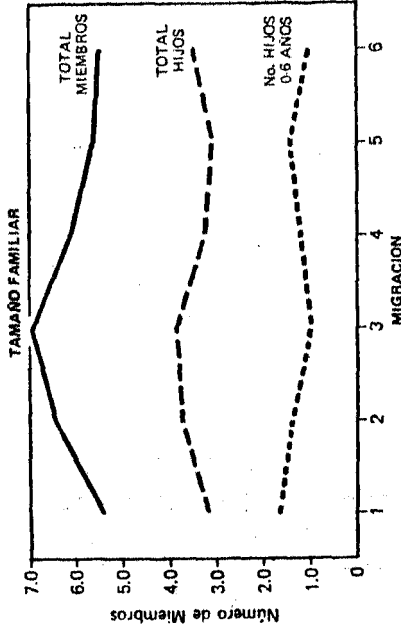
La presencia de empleados domésticos sólo es relevante en las familias conformadas por profesionales (0.9 del total) y por ejecutivos (1.6). Esto quiere decir que los empleados domésticos están concentrados en el 10% de las familias, que forman parte del nivel superior de la escala de ingresos en Lima Metropolitana.

Edad de los miembros

Los jefes de hogar en las familias de artesanos son los más jóvenes: su edad promedia los 38 años. Por su parte, los ejecutivos e independientes son los de mayor edad, promediando 47 y 46 años respectivamente. La edad promedio de las cónyuges varía entre los 36 años, que es el promedio de las esposas de los artesanos, y 40 años, promedio de edad de las cónyuges de los ejecutivos. La diferencia de edad entre las cónyuges de diferentes estratos sociales y los jefes del hogar es, sin embargo, muy similar y oscila entre 6 y 8 años, siendo las mujeres más jóvenes que sus maridos, y mucho más jóvenes las mujeres casadas de los estratos pobres.

La edad del hijo mayor es un indicador de la edad cronológica de la familia. En promedio, las familias de artesanos y profesionales son las de más reciente formación, mientras que las de independientes y ejecutivos son las más “viejas”: 18 años.

LIMA METROPOLITANA
 CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LOS MIEMBROS DE LAS FAMILIAS SEGUN ESTRATOS



| | | | | | |
|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|
| Artisanos | Obreros | Independientes | Empleados | Profesionales | Ejecutivos |
|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|

| | | | | | |
|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|
| Artisanos | Obreros | Independientes | Empleados | Profesionales | Ejecutivos |
|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|

CUADRO Nº 13

LIMA

CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LAS FAMILIAS
SEGUN ESTRATOS SOCIALES

| | TOTAL | ESTRATOS | | | | | |
|---|-------|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|
| | | Artesanos | Obreros | Independientes | Empleados | Profesionales | Ejecutivos |
| 1. Distribución de familias (%) | 100* | 20 | 28 | 11 | 27 | 7 | 3 |
| 2. Tamaño familiar total (No.) | 6.2 | 5.4 | 6.4 | 7.2 | 6.3 | 6.5 | 7.1 |
| —Jefes | 0.5 | 0.4 | 0.6 | 0.6 | 0.5 | 0.8 | 0.6 |
| —Cónyuges | 0.8 | 0.8 | 0.9 | 0.8 | 0.8 | 0.9 | 0.9 |
| —Hijos | 3.5 | 3.2 | 3.7 | 3.8 | 3.3 | 3.1 | 3.5 |
| —Otros dependientes | 1.2 | 1.0 | 1.2 | 1.8 | 1.5 | 0.8 | 0.5 |
| —Empl. domésticos | 0.2 | — | — | 0.2 | 0.2 | 0.9 | 1.6 |
| 3. Edad promedio (años) | | | | | | | |
| —Jefe | 43 | 38 | 42 | 46 | 43 | 43 | 47 |
| (% jefes debajo de \bar{x}) | (55) | (56) | (55) | (54) | (52) | (56) | (49) |
| —Cónyuge | 36 | 32 | 35 | 40 | 37 | 35 | 40 |
| —Hijo Mayor | 15 | 11 | 14 | 18 | 16 | 12 | 18 |
| % hijos | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 0 — 6 | 38 | 52 | 39 | 25 | 36 | 46 | 29 |
| 7 — 17 | 37 | 36 | 40 | 39 | 33 | 37 | 36 |
| 18 a más | 25 | 12 | 21 | 36 | 31 | 17 | 35 |
| 4. Escolaridad promedio (años) | | 1.4 | 1.4 | 1.5 | 1.8 | 3.2 | 2.0 |
| —Jefe | 7.1 | 4.3 | 5.3 | 6.5 | 8.8 | 14.6 | 12.3 |
| —Cónyuge | 5.5 | 2.9 | 3.9 | 5.0 | 7.0 | 11.4 | 10.3 |
| —Hijo mayor | 5.5 | 3.1 | 5.0 | 6.9 | 6.4 | 5.8 | 8.3 |
| (% hijos en edad escolar que no estudian) | (6) | (9) | (8) | (5) | (5) | (2) | (3) |
| 5. Miembros migrantes (%) | | | | | | | |
| —Jefe | 70 | 83 | 74 | 68 | 65 | 51 | 49 |
| —Cónyuge | 65 | 79 | 71 | 70 | 57 | 41 | 45 |
| —Hijos | 17 | 18 | 16 | 22 | 16 | 13 | 7 |

* Incluye el 4% de familias no determinadas en algún estrato.

Escolaridad

La escolaridad promedio del Jefe del hogar está en relación directa con el status social de la familia y, por tanto, también existen grandes diferencias de escolaridad entre los diferentes estratos de la población. Por ejemplo, mientras el jefe del hogar, que es profesional, alcanza 14.6 años de escolaridad, el artesano sólo llega a 4.3 años. También existe diferencia de escolaridad entre los jefes de hogar y sus cónyuges. En el caso de los artesanos, obreros, trabajadores independientes y empleados, la diferencia es de un año y medio. En el de los profesionales y ejecutivos es de tres años, siendo el promedio de escolaridad bastante alto para estos dos últimos grupos

La proporción de hijos en edad escolar que no estudian es mayor en los estratos pobres, donde llega al 9% de hijos de artesanos en edad escolar que no concurren a la escuela y va decreciendo a medida que se asciende en la escala de niveles de ingreso, hasta llegar a sólo un 2% en el caso de los hijos de familias de profesionales.

Migración

La proporción de Jefes y cónyuges migrantes tiene relación inversa con el status de las familias: a mayor status, menor proporción de migrantes en la familia. El 83% de jefes artesanos son emigrantes mientras que el 50% de jefes ejecutivos están en dicha condición. La cantidad de cónyuges migrantes sigue la misma proporción de los jefes. En cambio, una alta proporción de los hijos han nacido en Lima. Sólo el 18% de hijos de artesanos y el 7% de hijos de ejecutivos son migrantes. Esto significaría que en el caso de los independientes (22% de hijos migrantes), primero migran los padres o miembros en edad adulta y recién posteriormente lo hacen los hijos. En los otros estratos, la migración se da en edades más tempranas.

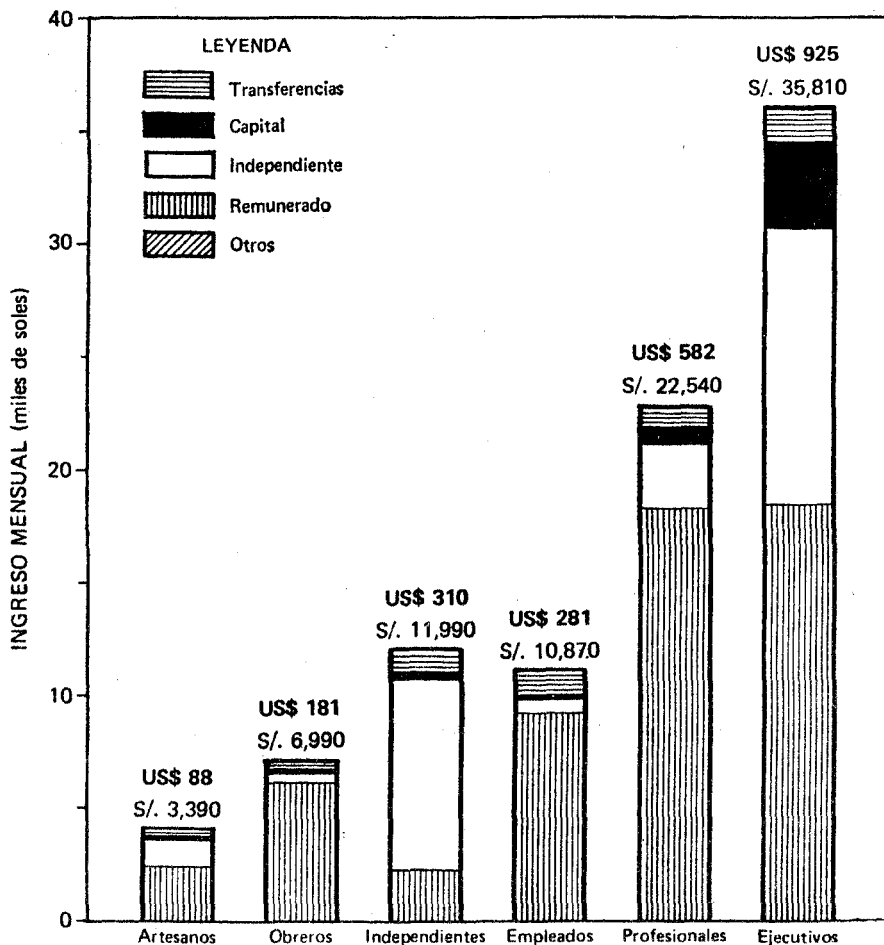
2. INGRESO FAMILIAR

El Cuadro N^o 14 nos muestra las características del ingreso familiar y la participación de las familias en el ingreso total, por estratos.

La participación de las familias en el ingreso total es muy desigual. Mientras las familias artesanas que son el 20% sólo participan del 7% del ingreso total, los ejecutivos, que son el 3%, participan del 12% del ingreso familiar. Como resultado de esta participación tan desigual una familia de ejecutivos, en promedio, percibe 10 veces más ingreso que una familia de artesanos.

A través del coeficiente GINI, se encuentra una mayor homogeneidad de los niveles de ingreso de las familias de artesanos (0.24), empleados (0.26) y profesionales (0.29). Las familias independientes muestran mayor desigualdad en los niveles de ingreso, como consecuencia de la heterogeneidad predominante en este mercado de trabajo.

GRAFICA N° 12
LIMA METROPOLITANA
NIVELES Y ESTRUCTURA DE INGRESO FAMILIAR POR FUENTES SEGUN ESTRATOS



CUADRO Nº 14

LIMA

CARACTERISTICAS DEL INGRESO FAMILIAR Y LOS TRABAJADORES

| VARIABLES | TOTAL LIMA | ESTRATOS | | | | | |
|---|---------------|------------|------------|---------------------|----------------|--------------------|-----------------|
| | | Artesanos | Obreros | Indepen- dientes | Emplea- dos | Profesio- nales | Ejecu- tivos |
| 1. Distrib. Nº familias (%) | 100* | 20 | 28 | 11 | 27 | 7 | 3 |
| 2. Distrib. del ingreso (%) | 100 | 7 | 20 | 14 | 29 | 15 | 12 |
| 3. Coeficiente de GINI | 0.43 | 0.24 | 0.30 | 0.37 | 0.26 | 0.29 | 0.32 |
| 4. Ingreso promedio familiar (S/. x mes) | 9,850 | 3,390 | 6,940 | 11,990 | 10,870 | 22,540 | 35,810 |
| 5. Ingreso del JH * | 7,730 | 2,700 | 4,920 | 9,800 | 7,880 | 19,820 | 29,600 |
| 6. Proporción ingreso Jefe (5/4) % | 78 | 80 | 71 | 82 | 72 | 88 | 83 |
| 7. Nº de trabajadores (prom./fam.) | 1.6 | 1.4 | 1.6 | 1.9 | 1.5 | 1.4 | 1.3 |
| 8. Dependencia (miemb./trab.) | 3.7 | 3.8 | 4.0 | 3.7 | 4.1 | 4.0 | 4.2 |
| 9. Fuentes de ingreso (%) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| —Trabajo remunerado | 68 | 61 | 88 | 19 | 84 | 81 | 51 |
| —Trabajo independ. | 20 | 31 | 6 | 71 | 5 | 13 | 32 |
| —Capital | 3 | * | 1 | 3 | 2 | 3 | 11 |
| —Otros | 9 | 8 | 5 | 7 | 9 | 3 | 6 |

* Incluye 4% familias no determinadas en algún estrato.

Número de trabajadores

El número de trabajadores por familia varía muy poco entre estratos sociales, pero sí varía el grado de dependencia de los miembros que no tienen ingresos respecto de quienes sí los tienen. Relacionando el número total de miembros que es financiado por cada trabajador de la familia, destaca el mayor grado de dependencia de los miembros de las familias independientes donde hay 4.2 miembros por cada trabajador, mientras que un trabajador de la familia artesana financia 3.8 miembros.

Fuentes

En lo que respecta a las actividades que sirven como fuente para el ingreso familiar, la predominante en todos los estratos —excepto en los hogares de trabajadores independientes— es el trabajo remunerado. Ya sea remunerado o independiente, es el trabajo la fuente principal de ingreso, que representa entre el 80% y el 90% del ingreso familiar total, considerando todos los estratos. El ingreso proveniente de rentas del capital sólo tiene importancia en las familias de los ejecutivos pero, como hemos visto, éstas cubren sólo 11% del ingreso familiar total.

División del trabajo familiar

A medida que se asciende en la escala de niveles de ingreso el trabajo del jefe del hogar adquiere mayor importancia como generador principal del ingreso de la familia. Lo mismo sucede con la participación del jefe del hogar en la oferta de mano de obra familiar. En general, los jefes aportan entre el 63% y el 94% del ingreso y entre el 57% y el 90% de la mano de obra familiar .

Tanto en aportes al ingreso como en participación en la oferta de mano de obra, se encuentra una menor participación del jefe del hogar en las familias de empleados. La participación de las cónyuges se incrementa para las familias más favorecidas, que aportan entre el 2% y el 14% del ingreso familiar por trabajo, lo que equivale a una cantidad que va del 3 al 22% de horas trabajadas. En cambio, tratándose de empleados y obreros, los hijos aportan más que las cónyuges, ya que generan el 23% y 17% del ingreso familiar, respectivamente.

La participación de las cónyuges es sustantivamente mayor en las familias independientes, debido a la naturaleza de su trabajo, pues están incorporadas mayormente, en el mercado informal. En las familias de este estrato, participan parientes y allegados, que ponen también su cuota de trabajo, con el fin de ampliar los ingresos familiares, como se apreció anteriormente, cuando se analizó el sistema económico y financiero de las familias del Perú.

Sub-empleo

Si nos atenemos al criterio de considerar como subempleadas todas aquellas personas cuya remuneración está por debajo del salario mínimo vital,

CUADRO Nº 15

LIMA METROPOLITANA

NIVELES DE DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR ENTRE LOS MIEMBROS Y DE SUB EMPLEO

| | ESTRATOS | | | | | | TOTAL | |
|---|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|------------|--|
| | Artesanos | Obreros | Independientes | Empleados | Profesionales | Ejecutivos | | |
| I. DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR | | | | | | | | |
| Aporte de los miembros en: | | | | | | | % | |
| a) Total Ingreso por trabajo | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| . Jefe | 76 | 71 | 71 | 81 | 63 | 92 | 94 | |
| . Cónyuge | 6 | 14 | 4 | 6 | 7 | 2 | 3 | |
| . Hijos | 13 | 10 | 17 | 9 | 23 | 2 | 3 | |
| . Otros | 5 | 5 | 8 | 4 | 7 | 4 | — | |
| b. Total horas trabajadas | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| . Jefe | 58 | 57 | 61 | 59 | 48 | 84 | 90 | |
| . Cónyuge | 12 | 22 | 6 | 20 | 9 | 5 | 4 | |
| . Hijos | 21 | 14 | 20 | 15 | 33 | 6 | 6 | |
| . Otros | 9 | 7 | 13 | 6 | 10 | 5 | — | |
| II. SUB-EMPLEO: | | | | | | | | |
| Trabajadores que: | | | | | | | proporción | |
| a) Perciben menos 1 S.M.V.* | 20 | 47 | 16 | 21 | 9 | — | — | |
| b) Trabajan menos 35 hs/semana | 15 | 24 | 6 | 21 | 17 | 14 | — | |

* S.M.V. = Salario Mínimo Vital para el período agosto 71-agosto 72.

encontramos que cerca del 50% de trabajadores artesanos son subempleados. Serían también subempleados 21% de los trabajadores independientes, 16% de los obreros y 9% de los empleados. Notoriamente, y también aplicando este criterio, no existe subempleo en el caso de los profesionales y ejecutivos, puesto que, entre ellos, no hay nadie que perciba ingresos inferiores al salario mínimo vital.

Aplicando esta vez el criterio de considerar como subempleo todas aquellas actividades que no superan las 35 horas semanales, nos encontraríamos con resultados opuestos a los encontrados aplicando la medida del salario mínimo vital. Así, en las familias de artesanos y obreros, hay un menor subempleo por horas, debido a que ellas trabajan durante mayor tiempo. Una vez más, estos resultados contradictorios nos dicen que el subempleo existe, no porque dichas familias trabajan menos de lo necesario, sino antes bien porque el aparato productivo es incapaz de generar puestos mejor remunerados y trabajo estable.

3. GASTO FAMILIAR

Relacionemos ahora el nivel de gastos y consumo de las familias con los niveles de ingreso familiar por grupos sociales.

El presupuesto familiar total por grupos

Como habíamos visto antes, el porcentaje del presupuesto destinado a alimentos y bebidas está en relación inversa con el nivel de ingresos obtenidos por las familias. A menores ingresos, mayores gastos en alimentos; y viceversa, a mayores ingresos, menor porcentaje de gasto en alimentos. Esto quiere decir que, por ejemplo, los grupos pobres sacrifican, por alimentarse, los gastos que deberían hacer en vivienda y servicios. En cambio, en el otro extremo de la escala, los grupos más ricos, por tener un mayor ingreso, están próximos al nivel de saturación en el consumo de alimentos; les queda una cantidad disponible para adquirir otros bienes y servicios y satisfacer necesidades que no están directamente relacionadas con la subsistencia biológica.

Por ejemplo, mientras los artesanos dedican 57 dólares mensuales, que equivale al 58% de su presupuesto, para gastos de alimentación, los ejecutivos sólo necesitan usar el 28% de sus ingresos, equivalentes a 173 dólares para alimentarse. Ello es así, en términos relativos. Sin embargo, en tér-

minos absolutos, el monto dedicado a este rubro, se incrementa sustantivamente de acuerdo al mayor ingreso. Ello puede observarse en el gráfico que muestra los niveles y estructura del gasto familiar total (Gráfica N° 13), donde vemos que una familia ejecutiva gasta tres veces más en alimentos que una familia de artesanos.

En lo que se refiere a vivienda y servicios, el presupuesto se incrementa en términos absolutos y relativos, y lo hace en relación directa con el ingreso familiar. A medida que hay más ingreso, existen también mayores gastos en vivienda y servicios. Así, los artesanos gastan el 14% de su presupuesto mensual en vivienda y servicios, mientras que los ejecutivos dedican a este rubro el 32% de sus gastos, y con una alta elasticidad: 1.11, lo cual muestra el grado de importancia con que las familias más pudientes valoran la satisfacción de la necesidad de vivienda. Por otra parte, si consideramos que en el caso de las familias más pobres,, correspondientes a los estratos de artesanos y obreros, tienen la menor cantidad de ingreso y que, incluso de allí, dedican un exiguo porcentaje a vivienda, deduciremos la precaria calidad de las viviendas que dichas familias habitan.

No hay variaciones notables en el patrón de gasto- entre los diferentes estratos sociales, cuando se trata del presupuesto destinado a otros rubros. Aparentemente, los cambios estructurales en la composición del gasto se reducen fundamentalmente a los grupos de alimentos y vivienda.

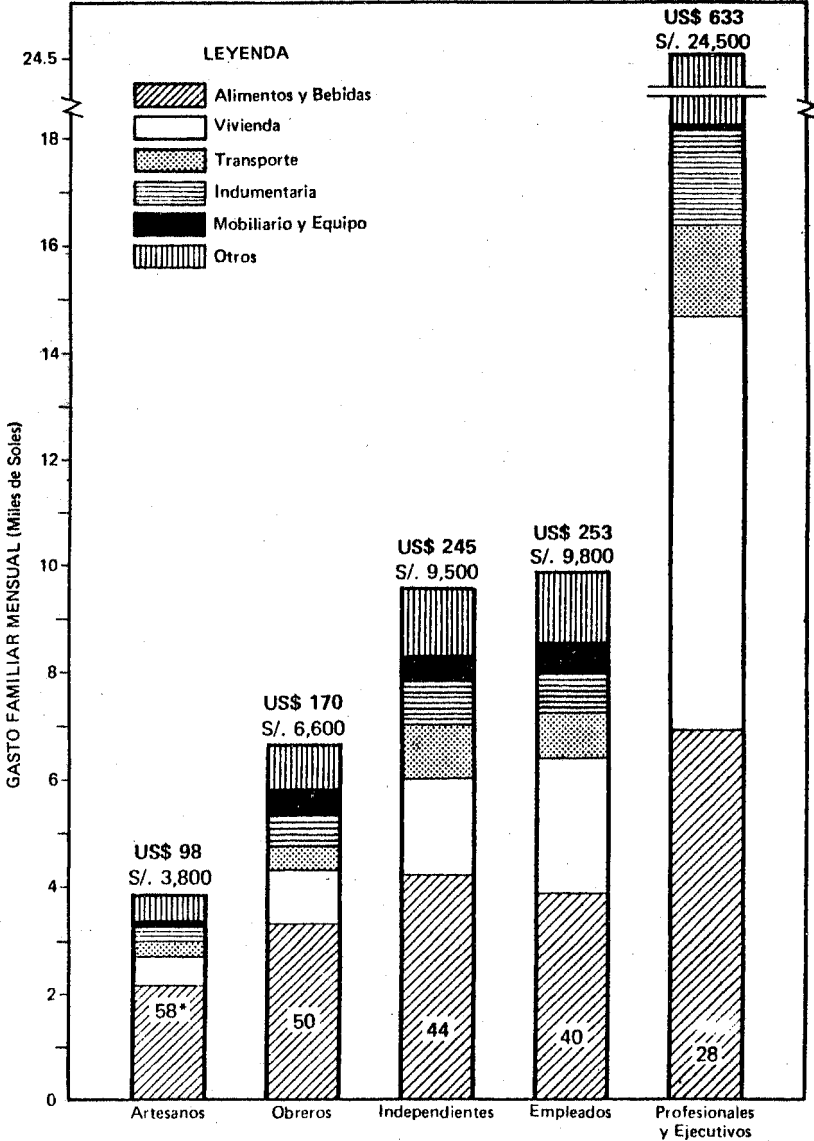
Para la mayoría de los grupos sociales, el gasto en educación representa apenas el 3% y el 4% del presupuesto total. En cambio, los profesionales y ejecutivos gastan el 11% de su presupuesto en educación. Su educación es un factor importante para la capitalización humana, ya que les permite percibir mayores ingresos y les sirve como instrumento de ascenso social. Esto último es particularmente cierto tratándose de este estrato que necesita realizar altas inversiones en la educación de sus hijos para reproducir su propia experiencia ya que, como hemos visto, tanto los jefes del hogar como las cónyuges de las familias de este grupo, tienen un alto grado de escolaridad.

Elasticidad de gasto por grupos

Entendemos por elasticidad, la manera como las familias reaccionan a medida que sus ingresos van creciendo; en qué proporción distribuyen sus ingresos nuevos.

GRAFICA Nº 13

LIMA METROPOLITANA
NIVELES Y ESTRUCTURA DEL GASTO FAMILIAR TOTAL



* Se refiere al porcentaje de gasto en alimentos y bebidas respecto al gasto total

La elasticidad de gasto en alimentos y bebidas, es inferior a la unidad en todos los estratos y decrece a medida que aumenta el ingreso familiar: a medida que se percibe mayores ingresos se tiende a destinar menos proporción de los ingresos nuevos a gastos en alimentación. Ello quiere decir que los grupos más pobres dan mayor importancia a lo que consideran más necesario. Por ejemplo, en artesanos la elasticidad para alimentos es de 0.81, mientras que en el caso de los empleados es 0.40; esto significa que los artesanos reaccionan con mayor intensidad para adquirir alimentos cuando su ingreso aumenta.

La elasticidad de vivienda y servicios, varía en el rango de 1.18 y 1.43, siendo más alta para las familias de mayor ingreso. Esto indica que las familias de empleados, obreros e independientes dan mayor importancia relativa a la vivienda que los artesanos, profesionales y ejecutivos; probablemente ello se deba a que estos últimos grupos han satisfecho, en cierta medida, su necesidad de vivienda, con el concurso de fuentes y recursos diferentes.

Cuando logran elevar sus ingresos, la primera reacción de las familias, en la mayoría de los estratos es adquirir mobiliario e indumentaria. Por ello la elasticidad de mobiliario e indumentaria es superior a 1.5 en la mayoría de los estratos, lo cual indica la intensa tendencia a satisfacer las necesidades de bienes y servicios en estos rubros de gasto, que tienen la mayoría de los estratos, particularmente los más pobres.

Transporte tiene relativa importancia para las familias de independientes, empleados y obreros, así como una elevada elasticidad.

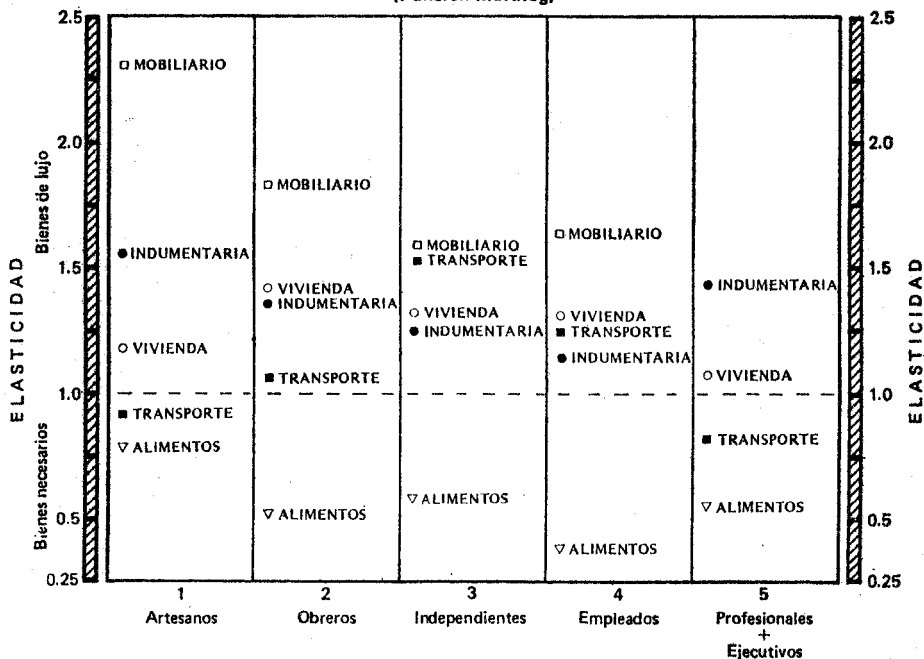
El presupuesto en alimentos: gasto y consumo por sub-grupos

Analicemos ahora, con más detenimiento, el presupuesto de alimentos de las familias y veamos en qué productos distribuyen sus gastos.

La estructura porcentual del gasto por sub-grupos de alimentos muestra que en orden de preferencia y posibilidades, las familias gastan mayor proporción de sus ingresos en carne, luego cereales y después lácteos. Carnes es el producto que exige el mayor desembolso dentro del presupuesto dedicado a alimentos. Representa entre el 20 y 28% y se incrementa de acuerdo al mayor ingreso de las familias.

GRAFICA Nº 14

LIMA METROPOLITANA
NIVELES DE ELASTICIDAD POR GRUPOS DE GASTO FAMILIAR
(Función multilog)

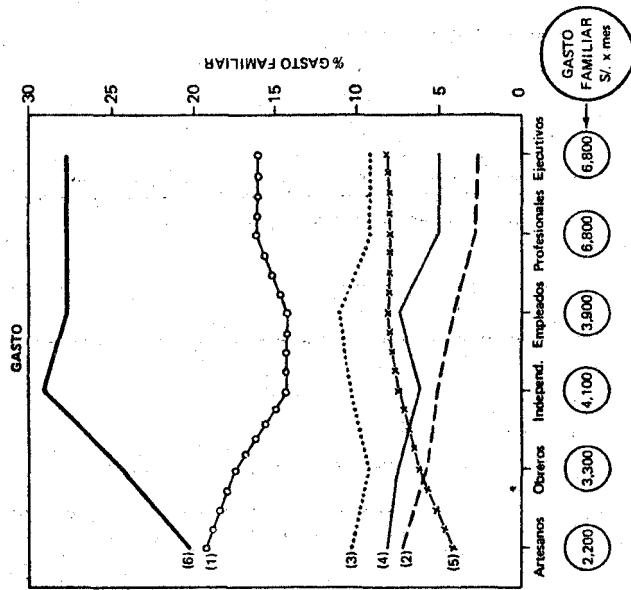
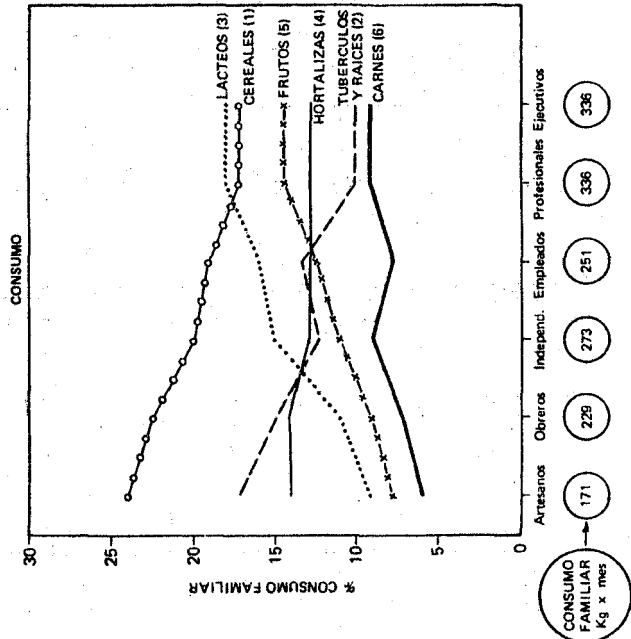


La proporción del gasto en cereales varía entre 19 y 14% del gastó en alimentos y decrece con el mayor ingreso familiar. Lácteos es el tercer rubro en importancia por su peso en el gasto en alimentos, representando entre 9% y 11%, sin que se registren diferencias notables entre los estratos sociales.

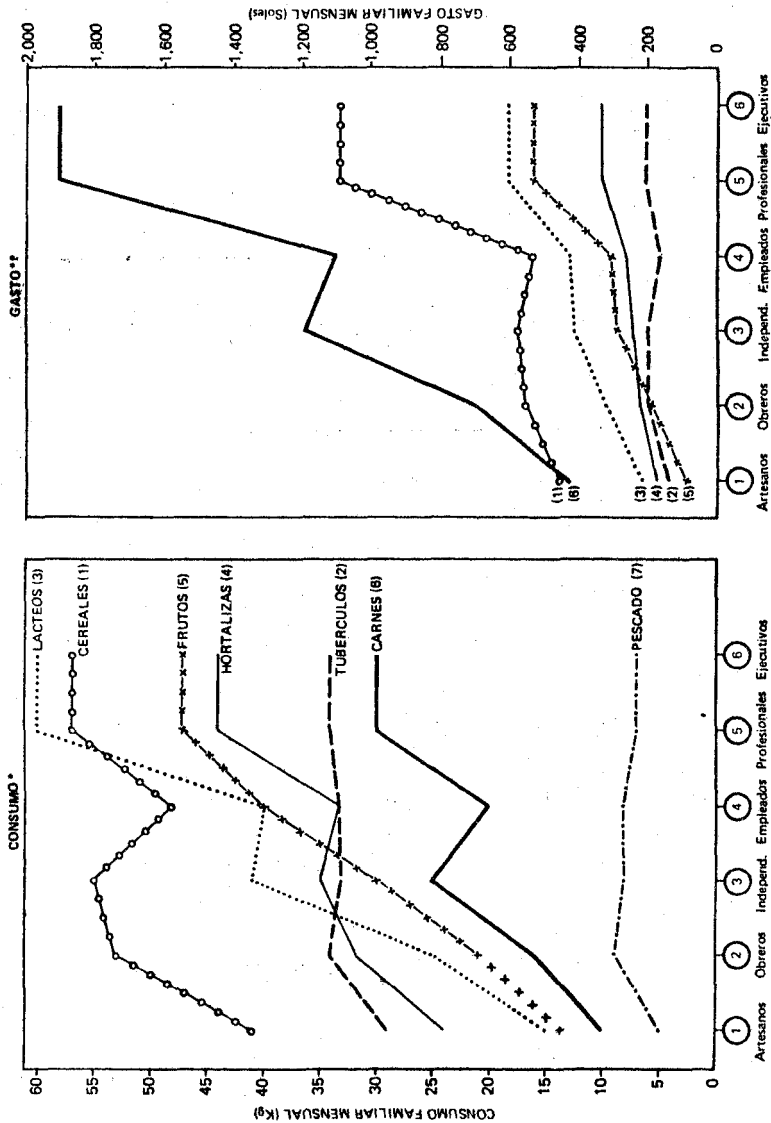
Si observamos la gráfica M*? 15 notaremos que el gasto mayor dentro del presupuesto de alimentos, corresponde a carnes, al tiempo que cereales ocupa sólo el sexto lugar, mientras en lo que se refiere al consumo, el primer lugar está ocupado por cereales y el sexto por carnes.

A partir de la curva de consumo per cápita se puede apreciar las diferencias que existen entre los estratos de familias en este aspecto. Por ejemplo, los profesionales y ejecutivos consumen 50 Kg. per cápita al mes, mientras que los artesanos sólo consumen alrededor de 30 Kg. per cápita al mes.

GRAFICA Nº 15
LIMA METROPOLITANA
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE GASTO Y CONSUMO FAMILIAR DE ALGUNOS SUB-GRUPOS
DE ALIMENTOS IMPORTANTES SEGUN ESTRATOS SOCIALES



GRAFICA Nº 16
 LIMA METROPOLITANA
 CONSUMO Y GASTO PROMEDIO FAMILIAR MENSUAL SEGUN ESTRATOS SOCIALES



Los grupos más pobres compensan su menor nivel de consumo de carnes con un mayor consumo de cereales. Mientras tanto, los grupos más ricos gastan más para consumir alimentos ricos en nutrientes —carnes, huevos y lácteos— al tiempo que consumen menos alimentos de volumen como cereales y tubérculos. (Ver Gráfica N° 6 del Anexo Estadístico).

Elasticidad del consumo por sub grupos de alimentos*

Como hemos dicho antes, la elasticidad es la forma cómo tienden a gastar o consumir las familias cuando empiezan a incrementar sus ingresos. En el caso de los alimentos, nos interesa establecer hacia qué tipos o subgrupos de alimentos orientan las familias su gasto y consumo cuando mejoran sus ingresos

En todos los subgrupos de alimentos —a excepción de lácteos en artesanos—, las elasticidades son menores a la unidad y las familias pobres tienen elasticidades más altas para todos los subgrupos. La elasticidad en artesanos es mayor de 0.5, mientras que en los profesionales y ejecutivos fluctúa entre 0.3 y 0.7. El hecho de que tratándose de alimentos, las cifras de elasticidad correspondientes a las familias más pobres sean más altas indica que, cuando tienen un incremento en sus ingresos, dichas familias lo orientan principalmente a la compra de alimentos esenciales.

Debido a ello sucede también que productos como carnes, lácteos y frutos tienen los mayores niveles de elasticidad en las familias pobres, mientras que en las familias de altos ingresos tienen elasticidades bajas, próximas al nivel de saturación. Cuando incrementan sus ingresos, las familias de este último estrato, los orientan a la adquisición de otros bienes suntuarios, lo que puede confirmarse en el cuadro 16, donde se compara los niveles de consumo per cápita mensual por subgrupos de alimentos en tres diferentes estratos sociales: artesanos, obreros y profesionales ejecutivos.

En este cuadro se confirma que las familias de mayor ingreso, consumen también más carnes, lácteos y huevos, productos de mayor precio que tienen más alto contenido proteínico. Complementan esta alimentación con frutas y hortalizas de alto contenido en vitaminas y minerales.

% Las elasticidades consumo-ingreso y gasto-ingreso para cada sub-grupo de alimentos se estimaron a partir de los pares de valores consumo y gasto familiar per cápita con el ingreso per cápita correspondiente. Es importante notar que se ha usado el gasto familiar per cápita **como** equivalente al ingreso.

En contraste con ello, las familias de bajos ingresos orientan su consumo fundamentalmente a los productos mayormente calóricos —tubérculos y cereales— y complementan su dieta con productos de alto contenido en proteínas vegetales, debido a que estos últimos son también los de menor precio.

Comparativo de elasticidad de gasto y consumo por subgrupos de alimentos

Analizando comparativamente las elasticidades de gasto y consumo, comprobamos que productos como cereales, leguminosas, tubérculos y hortalizas son los que tienen mayor importancia en la dieta diaria de todos los estratos sociales de Lima, excepto entre los profesionales y ejecutivos. En efecto, las elasticidades correspondientes a todos estos productos son inferiores al 0.5 en dichos sectores sociales.

CUADRO N? 16

LIMA METROPOLITANA

CONSUMO PERCAPITA MENSUAL DE ALGUNOS
SUB GRUPOS DE ALIMENTOS
(Kgs./mes)

| Sub-Grupo | Artisanos | Obreros | Profesionales + Ejecutivos |
|------------------|------------------|----------------|---------------------------------------|
| Carnes | 1.8 | 2.4 | 4.9 |
| Lácteos | 2.7 | 3.7 | 4.1 |
| Huevos | 0.2 | 0.5 | 0.8 |
| Hortalizas | 4.3 | 4.7 | 6.7 |
| Frutas | 2.3 | 3.2 | 7.1 |
| Leguminosas | 1.1 | 1.2 | 1.1 |
| Tubérculos | 5.3 | 5.2 | 5.1 |
| Cereales | 7.3 | 7.9 | 9.0 |

Si comparamos las elasticidades de gasto con las de consumo, encontraremos que las primeras son siempre mayores, en todos los grupos sociales. Es la elasticidad de consumo la que expresa mejor el comportamiento de los consumidores en función de su ingreso: es decir que muestra el porcentaje de incremento en el nivel de consumo, como consecuencia de los incrementos en los ingresos.

CUADRO N.º 17

LIMA METROPOLITANA

CARACTERISTICAS DE VIVIENDA Y STOCK DE BIENES DURABLES SEGUN ESTRATOS

| | ESTRATOS | | | | | | |
|---|-----------------------------|-----------|---------|----------------|-----------|---------------|------------|
| | TOTAL LIMA | Artisanos | Obreros | Independientes | Empleados | Profesionales | Ejecutivos |
| 1. CALIDAD DEL TIPO DE VIVIENDA | distribuc. % | | | | | | |
| (Porcentaje de vivienda) (%) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| —Casa independ. o depart. (servicios completos) | 34 | 5 | 14 | 37 | 51 | 72 | 98 |
| —En callejones, corralones, depart. populares | | | | | | | |
| . Serv. de uso familiar | 22 | 11 | 24 | 30 | 28 | 28 | 2 |
| . Serv. de uso colecti. | 17 | 23 | 25 | 19 | 11 | — | — |
| —En pueblo joven | | | | | | | |
| . Con electricidad | 13 | 19 | 22 | 10 | 5 | — | — |
| . Sin electricidad | 14 | 41 | 15 | 4 | 5 | — | — |
| 2. CALIDAD SERVICIOS DENTRO LA VIV. | proporción de viviendas | | | | | | |
| Proporc. de viviendas: | | | | | | | |
| —Con hacinamiento | 24 | 35 | 36 | 24 | 17 | * | * |
| —Con promiscuidad | 46 | 54 | 61 | 46 | 37 | 24 | — |
| —Sin cuarto de baño | 31 | 65 | 44 | 22 | 13 | — | — |
| —Sin cuarto p. cocina | 18 | 27 | 23 | 14 | 9 | — | — |
| —Sin agua potable | 23 | 57 | 33 | 9 | 7 | — | — |
| —Sin electricidad | 17 | 47 | 19 | 7 | 7 | — | — |
| 3. BIENES DURABLES | proporción de familias con: | | | | | | |
| Proporc. de fam. que tienen: | | | | | | | |
| —Cocina: | | | | | | | |
| . Kerosene | 67 | 94 | 83 | 64 | 51 | 23 | 8 |
| . Gas | 27 | 4 | 15 | 33 | 42 | 60 | 50 |
| . Eléctrica | 6 | 2 | 2 | 3 | 7 | 17 | 42 |
| —Artefactos totalidad: | 26 | 3 | 16 | 32 | 38 | 47 | 77 |
| . Radio | 80 | 68 | 77 | 84 | 84 | 91 | 92 |
| . Máquina de coser | 57 | 43 | 52 | 70 | 64 | 60 | 85 |
| . Televisor | 56 | 18 | 44 | 74 | 74 | 85 | 96 |
| . Refrigeradora | 41 | 8 | 25 | 46 | 59 | 82 | 96 |
| . Automóvil | 15 | 2 | 4 | 22 | 20 | 51 | 69 |

* Cifra inferior a 0.5%.

4. **RIQUEZA FAMILIAR**

Recordemos que si nos limitamos a analizar exclusivamente el nivel de ingreso que tienen las familias desde el punto de vista cuantitativo, en términos corrientes, resultará muy difícil apreciar la totalidad de bienes y servicios que disponen para satisfacer sus necesidades.

En vez de ello, la encuesta se dirigió a cuantificar, no el ingreso como cantidad monetaria, sino el uso que hacen las familias de lo que llamamos su stock de riqueza de bienes durables, compuesto por artefactos domésticos y el grado de acceso que ellas tienen a algunos servicios públicos como agua, desagüe y electricidad.

Veamos enseguida qué uso hacen ellas de los servicios comunales y las áreas de desarrollo urbano de acuerdo a su nivel de ingreso.

Calidad de los servicios comunales

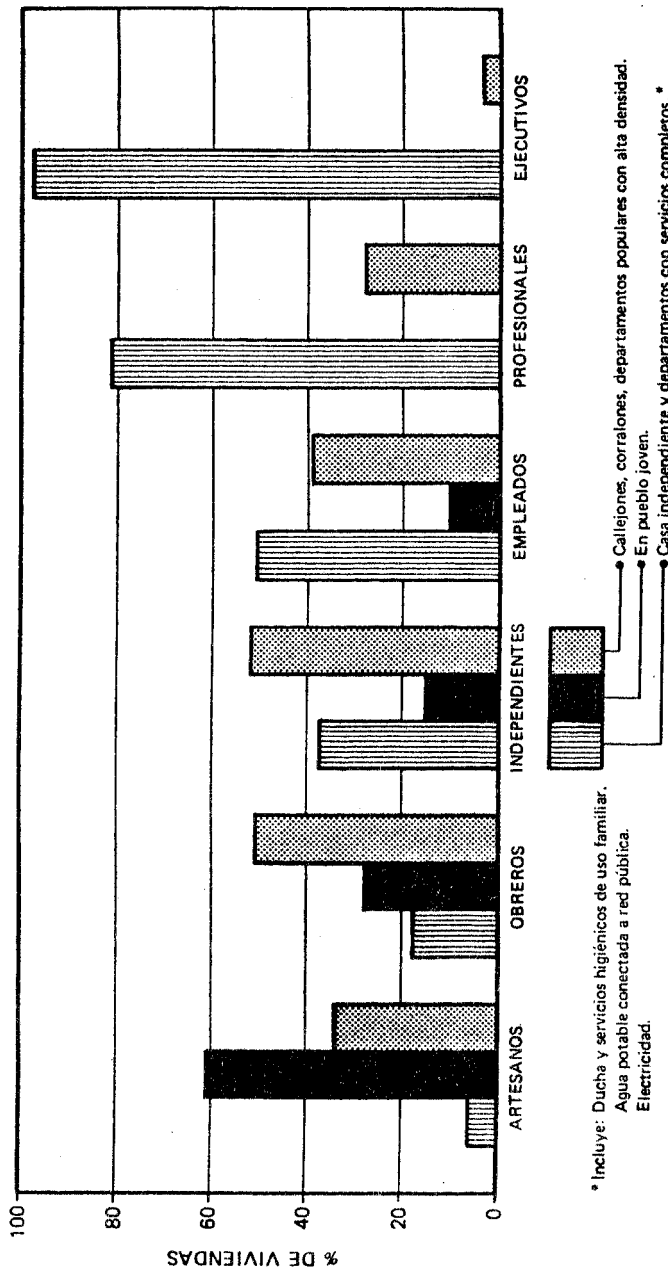
En el sector más bajo de ingresos, las familias de artesanos, notamos que un 60% de ellas viven en pueblos jóvenes y otro 34% lo hace en callejones, corralones y departamentos populares dotados en la mayoría de los casos de servicios higiénicos y duchas de uso colectivo.

A medida que ascendemos en la escala de ingresos, esta realidad se va haciendo menos dramática. El 39% de los empleados residen en departamentos populares, la mayoría de ellos con servicios higiénicos de uso familiar y sólo el 10% de empleados residen en pueblos jóvenes; mientras que el 50% de estas familias residen en casas independientes con servicios de agua, desagüe y servicios higiénicos completos de uso familiar. Mas alto aún, el 72% de las familias de profesionales y el 92% de las familias de ejecutivos viven en casas, independientes o departamentos con todos los servicios. Aunque casi una tercera parte de profesionales viven en departamentos populares, ninguna familia de estos estratos vive en pueblos jóvenes.

Desarrollo urbano

La información obtenida en las Cédulas del Censo de Población y Vivienda que corresponden también a las familias de la muestra ENCA, nos permite estimar la calidad de los servicios comunales que ofrecen las distintas **áreas de desarrollo urbano**. Del Cuadro N° 12 se puede concluir lo siguiente:

GRAFICA Nº 18
 LIMA METROPOLITANA
 PROPORCION DE VIVIENDAS SEGUN LA CALIDAD DE SERVICIOS



* Incluye: Ducha y servicios higiénicos de uso familiar.
 Agua potable conectada a red pública.
 Electricidad.

● Callejones, corralones, departamentos populares con alta densidad.
 ● En pueblo joven.
 ● Casa independiente y departamentos con servicios completos.*

Un 67% de las familias de ejecutivos, están asentadas en el Area Nº 5, donde la inversión urbana está concentrada más fuertemente; el 21% están en el Area Nº 3 y el 10% en el Area Nº 4.

Las diferencias estructurales entre los estratos de profesionales y ejecutivos son notables. La mitad reside en el Area Nº 5, el 26% en el Area Nº 3 y 18% en el Area Nº 4.

Hay similitud en el patrón de residencia de los empleados e independientes, quienes residen principalmente en las Areas 3 y 4; estos grupos viven precisamente en aquellos distritos considerados en las clases sociales medias y medias bajas.

Los lugares de residencia donde se concentra el 71% de las familias artesanas son las áreas 1 y 3. Sólo el 16% residen en las áreas 4 y 5.

Las familias obreras residen en las siguientes áreas: Area 1 (25%), Area 3 (45%) y el 22% en las Areas 4 y 5. La explicación de las diferencias entre artesanos y Obreros es que las familias artesanas son más jóvenes. Su condición de pequeños independientes induce a los artesanos a ser más móviles; no están condicionados a vivir cerca de los centros industriales como fábricas y talleres.

Es importante notar que un pequeño grupo de familias de artesanos y obreros, menos del 6%, residen en el Area Nº 5, probablemente en viviendas turgizadas.

Calidad de los servicios dentro de la vivienda: promiscuidad-hacinamiento

La situación más crítica es la que viven las familias de obreros, artesanos e independientes. Existe en estos sectores una alta proporción entre el 46% y el 61% de familias en promiscuidad.®

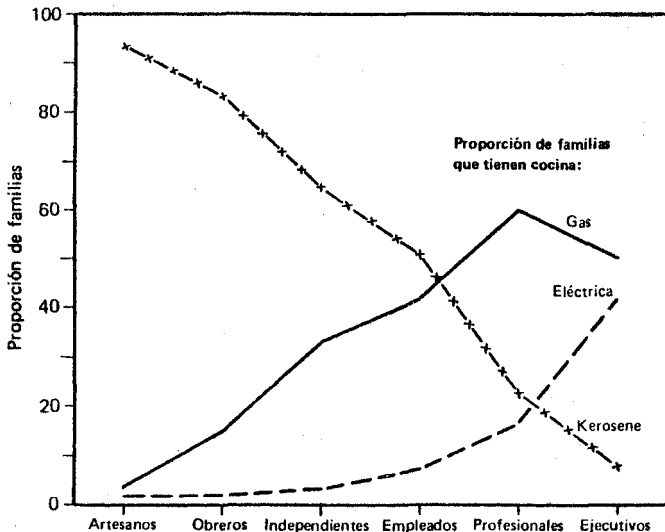
Otros graves problemas son la falta de agua potable dentro de la vivienda y la carencia de servicios higiénicos. Principalmente en el caso de artesanos y obreros, donde más de la tercera parte de familias no cuentan con dichos servicios.

* Para propósitos del presente estudio, se ha definido:

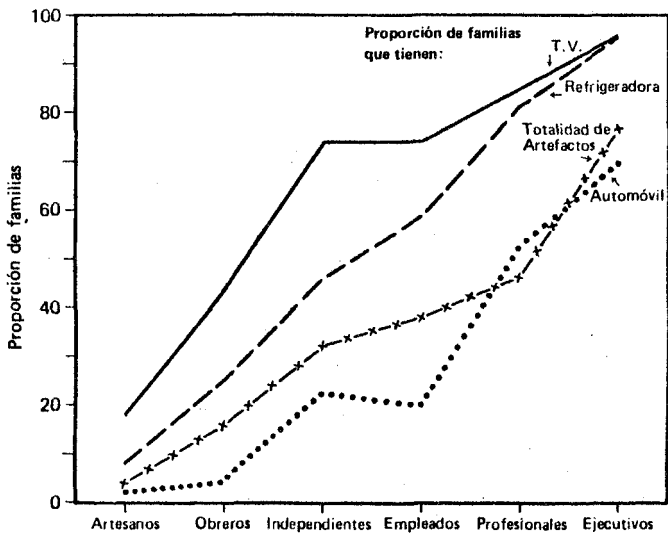
—Promiscuidad: cuando en una determinada vivienda hay la presencia de más de tres personas por dormitorio.

—Hacinamiento: cuando hay la presencia de más de cuatro personas por cuarto (sin incluir un cuarto por cocina).

GRAFICA Nº 19
LIMA METROPOLITANA
PROPORCION DE FAMILIAS QUE CUENTAN CON UN DETERMINADO
TIPO DE ARTEFACTO DE COCINA



STOCK DE BIENES DURABLES: PROPORCION DE FAMILIAS QUE TIENEN UN DETERMINADO BIEN



Stock de riqueza en bienes durables

De manera similar, utilizando el cruzamiento de la información mencionada, se ha podido estimar la proporción de familias que cuentan con algunos bienes durables.

Es notable la alta proporción —más de 60%— de familias de artesanos, obreros e independientes que poseen cocina a kerosene.

Las cocinas a gas sólo aparecen de manera significativa en las familias de independientes y empleados (33% y 42%). En el caso de los profesionales, esta tendencia se acentúa aún más en el reemplazo de las cocinas de kerosene por las de gas. En las familias ejecutivas se aprecia el desplazamiento de las cocinas a gas por las eléctricas.

Las familias obreras tienen mayor capitalización que los artesanos en cuanto a la posesión de bienes durables, siendo la diferencia más notable la presencia de televisor y refrigerador en una mayor proporción de familias. En el caso de independientes y empleados las 3/4 partes de las familias tienen televisor y la mitad poseen refrigerador.

La propiedad de automóviles empieza a aparecer con alguna significación en el estrato de independientes y empleados, donde un 20% de familias los tienen. Es evidente que los grupos profesionales y ejecutivos no sólo tienen un nivel de ingreso superior al resto de grupos, sino además disfrutan de la más alta concentración de la riqueza, pues el 44% y el 77% de estas familias tienen el equipamiento completo de artefactos, siendo esta situación más diferenciada si observamos el comportamiento aislado en cada ítem considerado.

Es lógico esperar una mayor capitalización de las familias de profesionales y ejecutivos, no sólo por su mayor ingreso, sino además por la acumulación de ahorros de que ellas disponen, y que han sido realizados en el pasado. El 50% y 70% de estas familias poseen automóvil y casi la totalidad de las familias tienen refrigeradora. Asimismo, se aprecia una alta correlación entre el grado de concentración de residentes en las Areas 4 y 5 —las de mayor desarrollo urbano— con la presencia de automóvil.

Todo lo anterior tiene relación directa con las posibilidades de aplicación de una nueva política tributaria en nuestro país, destinada a hacer que paguen más impuestos los que tienen más riqueza. Con este objeto, la utilización de los signos exteriores de riqueza resulta la estrategia más adecuada y justa para distribuir el volumen de imposición tributaria según los

diferentes estratos sociales y puede operar como un eficaz instrumento de redistribución del ingreso. La vivienda y los automóviles son bienes tangibles, de fácil identificación y valorización y permiten una fiscalización simple y directa. Su evidencia, junto con la de otros bienes, es muy útil para organizar la administración tributaria con mayor eficacia, mediante la aplicación del impuesto predial no empresarial, al rodaje, a la gasolina, a las ventas y la imposición de aranceles a los bienes suntuarios.

CAPITULO VI

EL AREA RURAL

SISTEMA ECONOMICO-FINANCIERO DE LAS FAMILIAS RURALES: ANALISIS COMPARATIVO ENTRE ESTRATOS SOCIALES

El área rural es todavía una realidad vigente en el Perú, No sólo porque habita en ella el 35% * de la población total del país, sino porque, al mismo tiempo, concentra pobreza, depresión social y descapitalización económica. Paradójicamente, mientras su presencia gravita y condiciona la vida nacional en muchos aspectos, carece de muchos servicios esenciales, públicos y privados.

En el estudio sobre la distribución del ingreso familiar en el Perú, comentábamos algunos rasgos notables de las áreas rurales, que pueden servir para su caracterización.

En primer lugar, anotamos que, en dichas áreas, el grueso de la actividad productiva está enmarcado dentro del proceso de la actividad agropecuaria; Pero esta última no tiene solamente la producción como su objetivo principal. En realidad la tarea de producir es parte de las relaciones sociales, a través de las cuales se expresa y desarrolla la vida colectiva.

Sucede también que las relaciones sociales que cubren y rodean el trabajo productivo, están asociadas con el ritual social mágico religioso del cam-

* FUENTE:

INE, Resultados Provisionales del Censo de Población, del 12 de julio de 1981.

pesino. Las características particulares de las prácticas de producción de los cultivos que predominan en cada región, reflejan también esto último. Este es el caso del cultivo de la papa, maíz y cebada en la sierra; el arroz, caña de azúcar, algodón y maíz duro en la costa. Lo mismo acontece con la vida ganadera, que impone hábitos y calendarios de vida a los trabajadores y sus familias. Así, mientras la vida de los agricultores se desarrolla de acuerdo al calendario de siembra y cosecha, la de los pastores de ovejas depende en gran medida de prácticas como la parición, esquila, baño, dosificación, empadre y rotación de rebaños, etc.

Otra característica notable es que hay una diversidad de mundos rurales, en la medida en que hay tradiciones diferentes y distintos pisos ecológicos. Existe también una estructura muy diferenciada de tenencia y tamaño de la propiedad (parcelas), tecnologías de cultivos y contratos de trabajo. Vale decir que hay una diversidad de modos de producción que explican diferentes relaciones de tenencia de la tierra, distintas relaciones de trabajo y diversas formas de distribución del excedente. Todo ello origina también diferentes clases sociales en el medio rural.*

Consecuentemente con lo anterior, tanto el sistema de producción como la forma de vida de un agricultor cañero del valle del Chicama, por ejemplo, son diferentes a los de un pastor ovejero en Puno o a los de un pequeño agricultor de hortalizas en la campiña de Arequipa.

Esta diversidad de sistemas y formas de vida existe, sin embargo, simultáneamente con una extendida pobreza campesina.

Nosotros creemos que la pobreza rural se explica básicamente por la acción de los factores que enumeraremos a continuación:

—Pequeña dotación de tierra y equipo.

—Parcelación, fraccionamiento y dispersión de la propiedad de la tierra.

—Variaciones de clima e incertidumbre acerca de su evolución.

—Trabajo, en la mayoría de los casos, con el concurso de la mano de obra familiar.

* Por ejemplo, Rodrigo Montoya muestra tres modos de producción: servil, aparcería y parcelario. Este último incluye a los comuneros. Rodrigo Montoya. A propósito del carácter predominantemente capitalista de la economía peruana. Ediciones Teoría y Realidad N° 1. Lima, Perú.

—Empleo de tecnologías tradicionales.

—Aislamiento de los grandes mercados expresado a su vez en los aspectos físico, económico e institucional.

Revisemos cada uno de ellos.

Aislamiento físico:

—Las unidades de producción están muy distantes de los grandes mercados urbanos.

—La infraestructura de carreteras y medios de transporte es inexistente, o de condición muy precaria. "

Aislamiento económico:

—Los campesinos tienen muy poco control sobre el clima pero, además, tienen una gran aversión al riesgo. Se resisten a adoptar nuevas variedades y a superar sus prácticas tradicionales de cultivo, debido a que su producción está dirigida al consumo familiar de subsistencia.

—Producción de un reducido excedente comercial para los mercados locales.

—Desconocimiento de los grandes mercados urbanos y desinformación sobre los precios y sus variaciones.

—Producción de bienes primarios, sin ninguna transformación.

Aislamiento institucional:

—El aparato estatal margina a este gran universo de familias rurales.

—La seguridad social incluye sólo a los trabajadores dependientes y a los que tienen contrato estable de trabajo. Además, la infraestructura hospitalaria sólo ofrece servicios en las grandes ciudades.

—El crédito agrícola se concentra, obviamente, en financiar la actividad agropecuaria comercial; principalmente a la mediana y gran empresa. En la costa, el algodón, arroz y azúcar son los principales beneficiarios del crédito.

—La asistencia técnica, igualmente está orientada a la agricultura comercial, referida anteriormente.

No se puede afirmar que el grupo rural está desarticulado totalmente de la economía nacional o que el sector tradicional no tiene conexión con el sector moderno de la economía. El hecho de que los pequeños agricultores independientes obtienen ingresos monetarios vendiendo su fuerza de trabajo o sus productos alimenticios en los mercados locales, nos muestra que están relacionados a la economía monetaria a través de los mercados de trabajo y de productos alimenticios.

Sin embargo, los niveles de ingreso familiar son bajos porque su fuerza de trabajo vale muy poco. Repetimos, no es que estén marginados o desarticulados de la economía del país, sino que no tienen el suficiente poder para apropiarse de mayor capital, imponer mayores precios para sus productos o valorar mejor su trabajo.

Además, ellos usan su ya reducido ingreso monetario para comprar bienes y servicios no agrícolas producidos en la ciudad. Pero los precios de los productos urbanos que los pequeños agricultores independientes compran, aumentan a mayores tasas que los precios de los productos que ellos venden a la ciudad. Tienen por tanto, términos de cambio negativos con la ciudad. Hay pues una relación de intercambio desigual con el resto de grupos que controlan la economía nacional, relación que está en continuo deterioro y el ingreso real de las familias rurales se hace aún más precario si se considera la carencia casi absoluta de servicios ofrecidos por el aparato estatal. *Todo lo anterior explica por qué las familias rurales son pobres.*

Las familias rurales dependen principalmente del trabajo de sus parcelas familiares. En consecuencia, su nivel de ingreso y la manera como éste es distribuido, depende de la distribución del capital con que operan las unidades agropecuarias y de los niveles de productividad que éstas tienen. Esta distribución está extremadamente sesgada y llega a los niveles más bajos respecto del promedio nacional, cuando se trata de las familias rurales. Nuevamente, esta situación nos muestra la razón por la cual las familias que dependen del trabajo por cuenta propia tienen los menores ingresos.

Por otro lado, se ha constatado que en el área rural el ingreso familiar está constituido mayormente por el trabajo de algunos miembros de la familia. En consecuencia, si se plantea aumentar su nivel de vida y lograr una distribución del ingreso más equitativa, tendría que planificarse a corto plazo, estrategias de desarrollo que consideren una mayor capitalización y aumentos de productividad de las empresas, para lograr que éstas puedan incorporar a todos los trabajadores dentro de otra función de producción.

en procesos productivos que, a su vez, produzcan los bienes esenciales para el consumo de las familias y para el aparato económico.

Se ha afirmado que la estructura de los grupos sociales, su nivel de ingreso, la movilidad que tienen en el trabajo y las oportunidades de progreso que disfrutan *son el resultado y la expresión de la estructura productiva* del modo como operan las empresas que definen la actividad productiva de bienes y servicios. Así sucede en las áreas rurales y urbanas. Es evidente que la vida rural es la expresión de la actividad agropecuaria; en cambio, en Lima y ciudades predominan —entre otros elementos— la actividad industrial, el comercio, el gobierno, las finanzas y los servicios profesionales diversos. Por ello, al realizar nuestro estudio, hemos usado categorías diferentes para agrupar socialmente a las familias que operan en Lima y ciudades de un lado y en el área rural y poblados, del otro.

En la actividad agropecuaria el factor determinante de la capitalización de las empresas, es el tamaño de las unidades agropecuarias (U.A.) y la productividad de las mismas. Por tal motivo, la estructura de distribución de superficie cultivada y de pastos naturales según el tamaño de las U.A., será un factor determinante para explicar la estructura social y los niveles de vida de las familias que dependen de esta actividad.

En el Cuadro N° 18 puede apreciarse el grado de concentración de la superficie agrícola por tamaño de las U.A.

CUADRO N° 18
ESTRUCTURA DE LA SUPERFICIE AGRICOLA Y LA GANADERIA EN EL PERU
POR TAMAÑO DE UNIDADES AGROPECUARIAS (U.A.)
%

| Distribución porcentual de: | | Tamaño de las Unidades Agropecuarias(U.A.) | | | | Total |
|-----------------------------|---------|--|--------|---------|---------|-------|
| | | — de 10 | 10—100 | 100—500 | 500 a + | |
| Superficie Agrícola : | U.A. | 86.6 | 12.3 | 0.8 | 0.3 | 100 |
| | N° Has. | 51.6 | 30.8 | 9.1 | 0.5 | 100 |
| Vacunos : | U.A. | 86.4 | 12.3 | 1.0 | 0.3 | 100 |
| | N° Has. | 66.3 | 21.0 | 5.3 | 7.4 | 100 |
| Ovinos : | U.A. | 88.7 | 10.0 | 1.0 | 0.3 | 100 |
| | N° Has. | 63.3 | 14.1 | 4.9 | 17.7 | 100 |

FUENTE: Censo Nacional Agropecuario de 1972.

ELABORADO: Eduardo Grillo. "Proceso Histórico de la explotación del campo peruano y realidad del campo peruano después de la Reforma Agraria". Centro de Investigación y Capacitación Lima, 1980.

Examinando el Cuadro anterior, podemos extraer las siguientes conclusiones:

El 90% de las U.A. con tamaño de 10 hectáreas, poseen: el 52% de la superficie agrícola del país; el 66% del ganado vacuno y el 63% de los ovinos. Esta realidad es más concentrada en la sierra, donde el 60% de las U.A. tienen menos de tres hectáreas.*

La estructura relativa anterior significa que las U.A. de menos de 10 hectáreas incorporan 1'237,000 campesinos y cubren una extensión de 2'511,000 hectáreas de superficie agrícola. Pero el tamaño promedio de cada U.A. es de 2.1 hectáreas. *Ello quiere decir que lo que define la realidad agropecuaria del país es el minifundio.*

El censo agropecuario de 1972 muestra asimismo que sólo el 8% de U.A. recibían crédito y sólo el 5% recibían orientación técnica. Ello demuestra que la gran mayoría de empresas campesinas familiares están fuera del ámbito de acción del sistema institucional para el fomento agropecuario, a pesar que éste es ofrecido particularmente por el Estado.

Otro hecho que complementa lo anterior es que, en el caso de la sierra, menos del 29% de las U.A. emplean semilla mejorada y sólo el 24% utiliza fertilizantes, de lo cual podemos inferir que el manejo empresarial y la tecnología predominante en la actividad agropecuaria del país son los tradicionales.

Estos conceptos han sido extraídos del libro "La Distribución del Ingreso Familiar en el Perú". Los usamos a manera de introducción del presente capítulo porque los consideramos de gran utilidad para comprender el contexto del aparato productivo en que operan las familias pertenecientes a diferentes grupos sociales en el ámbito rural.

Grupos sociales que caracterizan al Area Rural¹

La importancia relativa que tienen los distintos grupos sociales respecto a la distribución del número de familias y la distribución del ingreso puede apreciarse en el siguiente cuadro:

* En "Distribución del ingreso familiar en el Perú"; Carlos Amat y León — Héctor León, Universidad del Pacífico, Cuadro IV. 9 — Pág. 86.

1. Para los propósitos de ENCA, el Area Rural está definida por los centros poblados con menos de 2 mil habitantes. Sin embargo la realidad rural todavía puede ser desagregada para estudios especializados. Entre los criterios rescatables se tienen las categorías siguientes:

| GRUPOS SOCIALES | DISTRIBUCION % | |
|-------------------------------|----------------|------------|
| | Nº Familias | Ingreso |
| — Pequeños agricultores | 52 | 24 |
| — Obreros agrícolas | 13 | 12 |
| — Independientes no agrícolas | 11 | 10 |
| — Obreros no agrícolas | 9 | 11 |
| — Empleados medios | 6 | 15 |
| — Agricultores medios | 4 | 10 |
| — Estrato alto | 3 | 18 |
| — No determinado | 2 | — |
| TOTAL | 100 | 100 |

Una observación detenida del mismo nos lleva a notar lo siguiente:

Es evidente que los pequeños agricultores son el grupo determinante en la realidad económica y social del área rural, ya que constituyen la mitad de la población de familias de esta área.

Es también evidente que la realidad del área rural no puede analizarse como un todo homogéneo. Este estudio demuestra precisamente, la gran diversidad que existe en las características sociales y económicas de las familias, que representan a los distintos grupos sociales estudiados. Por lo anterior, insistimos que no se puede adoptar medidas de política económica y aplicar programas de desarrollo de manera genérica sin tomar en cuenta las diferencias y la naturaleza de los distintos grupos sociales.

A continuación se hace un análisis de la realidad rural para cada bloque de información, tratando en lo posible, de hacer comparaciones entre ellos.

Conclusiones principales

1. CARACTERISTICAS SOCIO-DEMOGRAFICAS

Tamaño de la familia

El tamaño promedio de las familias en cada grupo social varía entre 5.4 y 6.6 * miembros. Las familias de los empleados medios, agrícolas medios y estrato alto son más numerosas debido al mayor número de hijos.

* Figueroa, Adolfo "La Economía de las Comunidades Campesinas. El caso de la Sierra Sur del Perú". Analiza 7 comunidades del sur: Puno (2), Apurímac

El número de hijos varía entre 3.4 y 4.1.

| REGION | ZONA | | | | | TOTAL |
|--------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|---------------|
| | Norte | Centro | Sur | Alta | Baja | |
| Costa | 8.0 | 3.1 | 2.8 | — | — | 13.9 |
| Sierra | 27.7 | 21.6 | 24.8 | — | — | 74.1 |
| Selva | — | — | — | 7.1 | 4.9 | 12.0 |
| TOTAL | 35.7 | 24.7 | 27.6 | 7.1 | 4.9 | 100.0* |

* Total rural = 1T59,800 familias.

La presencia de otros dependientes es inferior a 1 y no hay mayor variación entre los estratos.

Edad de los Miembros

La edad promedio del jefe de familia varía entre 44 y 47 años; la cónyuge es más joven que el jefe y tiene entre 5 y 8 años menos.

El hijo mayor de la familia tiene un promedio entre 16 y 17 años de edad. En la medida que su edad es un aproximador de la edad cronológica de la familia, se puede inferir que existe un patrón cultural generalizado para todos los grupos sociales en lo que respecta a la edad. Este patrón funciona de manera bastante estable para el momento del ciclo vital en que las personas constituyen un hogar. También tiene relación con la diferencia de edades entre los cónyuges.

La distribución de los hijos por edades nos dice que cerca de la cuarta parte de los hijos tienen más de 18 años. Esta situación contrasta con Lima Metropolitana, donde la proporción de hijos en esta edad también es menor. Este dato nos indica también que los hombres y mujeres de las áreas rurales inician su vida conyugal siendo más jóvenes.

Escolaridad

El nivel de escolaridad formal alcanzada por él Jefe varía entre 1.6 y 7 años según los estratos siendo mayor para los estratos de mejores ingresos.

Los jefes de familias que son obreros agrícolas —y que trabajan como peones y jornaleros en las faenas agropecuarias— tienen el menor nivel de escolaridad y es probable que tengan también el menor nivel de calificación.

El bajo nivel de escolaridad de las cónyuges es muy generalizado. Varía entre I y 4.7 años, alrededor de un año menos que la escolaridad del jefe de la familia. En el caso de Lima, los promedios de escolaridad son más altos y la diferencia entre estratos es de 1.5 para el jefe y la cónyuge.

(1), Cuzco (2) y Huancavelica (2). Entre los datos más saltantes encuentra:

| VARIABLE | X | (rango) | X | (rango) ** |
|----------------------|-----|--------------|-----|--------------|
| Tamaño familiar | 4.7 | (4.4 — 5.1) | 5.7 | (5.4 — 6.4) |
| Miembro mayor 6 años | 3.7 | (3.4 — 3.9) | | |
| Edad Jefe (años) | 45 | (38 — 51) | 47 | (44 — 47) |
| Edad Cónyuge | 38 | (32 — 45) | 40 | (38 — 41) |

El rango se refiere a la dispersión promedio de las comunidades y estratos, respectivamente.

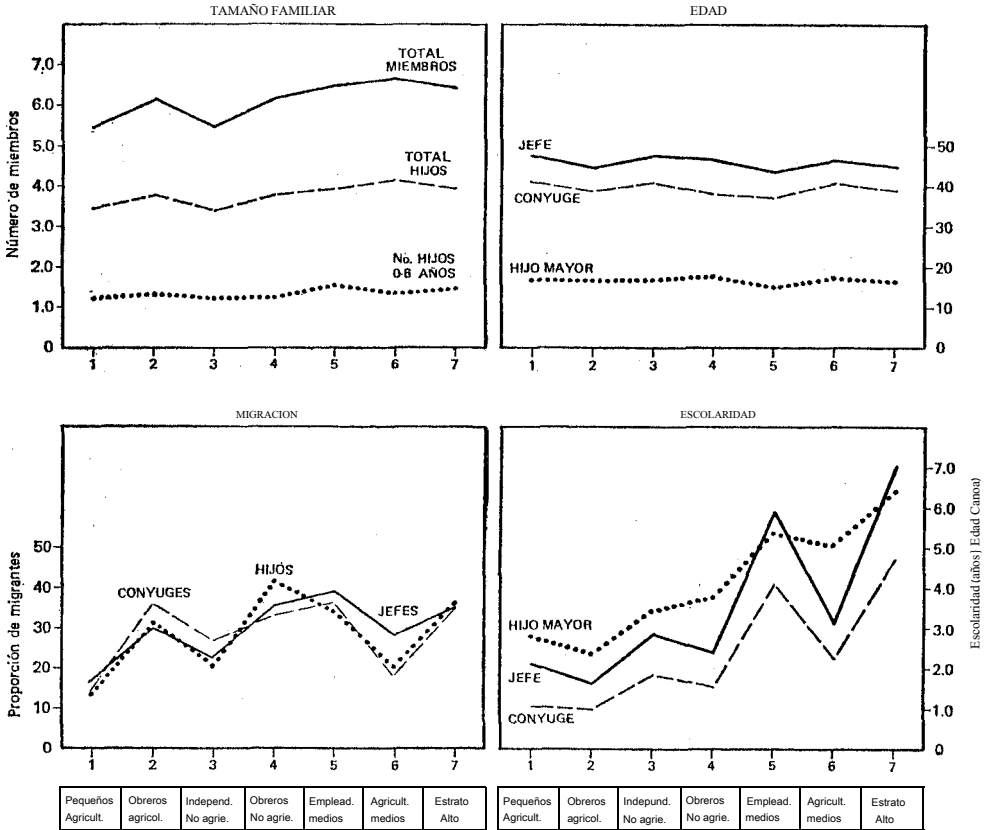
** Presente estudio.

La escolaridad se incrementa paralelamente en ambas áreas, desde los grupos más pobres hasta los más pudientes. Es decir, desde los artesanos hasta los ejecutivos en Lima y desde los pequeños agricultores al estrato alto, para el área rural.

La escolaridad promedio del hijo mayor en el área rural es de 3.3 años. Este nivel resulta bastante alto si se le compara con el que alcanzan sus padres. Una situación similar se presenta en los otros estratos *sociales*: el jefe del hogar es sobrepasado en grado de escolaridad por su hijo mayor, con excepción de los empleados medios y el estrato alto, donde el jefe sobrepasa a sus hijos en grado de escolaridad. Esto permite concluir que las generaciones más jóvenes están obteniendo mayores oportunidades de educación formal que las que lograron sus padres en el pasado. En cambio, en Lima Metropolitana, la situación es inversa ya que la escolaridad del jefe es apreciablemente mayor en el caso de los profesionales y ejecutivos, y en menor medida en los empleados. Los jefes artesanos y obreros tienen una escolaridad ligeramente mayor que los hijos. El caso singular se da en el grupo de los independientes, donde el hijo mayor, en promedio, tiene 4 años más de escolaridad que el padre.

GRAFICA N° 20

AREA RURAL
CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LOS MIEMBROS DE LAS FAMILIAS



La proporción de hijos en edad escolar que no estudian es bastante alta en las familias de obreros agrícolas, pequeños agricultores y obreros no-agrícolas; los porcentajes son 33, 28 y 25%, respectivamente.

Migración

La migración interna es alta para todos los miembros de la familia en todos los estratos sociales (excepto pequeños agricultores). Esto se debe a que los pobladores del campo no sólo buscan trabajo en su propia comuni-

CUADRO No. 19

AREA RURAL

CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LAS FAMILIAS SEGUN ESTRATOS SOCIALES

| | E S T R A T O S | | | | | | | |
|---|---------------------|----------------|---------------|------------------|------------------|--------------|---------------|--------------|
| | TOTAL | Peq. Agricult. | Obrer. Agríc. | Indep. No-Agríc. | Obrer. No-Agríc. | Empl. Medios | Agríc. Medios | Estrato Alto |
| 1. Distrib. de familias (%) | 100* (1'159,800) | 52 | 13 | 11 | 9 | 6 | 4 | 3 |
| 2. Tamaño familiar total (Nº) | 5.8 | 5.4 | 6.1 | 5.4 | 6.1 | 6.6 | 6.8 | 6.9 |
| — Jefe | 0.8 | 0.7 | 0.9 | 0.7 | 1.0 | 0.9 | 1.0 | 0.9 |
| — Cónyuge | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.7 | 0.8 | 0.9 | 0.9 | 0.9 |
| — Hijos | 3.5 | 3.4 | 3.7 | 3.4 | 3.7 | 3.9 | 4.1 | 3.9 |
| — Otros dependientes | 0.6 | 0.5 | 0.7 | 0.6 | 0.6 | 0.7 | 0.6 | 0.7 |
| — Empleados domésticos | 0.1 | — | — | — | — | 0.2 | 0.2 | 0.5 |
| 3. Edad promedio (años) | | | | | | | | |
| — Jefe | 47 | 47 | 44 | 47 | 46 | 43 | 46 | 45 |
| — (% jefes debajo del \bar{x}) | (54) | (52) | (52) | (52) | (55) | (55) | (55) | (50) |
| — Cónyuge | 40 | 41 | 39 | 41 | 38 | 37 | 41 | 39 |
| — Hijo mayor | 16 | 16 | 16 | 16 | 17 | 15 | 17 | 16 |
| % hijos | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 0 — 6 | 35 | 36 | 36 | 35 | 33 | 39 | 32 | 37 |
| 7 — 17 | 42 | 41 | 42 | 40 | 42 | 42 | 44 | 40 |
| 18 a más | 23 | 23 | 22 | 25 | 25 | 19 | 24 | 23 |
| 4. Escolaridad prom. (años) | | | | | | | | |
| — Jefe | 2.5 | 2.1 | 1.6 | 2.9 | 2.4 | 5.9 | 3.1 | 7.0 |
| — Cónyuge | 1.6 | 1.1 | 1.0 | 1.8 | 1.5 | 4.2 | 2.3 | 4.7 |
| — Hijo mayor | 3.3 | 2.8 | 2.4 | 3.5 | 3.7 | 5.4 | 5.1 | 6.5 |
| — (% hijos en edad escolar que no estudian) | (25) | (28) | (33) | (18) | (25) | (10) | (18) | (6) |
| 5. Miembros migrantes (%) | | | | | | | | |
| — Jefe | 23 | 16 | 30 | 23 | 35 | 39 | 28 | 34 |
| — Cónyuge | 22 | 14 | 36 | 26 | 34 | 37 | 19 | 35 |
| — Hijos | 22 | 13 | 31 | 21 | 42 | 34 | 20 | 35 |

* Incluye 296 de familias no determinadas en algún estrato.

dad, sino que incursionan en otros mercados de trabajo, tanto dentro de la región como en las migraciones estacionales que se dirigen a lugares distantes.

Los datos analizados indican una intensidad variable de migraciones entre estratos y miembros del hogar. Sólo el 15% de jefes, cónyuges e hijos son migrantes entre los pequeños agricultores. Este porcentaje es el más bajo de los grupos sociales, que oscilan entre 21 y 42%. Se aprecia que los empleados medios, obreros agrícolas y no-agrícolas y del estrato alto tienen tasas más altas de migración que llegan al 35%. La explicación es que los trabajadores asalariados y los que trabajan en tareas administrativas y ejecutivas en empresas agrícolas e institucionales del Estado, tienen mayor movilidad en relación a los que se dedican a las labores agropecuarias.

Entre los empleados medios, la proporción de miembros migrantes oscila entre 34% y 39%, siendo la más alta de toda el área rural. Esto se debe fundamentalmente a que en este estrato se considera a los maestros de escuelas y colegios, así como al personal de la Guardia Civil. Además, es un hecho que el sector rural, requiere del concurso de mano de obra calificada para la administración local y municipal. Merece subrayarse que la migración de jefes, cónyuges e hijos del área rural tiene similar proporción, lo cual contrasta con Lima, donde existen diferencias notables entre la proporción de migrantes jefes y cónyuges en relación a los hijos.

2. *INGRESO FAMILIAR*

Veamos ahora los niveles y estructuras del ingreso familiar que se pueden apreciar en el Cuadro N° 20.

La primera apreciación que salta a la vista es que existe una gran diferencia entre los ingresos promedios familiares de los diversos grupos sociales. Por ejemplo, los pequeños agricultores constituyen el 52% de la población rural, pero sólo percibían en 1972, año de la encuesta, 1,030 soles mensuales, equivalentes a 27 dólares de ese año. Mientras tanto, las familias del estrato alto, que componían apenas el 3% de la población rural, percibían 16,570 soles al mes, equivalentes a 428 dólares. La diferencia de ingresos entre ambos estratos es de casi 16 veces. Estas diferencias se agravan, debido a que existe aún mayor desigualdad interna en los estratos más pobres. (Ver coeficiente de GINI).

CUADRO No. 20

AREA RURAL

CARACTERISTICAS DEL INGRESO FAMILIAR Y LOS TRABAJADORES

| ARIABLES | TOTAL | E S T R A T O S | | | | | | |
|--|-------|-----------------|--------|---------------|---------------|--------|--------|---------|
| | | Peq. | Obrer. | Indep. | Obrer. | Empl. | Agric. | Estrato |
| | | Agricult. | Agric. | No- Agric. | No- Agric. | Medios | Medios | Alto |
| 1. Distribuc. N° famil. (%) | 100* | 52 | 13 | 11 | 9 | 6 | 4 | 3 |
| 2. Distribuc. del ingreso (%) | 100 | 24 | 12 | 10 | 11 | 14 | 9 | 18 |
| 3. Coeficiente de GINI | 0.57 | 0.44 | 0.38 | 0.49 | 0.41 | 0.34 | 0.26 | 0.35 |
| 4. Ingreso promed. familiar (S/. x mes) | 2,230 | 1,030 | 2,120 | 1,990 | 2,690 | 5,050 | 5,140 | 16,570 |
| 5. Ingr. trab. princ. (S/. x mes) | 1,290 | 360 | 1,160 | 1,210 | 1,760 | 3,400 | 2,780 | 12,560 |
| 6. Proporción (5/4) % | 58 | 35 | 55 | 61 | 65 | 67 | 54 | 76 |
| 7. N° trabaj. (\bar{x} / fam.) | 1.7 | 1.6 | 1.9 | 1.8 | 1.9 | 1.9 | 1.9 | 1.6 |
| 8. Depend. (miemb./trabaj.) | 3.3 | 3.4 | 3.2 | 3.0 | 3.2 | 3.4 | 3.5 | 4.0 |
| 9. Fuentes de ingreso familiar | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| — Trabajador remunerado | 39 | 12 | 77 | 11 | 79 | 83 | 5 | 26 |
| — Trabajador independ. | 40 | 44 | 9 | 71 | 9 | 8 | 75 | 66 |
| — Autoconsumo | 13 | 33 | 4 | 9 | 5 | 3 | 15 | 5 |
| — Otros | 8 | 11 | 10 | 9 | 7 | 6 | 5 | 3 |

* Incluye 2% de familias no determinadas en algún estrato.

Estructura del ingreso familiar por fuentes

Como hemos dicho, la composición de las fuentes de ingreso define la actividad preponderante de las familias pertenecientes a cada grupo.

Comparemos ahora el ingreso familiar de los pequeños agricultores con el de los agricultores medios. Ambos dependen mayormente de la actividad agropecuaria. 77% y 90% de su ingreso, respectivamente, incluido el autoconsumo, proviene de dicha fuente. Pero mientras los pequeños agricultores percibían en 1972 sólo S/. 1,030 soles de aquél año al mes, equivalente a 27 dólares de la época, los agricultores medios ganaban 5,100 soles, equivalentes a 132 dólares. El ingreso de los medianos agricultores, estrato que incluye a los agricultores más ricos de las diferentes regiones del país, casi quintuplicaba al de los pequeños. Por otra parte, los medianos tienen menos necesidad de vender mano de obra familiar: sólo el 5% de sus ingresos pro-

vienen de dicha fuente; no ocurre lo mismo con los pequeños agricultores cuyos ingresos, en un 12%, provienen de la venta de su fuerza de trabajo. De todos modos, los dos últimos datos denotan la gran pluralidad de actividades económicas de ambos.

Veamos ahora el caso de las familias de obreros agrícolas y no agrícolas, y empleados medios. A diferencia de los pequeños y medianos agricultores, que realizan una actividad relativamente independiente, los obreros y empleados de las áreas rurales dependen, fundamentalmente, de la remuneración que reciben por su trabajo. En relación con sus ingresos totales, el trabajo remunerado tiene porcentajes de 77% para los obreros agrícolas, 79% para los no agrícolas y 83% para los empleados medios. En general su autoconsumo alcanza sólo el 5%. Una cifra tan baja de autoconsumo nos indica que todos ellos tienen muy poca significación como propietarios o conductores de tierra agrícola.

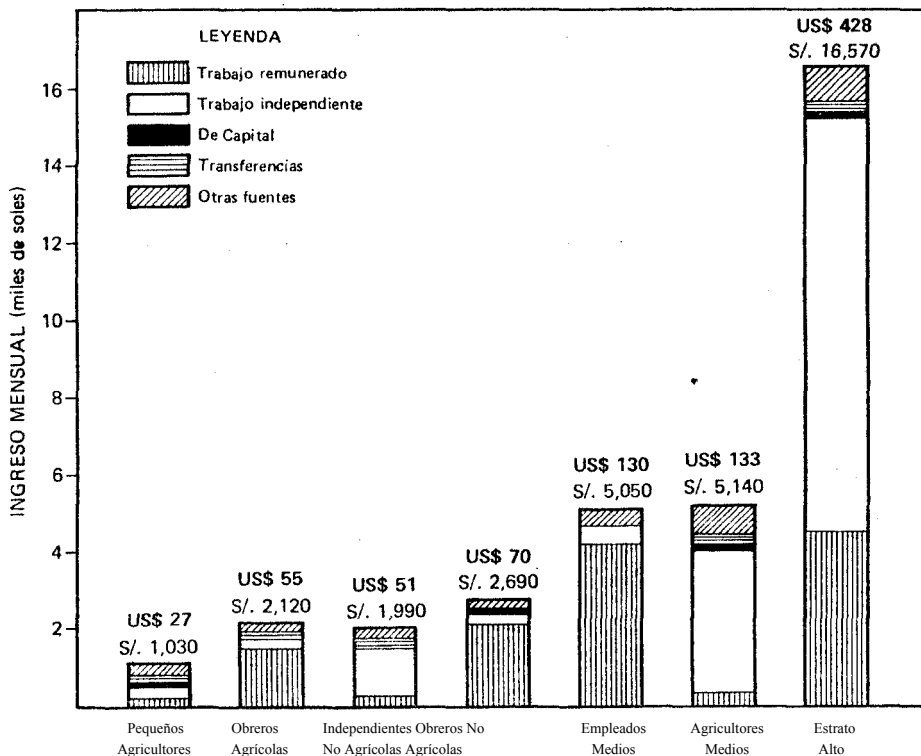
En el caso de los independientes no agrícolas, la fuente principal de su ingreso es su trabajo por cuenta propia, que alcanza el 71% de su ingreso total. Simultáneamente, ellos complementan esta fuente principal con un 11% de trabajo remunerado y un 9% de autoconsumo, proveniente, probablemente, de pequeñas propiedades agrícolas cuyo uso les permite disfrutar de un pequeño ingreso adicional.

Las familias del estrato alto, por su parte, alcanzaban en 1972 un ingreso mensual de 16,600 soles, equivalente a 429 dólares de ese año. Pero su gasto familiar sólo ascendía a 9,500 soles ó 245 dólares, cifra que es apreciablemente menor a la de sus ingresos. La explicación de la gran diferencia existente entre estas dos cifras puede residir en que la cuantificación de estas dos variables, ingreso y gasto, ha sido calculada teniendo como base respuestas a preguntas diferentes de la encuesta. La experiencia que hemos acumulado en la aplicación de nuestra metodología indica que los encuestados responden de manera diferente si se les interroga directa o indirectamente acerca de sus ingresos. Cuando se les hace preguntas directas, ellos tienden a deformar la realidad por temor a cualquier probable aplicación de impuestos por parte del Estado.

Las preguntas sobre ingresos fueron directas. Por el contrario, existe menor probabilidad de distorsión de la realidad a través de respuestas a preguntas sobre gastos, pues ellas abarcan muchos aspectos independientes entre sí, que no afectan mayormente la suspicacia y el temor de los informantes, a las cargas impositivas.

GRAFICA Nº 21

AREA RURAL NIVELES Y ESTRUCTURA DE INGRESO FAMILIAR POR FUENTES SEGUN ESTRATOS



En virtud de las consideraciones anteriores, podríamos deducir mayor confiabilidad en las cifras sobre el nivel de gasto que en las que corresponden al ingreso familiar. Sin embargo, es importante subrayar que esta diferencia sólo ha ocurrido en el estrato alto que constituye apenas el 3% de la población rural y que comprende una mixtura de diferentes tipos de familias. Esta diferencia puede estar explicada además por el número reducido de observaciones disponibles para estimar las características de la familia promedio de este grupo.

Volvamos ahora a la estructura de las fuentes del ingreso total. Observándola, encontramos dentro de ella una fuerte participación del trabajo independiente, 66%, mucho mayor a la del trabajo remunerado, que sólo

alcanza al 26%. Si consideramos que dentro del término global “trabajo independiente”, están comprendidas multitud de actividades, nos daremos cuenta de la heterogeneidad de fuentes de ingreso que tienen las familias del área rural.

División del trabajo familiar

Si nos atenemos a la muestra, parece ser que independientemente de los estratos sociales a los que pertenecen, la distribución de tareas que se realiza dentro de las familias del área rural es más o menos la misma.

En todos los estratos, excepto en el de los independientes no agrícolas, donde proporcionan sólo el 51% del ingreso familiar y el 37% del trabajo, es el jefe del hogar quien aporta la mayor proporción del trabajo y del ingreso. Debe considerarse, sin embargo, que, entre los pequeños agricultores y agricultores medios, el aporte de los cónyuges e hijos está subestimado, debido a que la tierra es explotada en forma de una pequeña empresa donde trabaja toda la familia. En todo caso, la diferencia entre pequeños y medianos agricultores reside en que éstos últimos tienen mayores extensiones de tierra y requieren contratar jornaleros y peones. La participación de los hijos de los medianos en la empresa familiar es también marginal debido a que, por lo general, son enviados a estudiar.

En las familias de obreros —agrícolas y no agrícolas— y de empleados medios, todos los miembros participan, de alguna forma, en la obtención de ingresos. Todas estas características son diferentes de las observadas en Lima Metropolitana. Allí hay diferencias notables entre el ingreso promedio del trabajador principal y el de los otros miembros de la familia. Ello se debe a que en el área urbana, los mercados de trabajo son más diferenciados por tipos de ocupación, y también varían según las dimensiones y grados de capitalización de las empresas, los niveles de calificación y años de experiencia de los trabajadores. En contraste con ello, el aparato productivo y el mercado de trabajo del área rural no distinguen ni premian las diferencias entre las capacidades de los trabajadores.

Subempleo

Si nos atuviésemos una vez más al criterio ya expuesto de considerar subbemplado a quien gana menos del salario mínimo vital, nos encontraríamos con un subempleo impresionantemente alto, sobre todo en los cstra-

tos de menores ingresos. De acuerdo a este indicador, 74% de los trabajadores obreros agrícolas, 79% de los independientes no agrícolas y 93% de los pequeños agricultores, serían subempleados porque sus ingresos son menores al salario mínimo de la región.

Sin embargo, si tomamos en cuenta el criterio de considerar como subempleados a quienes trabajan menos de 35 horas a la semana, nos encontramos con un subempleo apreciablemente menor, ascendente sólo al 17%, debido a que el 83% del total de trabajadores, laboran 35 horas o más por semana. Esta es sólo una cifra promedio, que va ascendiendo a medida que descendemos en la escala de ingresos. Por ejemplo, 91% de los obreros agrícolas y 93% de los no agrícolas trabajan más de 35 horas por semana. Esta situación demuestra el gran esfuerzo que despliegan los miembros de estas familias para obtener niveles de ingreso que lamentablemente, son apenas de subsistencia.

CUADRO No. 21

AREA RURAL

NIVELES DE DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR ENTRE LOS MIEMBROS
Y DE SUB EMPLEO SEGUN ESTRATOS

| | TOTAL | ESTRATOS | | | | | | Estrato Alto |
|---|-------|----------------|---------------|------------------|------------------|--------------|---------------|--------------|
| | | Peq. Agricult. | Obrer. Agríc. | Indep. No-Agríc. | Obrer. No-Agríc. | Empl. Medios | Agríc. Medios | |
| I. DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR | | | | | | | | |
| Aporte de los miembros en: | | % | | | | | | |
| a) Total Ingreso por trabajo | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| . Jefe | 76 | 89 | 67 | 51 | 65 | 65 | 92 | 90 |
| . Cónyuge | 9 | 5 | 5 | 31 | 2 | 16 | 1 | 5 |
| . Hijos | 11 | 4 | 20 | 10 | 23 | 14 | 6 | 5 |
| . Otros | 4 | 2 | 8 | 4 | 10 | 5 | 1 | * |
| b) Total horas trabajadas | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| . Jefe | 57 | 61 | 51 | 37 | 46 | 58 | 93 | 85 |
| . Cónyuge | 17 | 17 | 9 | 40 | 8 | 14 | 1 | 9 |
| . Hijos | 19 | 16 | 29 | 16 | 35 | 22 | 5 | 5 |
| . Otros | 7 | 6 | 11 | 7 | 11 | 6 | 1 | 1 |
| II. SUB-EMPLEO: Trabajad. que | | Proporción | | | | | | |
| a) Perciben menos 1 S.M.V. * | 79 | 93 | 74 | 79 | 60 | 22 | — | — |
| b) Trabajan menos 35 hs/semana | 17 | 19 | 9 | 27 | 7 | 14 | 9 | 11 |

S.M.V. = Salario Mínimo Vital para el período agosto 71 - agosto 72.

El hecho de que las familias más pobres del área rural trabajan más y obtienen en cambio los menores ingresos, pone nuevamente en cuestión varios asuntos de importancia: los niveles de productividad del aparato productivo que proporciona ocupación a la población activa; la capacidad del capital instalado; la distribución del ingreso entre los factores de producción y, particularmente, la desigualdad de los términos de intercambio entre los sectores rural y urbano. Todo lo cual indica que el trabajo en la agricultura exige un gran esfuerzo y sacrificio en horas de trabajo para obtener una retribución de subsistencia. Obviamente bajo estas circunstancias, lo más racional para el campesino es migrar.

Dependencia económica

En lo que se refiere a la dependencia económica, es decir a la cantidad de miembros sin ingreso que financian los miembros de cada familia que tienen trabajo, la situación es muy similar en todos los estratos. No obstante, las familias de los estratos altos tienen un número de miembros ligeramente mayor para cada trabajador que las de los estratos bajos. Igualmente, las familias urbanas tienen más miembros por cada trabajador que las familias rurales.

3. GASTO FAMILIAR

Al igual que tratándose de la distribución del ingreso entre las familias rurales de diferentes estratos sociales, también se encuentra entre ellas una gran desigualdad en la distribución del gasto familiar. Por ejemplo, mientras una familia del estrato alto gastaba 9,500 soles al mes en 1972, suma equivalente a 245 dólares de ese año, una familia constituida por pequeños agricultores gastaba sólo 1,800 soles al mes, suma equivalente a 46 dólares. Sus gastos eran cinco veces menores a las familias del estrato alto.

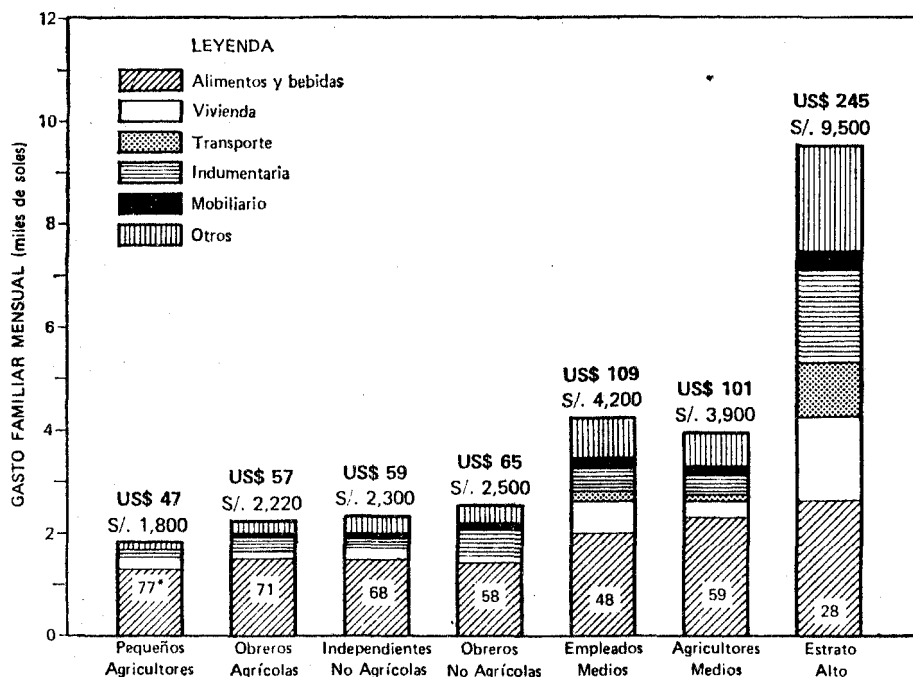
Estructura del presupuesto familiar

Analizando la composición del presupuesto familiar desde el punto de vista de lo que se gasta en alimentos, encontramos que dicho gasto se da en proporción inversa al nivel total de ingreso. Cuanto menos ingreso tiene la familia, más gasta en alimentos. Las familias de pequeños agricultores dedican a alimentos el 77% de su presupuesto, equivalente a 1,400 soles o 36 dólares. Mientras tanto, las familias del estrato alto dedican a la compra de alimentos sólo el 28% de su presupuesto (2,600 soles o 67 dólares

al mes). En términos absolutos esto significa 1.9 veces más que el gasto del estrato más pobre.

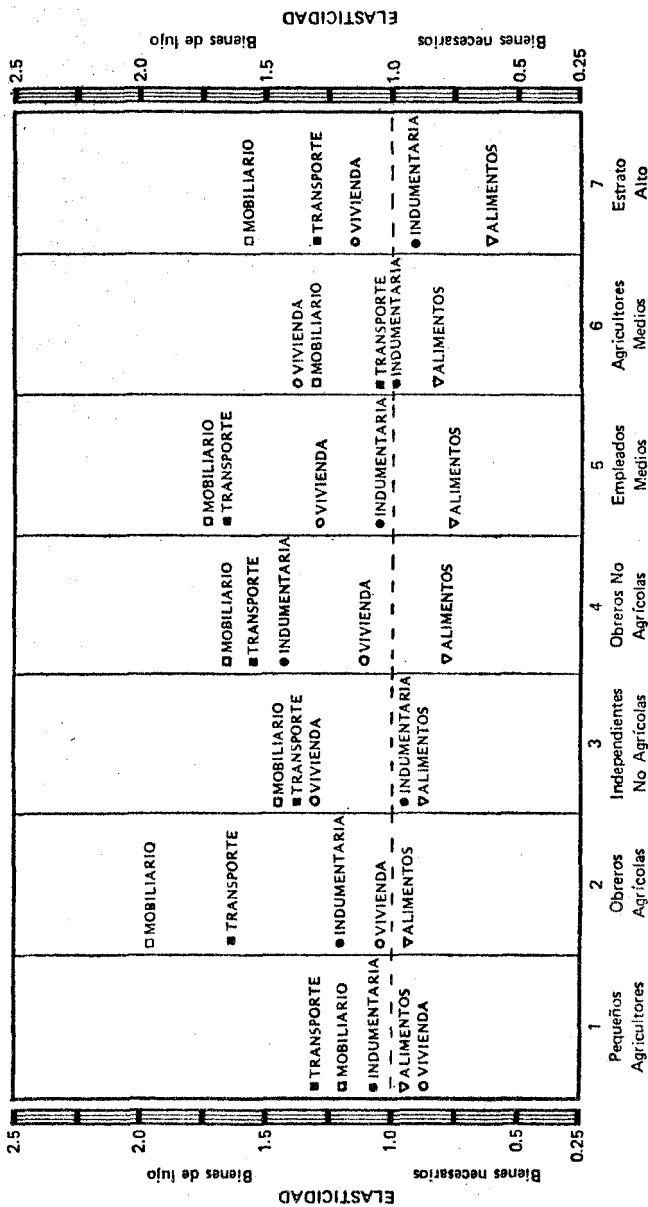
Esta desigual distribución hace que las familias más pobres tengan, luego de haber adquirido lo indispensable para subsistir, un ingreso disponible que resulta exiguo para la satisfacción de sus necesidades de vivienda, indumentaria y salud, que son rubros también importantes. Como consecuencia de ello, estas familias están en un grado de depresión e indigencia alarmante y a la vez inaceptable.

GRAFICA N° 22
 AREA RURAL
 NIVELES Y ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL FAMILIAR SEGUN ESTRATOS



La elasticidad del gasto en alimentos y bebidas se mantiene en niveles altos para las familias pobres, y va decreciendo a medida que se asciende en la escala de los estratos sociales. Así, la elasticidad por pequeños agricultores es de 0.95; y en el estrato alto es 0.59. Ello quiere decir que, cuando obtienen mayores ingresos que su presupuesto habitual, las fa-

AREA RURAL
NIVELES DE ELASTICIDADES POR GRUPOS DE GASTO FAMILIAR
 (Función multilog)



milias pobres tienden a gastar más en alimentos, desde que tienen insuficiencia de los mismos. No ocurre lo mismo con las familias ricas que tienen esta necesidad saturada y, por tanto, tienden a realizar gastos en otros rubros, cuando mejoran sus ingresos. Esta tendencia es la esperada, de acuerdo a la curva de Engel.

Por su parte, los agricultores medios dedican el 59% de su presupuesto a alimentos y registran una elasticidad de 0.82, notoriamente superior a los empleados medios, a pesar de tener el mismo nivel de gasto total y no obstante que sus familias tienen el mismo tamaño. Esta situación podría explicarse por la circunstancia de que los agricultores medios son productores de alimentos.

Mientras en el grupo de alimentos encontramos una relación inversa con el ingreso de las familias —a más pobreza mayor proporción del gasto en alimentos— tratándose de vivienda y servicios encontramos una relación directa: a más riqueza mayores gastos en vivienda y servicios. La relación es la siguiente: estrato alto, 17%; empleados medios, 14%; independientes no agrícolas, 10%. Llamamos la atención las informaciones de la encuesta acerca de la alta proporción que los obreros no agrícolas y las familias del estrato alto dedican a indumentaria. Esta impresión puede deberse a problemas de la obtención de la información primaria, que han distorsionado el peso de este rubro en ambos estratos.

El presupuesto en alimentos: gasto y consumo por subgrupos

Examinemos ahora el cuadro N^o 22 donde comparamos el consumo de tubérculos, cereales, carnes y lácteos entre los pequeños agricultores y el estrato alto. A medida que las familias tienen menos ingresos, consumen más tubérculos y cereales y menos carnes, lácteos y frutos. Cuando tienen ingresos altos, consumen más carnes, lácteos y frutos y menos tubérculos y cereales. Aquí se da una fuerte diferencia en la dieta alimentaria, relacionada cercanamente con el nivel de ingreso.

Del *mismo* cuadro, podemos extraer las siguientes conclusiones:

Las familias del estrato alto consumen sólo la mitad de tubérculos que los pequeños agricultores; pero consumen también 3.1 veces más carnes y 4.5 veces más lácteos.

Las diferencias son aún mayores si tenemos en cuenta que el cuadro muestra sólo cantidades de productos pero no hace referencia a la calidad y precio de los mismos. Si considerásemos estos dos últimos criterios, nos encontraríamos frente a un desnivel mayor, puesto que los productos consumidos por las familias ricas son generalmente de mejor calidad y mayor precio que los que están dentro de las posibilidades de adquisición de las familias pobres.

Los datos anteriores tienen también relación directa con la condición de nutrición. Veamos las cifras sobre el porcentaje de niños menores de 6 años que están malnutridos, según estratos: pequeños agricultores, 63%; agricultores medios, 51%; estrato alto, 34%. No olvidemos que la condición de malnutrición es un indicador estratégico para estimar el grado de depresión social y sus consecuencias en los niveles de salud, particularmente en la mortalidad infantil; en la producción, el trabajo y la capacidad de aprendizaje en las escuelas.

CUADRO No. 22

AREA RURAL: PEQUEÑOS AGRICULTORES Y ESTRATO ALTO

COMPARACION CON EL CONSUMO PERCAPITA MENSUAL DE
ALGUNOS SUB GRUPOS DE ALIMENTOS

| | PEQUEÑOS AGRICULTORES | | ESTRATO ALTO | | RELA- CION (2:1) |
|--------------|--------------------------|---------------|-----------------|--------------|------------------------|
| | % Consumo | (1) Kg/mes | % Consumo | (2) K/mes | |
| TOTAL | 100 | 210.0 | 100 | 225.0 | 1.1 |
| — Tubérculos | 45 | 17.5 | 28 | 8.8 | 0.5 |
| — Cereales | 23 | 8.9 | 18 | 5.8 | 0.7 |
| — Carnes | 2 | .8 | 8 | 2.5 | 3.1 |
| — Lácteos | 2 | .8 | 11 | 3.6 | 4.5 |

Elasticidades de consumo y gasto de los principales sub-grupos de alimentos*

Haremos enseguida algunos comentarios sobre los patrones de consumo existentes en las familias rurales. Para ello, tomaremos como base las elasticidades de consumo y gasto per cápita que se dan en cada grupo de alimentos.

El patrón de consumo que tiene cada grupo social está determinado a la vez, tanto por el nivel de ingreso que el grupo dispone, como por los precios relativos que rigen en el mercado.

En la gráfica 26 mostramos los niveles de elasticidad por grupos de gasto familiar. De su observación podemos extraer las siguientes conclusiones:

Las familias de menores ingresos tienen niveles de elasticidad mayores. Por ejemplo, las elasticidades de consumo de los principales subgrupos de alimentos para pequeños agricultores y obreros agrícolas fluctúan entre 0.6 a 1.4, mientras que para el estrato alto, varían entre 0.3 a 0.6. Cuando mejoran sus ingresos las familias pobres continúan gastando prioritariamente en alimentos. Ello nos confirma, una vez más, que viven en un nivel de subsistencia.

En todos los grupos sociales, cereales tiene la menor elasticidad respecto a los demás sub-grupos. Además tiene una tendencia decreciente con el mayor ingreso familiar (varía entre 0.6 hasta 0.4).

La magnitud de elasticidad para el consumo de tubérculos ocupa el penúltimo lugar, después de cereales, siendo a su vez decreciente con el mayor ingreso: fluctúa desde 1.0 hasta 0.4.

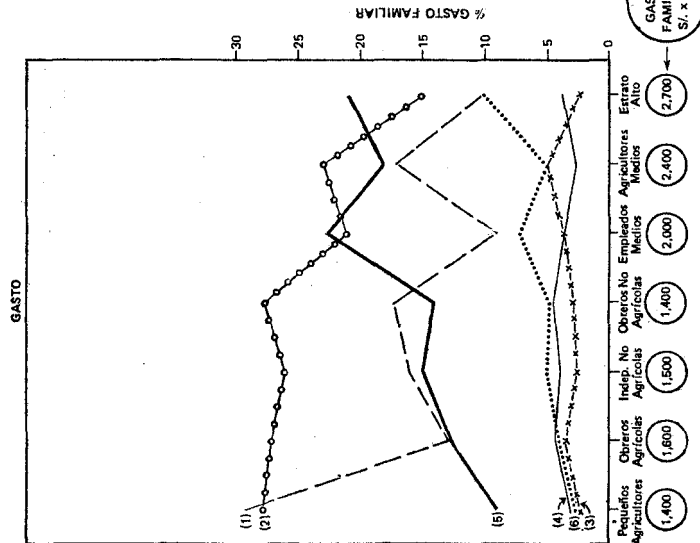
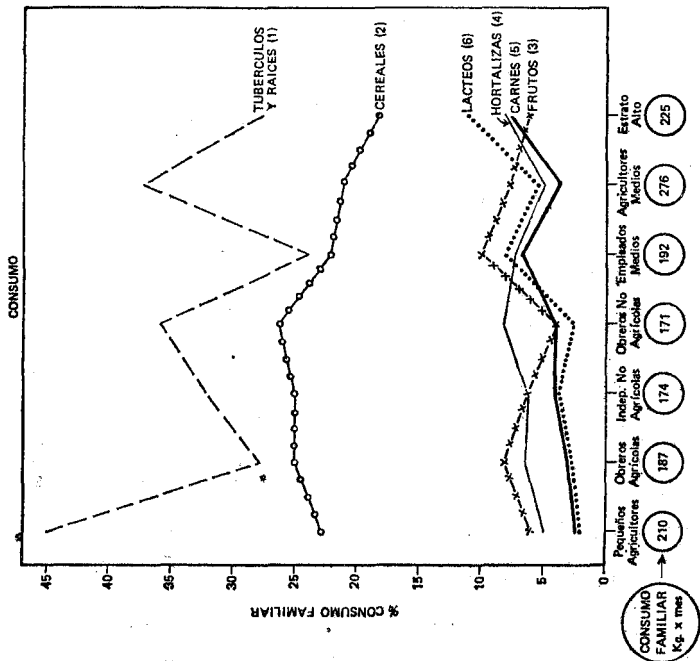
Frutos, carnes y lácteos tienen los mayores niveles de elasticidad del consumo en todos los estratos. Su importancia ordinal difiere entre los estratos. Por ejemplo, la importancia de lácteos decrece con el mayor ingreso, mientras que la importancia de frutos es creciente.

La conclusión más saltante referente a los patrones de consumo entre estratos sociales es que' las preferencias de los estratos de mayor ingreso es tan dirigidas hacia los sub-grupos proteicos de origen animal (leche, huevos, carnes) cuyos precios relativos son más altos respecto al resto de componen-

* Se considera a los sub-grupos de mayor peso, respecto al consumo familiar total en alimentos.

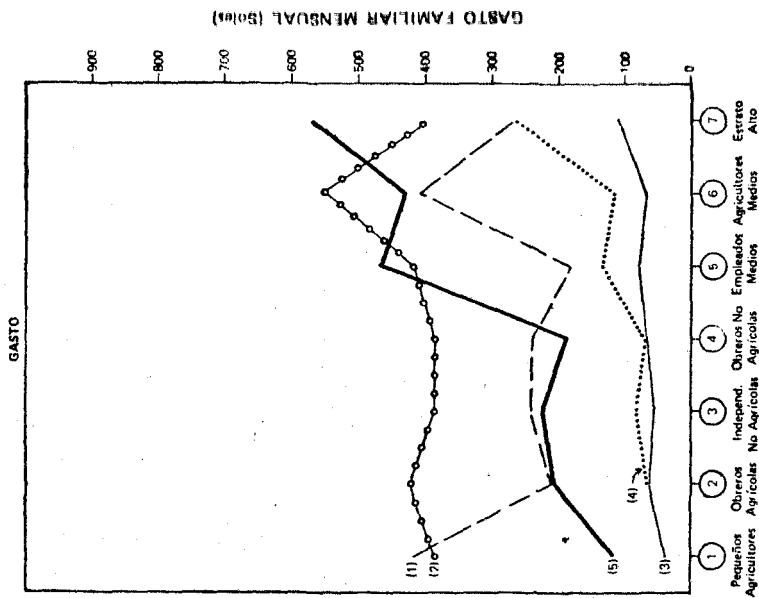
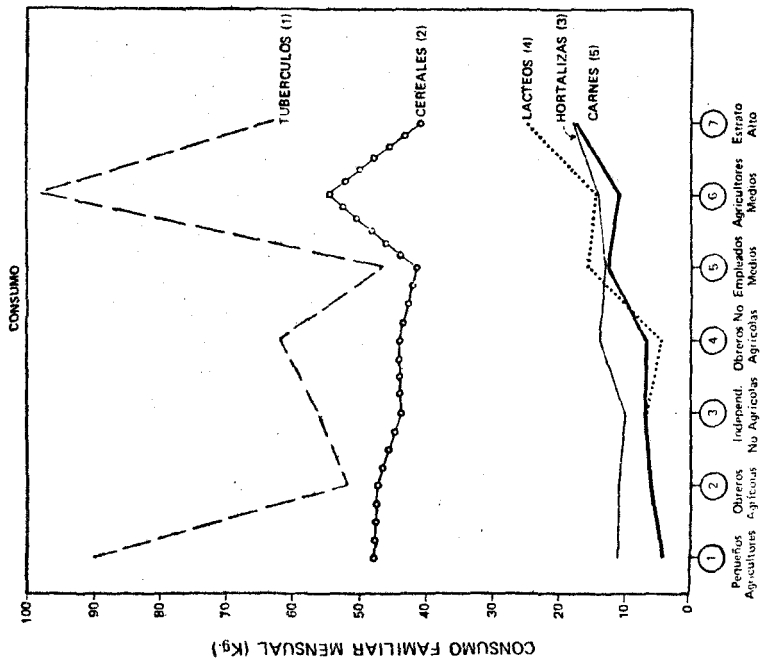
GRAFICA Nº 24

AREA RURAL
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE GASTO Y CONSUMO FAMILIAR DE ALGUNOS SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS IMPORTANTES SEGUN ESTRATOS



GRAFICA Nº 25

AREA RURAL
CONSUMO Y GASTO PROMEDIO FAMILIAR MENSUAL SEGUN ESTRATOS



tes de la canasta familiar de consumo. Estas familias complementan su consumo con aquellos sub-grupos de alto contenido en vitaminas y minerales (frutos y hortalizas, principalmente).

Alternativamente, las familias de estratos menos favorecidos en razón de sus ingresos bajos y de los precios relativos, dirigen su consumo hacia sub-grupos de alimentos mayormente calóricos (cereales, tubérculos, azúcares) y luego los complementan con alimentos de alto contenido en proteínas vegetales (menestras) que tienen precios relativamente más bajos que la proteína animal.

A través del consumo per cápita, intentaremos verificar este comportamiento altamente diferencial. Véase el cuadro 23 sobre consumo per cápita mensual en Kgs.

Esta comparación confirma que las familias más favorecidas tienen mayor nivel de consumo en carnes, lácteos, huevos y hortalizas; y un menor consumo en cereales, tubérculos y leguminosas.

CUADRO No. 23

AREA RURAL:

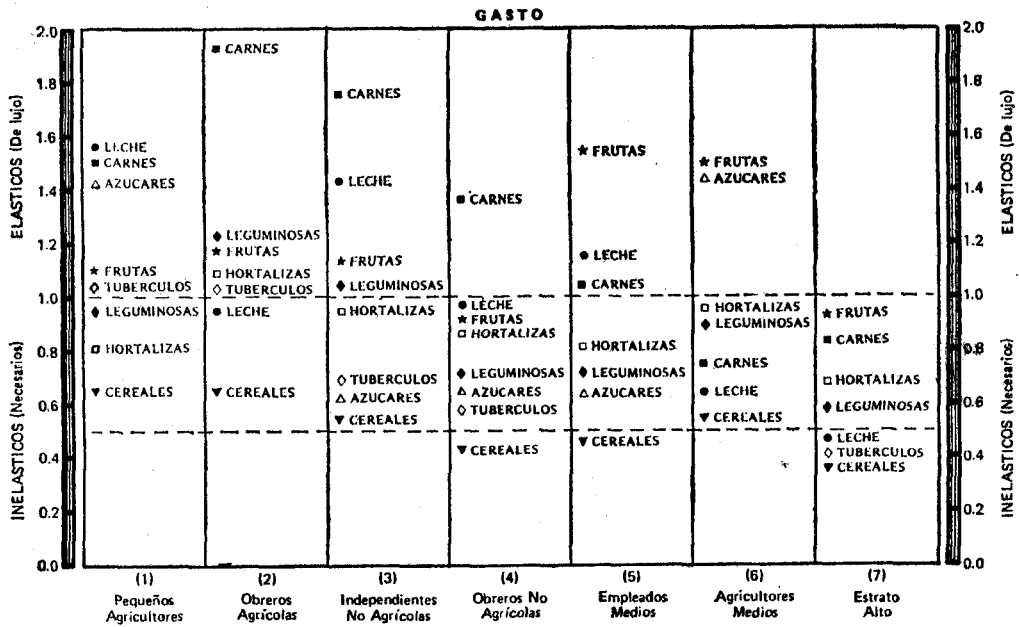
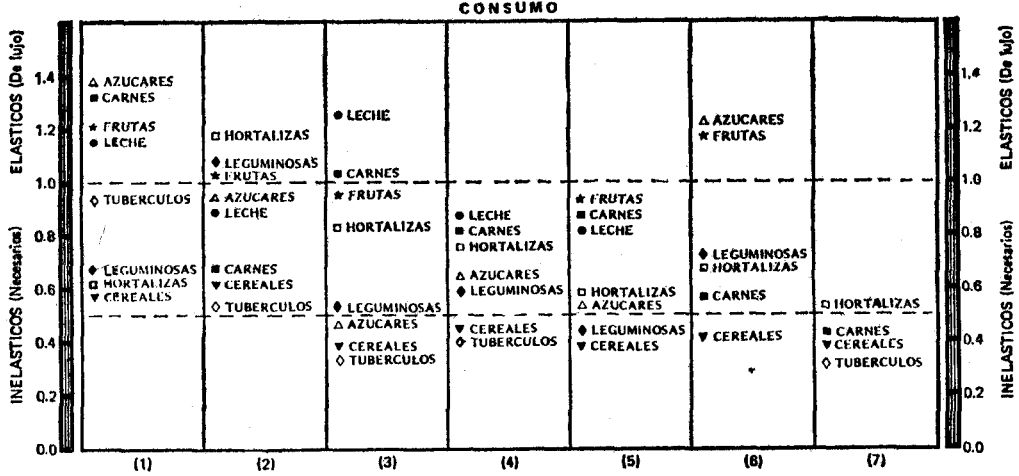
CONSUMO PERCAPITA MENSUAL DE ALGUNOS SUB GRUPOS
DE ALIMENTOS

(Kgs.)

| SUB-GRUPO | Peq. Agricult. | Obr. Agric. | Agricult. Medios | Empleados Medios | Estrato Alto |
|------------------|---------------------------|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| Carnes | 0.8 | 1.0 | 1.7 | 2.1 | 2.5 |
| Lácteos | 0.8 | 0.9 | 2.0 | 2.4 | 3.6 |
| Huevos | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.3 | 0.3 |
| Hortalizas | 1.7 | 1.8 | 1.8 | 2.0 | 2.6 |
| Frutos | 2.3 | 2.5 | 3.2 | 2.9 | 1.9 |
| Leguminosas | 1.8 | 1.6 | 1.2 | 1.0 | 0.9 |
| Tubérculos | 17.3 | 8.5 | 14.8 | 6.8 | 8.8 |
| Cereales | 8.9 | 7.5 | 8.4 | 6.3 | 5.8 |

GRAFICA Nº 26

AREA RURAL
NIVELES DE ELASTICIDADES DE CONSUMO Y GASTO DE LOS PRINCIPALES SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS (Función multilog)



4. RIQUEZA FAMILIAR

Cuando se hizo la encuesta en el área rural se usó los datos sobre pagos realizados por las familias en electricidad, agua potable, alquileres, gasolina y repuestos para reparación de vehículos, para calcular indirectamente la presencia de los servicios correspondientes. A partir de la ausencia de dichos gastos se calculó la proporción de familias que no tienen acceso a tales servicios.

CUADRO No. 24

AREA RURAL:

PROPORCION DE FAMILIAS SIN SERVICIOS COMUNALES

| ESTRATOS | PROPORCION DE FAMILIAS | | | |
|---------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------|---------------|
| | Sin Agua Potable | Sin Alumbrado Eléctrico | Sin Casa propia | Sin Automóvil |
| 1. Peq. Agricultores | 93 | 96 | 25 | 100 |
| 2. Obreros Agrícolas | 83 | 88 | 44 | 100 |
| 3. Independ. No-agrícolas | 77 | 85 | 31 | 98 |
| 4. Obreros No-agrícolas | 81 | 82 | 40 | 98 |
| 5. Empleados medios | 77 | 73 | 46 | 98 |
| 6. Agricultores medios | 85 | 82 | 20 | 97 |
| 7. Estrato alto | 52 | 68 | 28 | 93 |
| TOTAL | 86 | 90 | 31 | 99 |

La proporción de familias que *no* tienen los servicios de electricidad e instalación de agua potable dentro de la vivienda es muy alta y disminuye con el mayor nivel de ingreso. Esto demuestra el grado de descapitalización en que viven las familias rurales, y el abandono en que se encuentra la infraestructura de servicios públicos, pues todos los grupos sociales encaran las mismas limitaciones. Si se mantiene la descapitalización económica e institucional de estas áreas y se incrementa la educación de las nuevas generaciones, se puede suponer desde ahora que los factores de expulsión que inducen a la población rural a migrar hacia las ciudades serán cada vez más intensos. Este proceso es acelerado por los factores de atracción hacia las ciudades, ya que los recursos públicos se orientan fundamen-

talmente a satisfacer las necesidades de la ciudad, particularmente Lima Metropolitana, y algunas otras ciudades importantes.

En lo que se refiere a propiedad y posesión de vivienda se da un fenómeno ciertamente diferente. 80% de las familias de agricultores medios y 75% de pequeños agricultores tienen casa propia, edificada por autoconstrucción, con la cooperación de familias o por acción comunal. Mientras tanto, 46% de empleados medios y 40 de obreros agrícolas y no agrícolas carecen de casa propia.

Hay prácticamente ausencia de automóviles particulares en las áreas rurales. Sólo un 7% de las familias del estrato alto los poseen, mientras que ninguna de las familias de pequeños agricultores y obreros agrícolas han logrado adquirirlos.

Se nota además que un 37% de las familias del estrato alto cuentan con empleados domésticos.

Una comparación de los niveles de gasto total de las familias urbanas y rurales, nos lleva a descubrir que los gastos del estrato alto rural son equiparables a los empleados e independientes de Lima Metropolitana. El grupo independiente de Lima tiene un nivel de gasto total de 245 dólares al mes, igual que el estrato alto del área rural. Nos encontramos pues ante grupos que estando en realidades socio-económicas diferentes tienen el mismo nivel de gasto. Sin embargo, el ingreso real de las familias de Lima es muy superior, si tenemos en cuenta los beneficios que se desprenden de tener a su disposición servicios urbanos y otras ventajas que ofrece la ciudad. Las familias capitalinas pueden tener gastos similares a las rurales, pero acumulan mayor riqueza. En Lima, la proporción de familias independientes que no tienen agua potable es 23%; en las áreas rurales, dicho porcentaje sube hasta el 52% tratándose de familias del estrato alto; en Lima, 21% de las familias de trabajadores independientes no tienen electricidad; en las áreas rurales, 68% de las familias del estrato alto no tienen este servicio.

En resumen, nos encontramos frente a dos polos: de un lado la descapitalización del área rural, que no ofrece posibilidades al desarrollo personal, oportunidades de trabajo ni alternativas de progreso; del otro, la aglomeración de la población de una metrópoli que tenía 5 millones de habitantes en 1980, donde la calidad de vida se deteriora de manera alarmante. Ambos son aspectos contradictorios de un mismo problema.

En consecuencia, se requiere que el país diseñe una nueva estrategia de inversión en infraestructura económica y en los servicios sociales indispensables para el área rural que así podría ofrecer mejores posibilidades de vida que Lima. Esto implica a la vez acumular esfuerzos y recursos para nuclear a la población en centros poblados de escala media, equiparable a las dimensiones de algunas capitales de departamentos o provincias.

⁰ La mayor discusión sobre estos aspectos se ofrece en “La desigualdad interior en el Perú”. Carlos Amat y León. Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

CAPITULO VII

APLICACIONES DEL ANALISIS DEL SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS EN EVALUACIONES DE POLITICA ECONOMICA

En los Capítulos II y III nos hemos referido a las dimensiones que deberíamos tener en cuenta cuando se trata de considerar el nivel de vida de las familias peruanas. Y hemos contrastado el nivel de vida que deberían tener, con el que tienen en realidad.

La observación de tal realidad, nos permite comprobar que el crecimiento económico de nuestro país durante las últimas décadas ha sido insuficiente para elevar el ingreso del conjunto de la población y, además, ha producido efectos desiguales en los diferentes sectores sociales, al haber generado en algunos sectores mucho más bienestar que en otros. Lo más grave, sin embargo, es que dicho crecimiento no se ha reflejado en una mayor producción de los bienes económicos que son necesarios para satisfacer las necesidades prioritarias de la gran mayoría de familias. Esta última comprobación es una de las más importantes de nuestro estudio.

El estudio desarrollado en estas páginas permite, en efecto, definir lo siguiente: quiénes son los más pobres; dónde residen; qué naturaleza tienen las deficiencias observadas; qué magnitud tienen dichas deficiencias; cuál es el número de familias afectadas por situaciones de marginación y postergación.

La definición y explicación de tales problemas es parte importante del camino para encontrarles solución. Por ello, los instrumentos de política eco-

nómica deberían ser analizados, evaluados y reformulados a la luz de su incidencia y efectividad en cada uno de los estratos sociales. La consecuencia de tal comprensión será hacer posible un manejo más justo y eficaz de los recursos del país para satisfacer las necesidades esenciales de la población peruana*

Seguidamente, presentaremos algunos ejemplos sobre la manera cómo se podría evaluar los efectos de algunos instrumentos de política económica en cada uno de los estratos sociales considerados.

Diagnóstico de los niveles de vida de la población

Como hemos indicado anteriormente, se estudió el nivel de vida de las familias peruanas para observar qué resultado había tenido la estrategia de desarrollo económico llevada a cabo durante las décadas pasadas sobre la realidad social y económica de las familias en diferentes estratos sociales y áreas de residencia.

Diagnosticar tal situación requiere también necesariamente, descubrir los mecanismos que han producido el acceso diferenciado de ciertos grupos de población a los servicios ofrecidos por el sistema económico. Y, a la vez, dicho descubrimiento obliga a buscar estrategias alternativas en la organización social y productiva del país, que sean más eficaces en procurar resultados más justos en comparación a lo constatado hasta la fecha y que estén orientadas a mejorar sustancialmente las condiciones de vida de las familias más deprimidas.

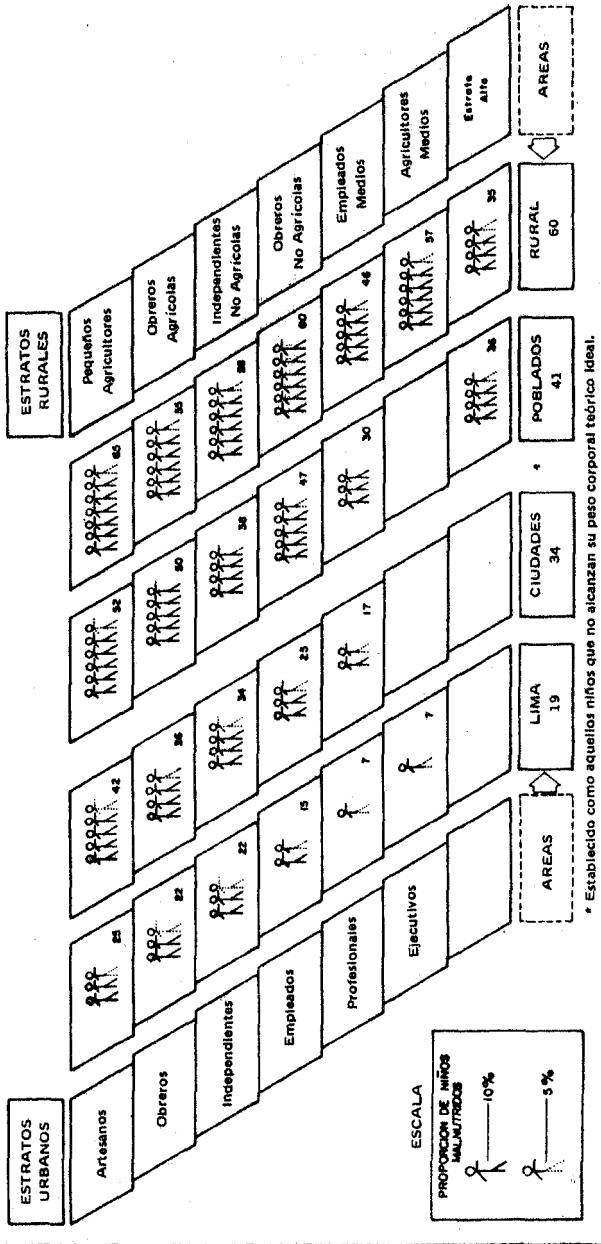
Para mostrar la utilidad de este estudio en la tarea de diagnosticar la situación de las familias, diferenciadas por áreas y estratos sociales, el Gráfico N° 27 muestra la proporción de niños menores de 6 años en condiciones de malnutrición. Este es un indicador muy útil para cuantificar la pobreza de un grupo de familias, pobreza que está altamente relacionada con las altas tasas de mortalidad infantil, el bajo nivel de ingreso y el escaso acceso a los servicios sociales que ofrece el sector público.

A partir de la Gráfica anterior se puede identificar claramente los grupos de familias que deberán merecer atención urgente para que puedan conseguir un trabajo estable y productivo que les permita asegurarse por lo menos ingresos mínimos y cuya existencia hace necesario dirigir la inversión pública y privada hacia programas y proyectos que aumenten la oferta de bienes y servicios esenciales en los estratos y regiones más deprimidos, a los que dichas familias pertenecen.

Gráfico N° 27

PERU

PROPORCION DE NIÑOS MENORES DE SEIS AÑOS EN CONDICION DE MALNUTRIDOS*, SEGUN ESTRATOS SOCIALES Y AREAS DE RESIDENCIA



* Establecido como aquellos niños que no alcanzan su peso corporal teórico ideal.

Una vez identificadas las necesidades insatisfechas más urgentes, podemos proponer enseguida las acciones prioritarias a tomar, tanto como su magnitud y localización. Por ejemplo, existen programas de transferencia directa de alimentos a las madres gestantes, lactantes e infantes (PAMI). Este servicio es administrado por el Ministerio de Salud como complemento a las acciones preventivas de salud y a las propiamente curativas. Sin embargo, debido a que este programa está dirigido a personas muy concretas, la información que ofrecemos en este estudio resulta aún muy agregada para un servicio como el mencionado. Lo que, en todo caso, se quiere enfatizar es el método que es posible usar para analizar una realidad en particular, por lo cual, el organismo responsable de tal análisis debería recopilar información a través de encuestas que tengan un diseño, cobertura y frecuencia, correspondientes a las características de la población-objetivo y a la naturaleza de las acciones a desarrollar.

Evaluación de los efectos de una 'política fiscal

El sector público, constituido por el gobierno central, las empresas públicas, la seguridad social y los gobiernos locales, produce bienes y servicios como cualquier otra empresa. El valor de esta producción se contabiliza en las Cuentas Nacionales para estimar el Producto Bruto Interno (PBI). Por ejemplo, los gastos totales del sector público (corrientes + inversión) representaron en 1980 el 56.5% del PBI y los gastos totales del gobierno central el 24.5% del PBI.

Una de las tareas del gobierno central, (la parte más importante del sector público) es la de gobernar el país. Pero, además, dicho sector debe ofrecer servicios esenciales para la población como educación, salud, seguridad interna y externa, gerencia del sistema económico y monetario, construcción de infraestructura, entre otras actividades. Por ello, es engañoso y hasta pueril pretender que el sector público y el privado tienen responsabilidades diferentes que son mutuamente excluyentes, sosteniendo que el sector privado es productivo y el sector público es improductivo.

Lo interesante es conocer los mecanismos e instrumentos a través de los cuales el gobierno central se articula al resto de la actividad económica. Más precisamente, las vinculaciones del gobierno central con las empresas y las familias, a través del tipo de gastos que hace el Fisco, y de las diferentes cargas tributarias con las que obtiene ingresos. Y más interesante aún sería conocer las empresas que venden al Estado, el monto de sus ganancias y el pago que las mismas revierten al Estado a través de los rae-

canismos tributarios. Por otro lado, sería también interesante identificar las familias beneficiarias de los servicios que ofrece el Estado con fondos públicos así como la intensidad y la calidad de esos servicios.

Debido a la heterogeneidad de la realidad del país, los programas de inversión impactan a las familias de manera diferenciada. No es el propósito de este estudio hacer un análisis profundo sobre los efectos netos de cada uno de estos programas y proyectos en los estratos sociales y regiones estudiadas. El interés principal es incentivar la discusión en este sentido y alentar investigaciones detalladas con información más actualizada, dentro de la perspectiva que se sugiere en este estudio. Por tanto, es evidente que un manejo más justo y eficaz del gasto y de la tributación tendrían que plantearse dentro de este contexto.

Si tomamos por ejemplo los rubros de salud y educación, las personas usuarias resultarán los beneficiarios directos de dichos servicios. Ello es así a simple vista. Sin embargo, también se benefician las empresas que venden los bienes y servicios que requiere el Estado para implementar dichos programas. En general, el gasto público dinamiza la empresa privada y, por lo tanto, no puede afirmarse que el sector público y el privado son mutuamente excluyentes. Por el contrario, el crecimiento del sector público influye necesariamente en la activación del sector privado. Asimismo, el sector privado requiere de los servicios que ofrece el sector público para poder producir y crecer.

Lo que interesa, en consecuencia, es saber cuál de los dos sectores es más eficiente para ofrecer los bienes y servicios que son esenciales para toda la población. Más precisamente, lo sensato sería encontrar el sistema que compatibilice e integre ambos sectores; y además, optimizar los factores positivos y negativos que tienen las entidades públicas y privadas * para producir lo que el país necesita. El reto más importante consiste en diseñar un sistema que articule el sector público y privado en función de la producción y distribución de los bienes y servicios básicos para el consumo y fundamentalmente para la capitalización del país.

Por ejemplo, una mayor dinamización del sector público tendría como consecuencia un mayor número de niños con instrucción de mejor calidad;

° El hecho de que una empresa sea privada no significa necesariamente que es controlada por los propietarios del capital. En el caso del Perú, existe un pluralismo económico en el aparato empresarial, en el cual coexiste la empresa propiamente capitalista con las de naturaleza autogestionaria, con claro predominio de las primeras.

mayores posibilidades de curación para los enfermos; más viviendas con agua potable y electricidad. Evidentemente, esta opción será la más eficaz a la luz de los intereses de la gran mayoría de las familias. Con la otra alternativa, consistente simplemente en no ofrecer estos servicios, la población pagaría un costo muy alto en términos de ignorancia, mortalidad e insalubridad. Pero el hecho de que el sector público sea el impulsor no implica la exclusión del sector privado. Por el contrario, la implementación de estos servicios requeriría la producción de materiales de construcción, consultoría, locales escolares, hospitales, productos farmacéuticos, etc. etc. Vale decir, la implementación de programas sociales por el sector público requiere el aporte del sector privado, pero es el primero el que impulsa el sistema de acuerdo a sus objetivos e impone la racionalidad en el uso de los recursos.

Para ilustrar el efecto diferenciado de algunos instrumentos de la política fiscal, analizamos a continuación la incidencia de algunos rubros del gasto público y del impuesto a la renta de personas naturales.

Distribución de los subsidios

Durante 1981 se subsidió algunos alimentos básicos tales como el arroz, azúcar, trigo y lácteos por un monto aproximado de S/. 102.4 mil millones de soles (238 millones de dólares). Asumiendo que el consumo promedio per cápita de estos alimentos se ha mantenido en niveles similares el año 1972 (el ingreso real promedio per cápita de 1981 es muy parecido al de 1972), para los estratos y regiones, tendríamos que el monto total de los subsidios fue distribuido de la manera descrita en el Cuadro N° 25.

Comparando la distribución porcentual del monto del subsidio con la población constatamos que, contradictoriamente con los objetivos de la política de subsidios, los residentes de Lima son los que reciben la mayor proporción de estos últimos; mientras que, por otro lado, los residentes del área rural son los más marginados de este beneficio, a pesar de ser el grupo de menores ingresos y donde se concentra la población malnutrida. Curiosamente, los ejecutivos, profesionales, empleados e independientes de Lima y ciudades constituyen sólo el 15% de la población pero obtienen el 23% de los subsidios, mientras que las familias de estratos sociales de más bajos ingresos del área rural, que componen el 46% de la población, obtienen sólo el 29% del total. En otras palabras, los estratos urbanos de más altos ingresos tienen, en términos absolutos, una asignación mayor que los estratos de más bajos ingresos del área rural.

CUADRO No. 25

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL SUBSIDIO EN ALIMENTOS
Y DE LA POBLACION EN EL PERU: 1981

| ESTRATOS URBANOS | LIMA | | CIUDADES | | POBLADOS | | RURAL | | ESTRATOS RURALES |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|
| | Subsid. | Pob. | Subsid. | Pob. | Subsid. | Pob. | Subsid. | Pob. | |
| Artesanos | 4.8 | 3.9 | 3.4 | 3.3 | 0.7 | 1.4 | 12.7 | 28.5 | Peq. Agricult. |
| Obreros | 9.7 | 5.7 | 3.6 | 1.9 | 2.2 | 1.0 | 8.9 | 7.0 | Obreros Agríc. |
| Independientes | 4.1 | 2.3 | 3.3 | 2.0 | 3.9 | 3.4 | 4.4 | 6.1 | Indep. No Agrí. |
| Empleados | 8.4 | 5.4 | 3.2 | 2.8 | 5.5 | 3.8 | 3.0 | 5.0 | Obreros . No-Agr. |
| Profesionales | | 1.3 | | 0.3 | 4.5 | 2.9 | 3.5 | 3.4 | Emplead. Medios |
| | 4.0 | | 0.5 | | — | — | 2.3 | 2.2 | Agríc. Medios |
| Ejecutivos | | 0.7 | | 0.2 | 2.0 | 1.2 | 1.4 | 1.3 | Estrato Alto |
| TOTAL % | 31.0 | 20.1 | 14.0 | 11.1 | 18.8 | 14.4 | 36.2 | 54.4 | % TOTAL |

(1) Total Perú: 100% Familias : 2'100,000 familias (año 1972). y
100% Subsidios en alimentos :

S/. 102,400 millones. Los principales alimentos subsidia-
dos son: Arroz, S/. 67,000; Trigo S/. 7,100; Azúcar S/
25,000, y lácteos S/. 1,650 millones de soles por año.

(Un equivalente a U.S. \$ 238 millones al año).

Como conclusión, podemos decir que este tipo de análisis permite evaluar los programas sociales y formular programas alternativos para llegar a la población objetivo.

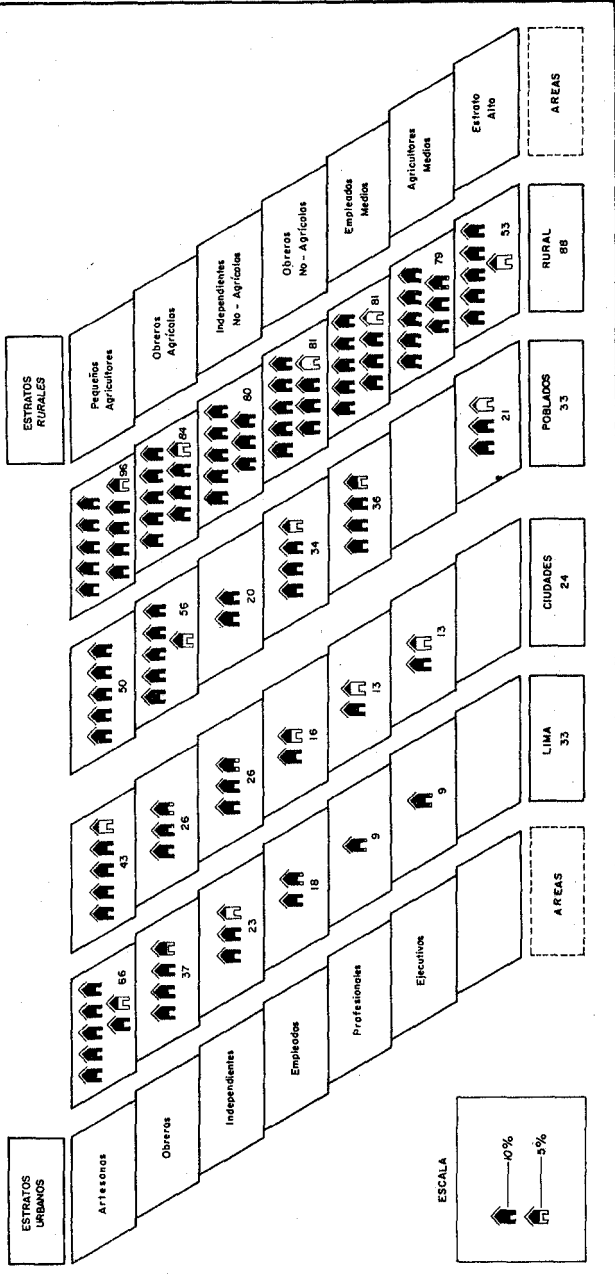
Gasto en educación

Uno de los mandatos de la Constitución es el de garantizar la educación para todos. Atendiendo a dicho mandato, el Estado debe proveer educación gratuita en todos los niveles. En el terreno de la realidad, la Gráfica N° 28 muestra la distribución del total de niños en edad escolar que *no* concurría a la escuela en el año 1972, y que por lo tanto, no hacía uso de este servicio. El 79% de estos niños residían en el área rural. Es probable que esta situación se deba a la inexistencia de infraestructura y, asimismo, a la alta deserción escolar que existe en esa área, y que está motivada por la necesidad de atender las tareas agropecuarias de la empresa familiar.

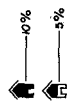
PERU

PROPORCION DE FAMILIAS SIN INSTALACION DE AGUA POTABLE Y ELECTRICIDAD DENTRO DE LA VIVIENDA SEGUN ESTRATOS SOCIALES Y AREAS DE RESIDENCIA

Gráfico Nº 29



ESCALA



Inversión pública

Los grandes proyectos del Estado tienen como propósito construir la infraestructura necesaria para ofrecer los servicios de: agua potable, electricidad, producción de alimentos, transporte, comunicaciones, etc., a una población que crece constantemente.

Las grandes obras hidroeléctricas, por ejemplo, benefician en primer lugar a aquellas personas que tienen instalaciones eléctricas en sus domicilios. Sin embargo, es indudable que a través de estas obras, el resto de la población se beneficia también, aunque indirectamente; ya que al consumir un bien, están utilizando los servicios de electricidad, agua y la infraestructura de transporte, comunicaciones, etc., que sirvieron de insumos para su producción.

En la Gráfica N° 29 se muestra la proporción de familias que no tenían instalación de agua potable ni electricidad dentro de su vivienda, según estratos sociales y áreas de residencia. En relación con la situación de 1972, el 64% de las familias del Perú y el 88% de las familias rurales no disponían de estos servicios.

La constatación que hemos mencionado en el párrafo anterior nos proporciona un ejemplo sobre la importancia de realizar análisis desagregados de la distribución del stock de riqueza pública y privada que disponen las familias, el cual constituye una parte sustancial del ingreso real y que es ignorado en los análisis tradicionales sobre distribución del ingreso.

En Lima y en las otras ciudades la presencia de estos servicios es más generalizada. Sin embargo, como hemos visto anteriormente, el estrato de familias artesanas es el más marginado. Ello se explica por la alta proporción de familias migrantes, cuya residencia se localiza mayormente en los llamados pueblos jóvenes. La formación y capitalización de los pueblos jóvenes fue acompañada de un largo proceso de presiones de tipo político a través de las cuales los pueblos jóvenes lograron que el Estado apoyara la construcción de la infraestructura que necesitaban.

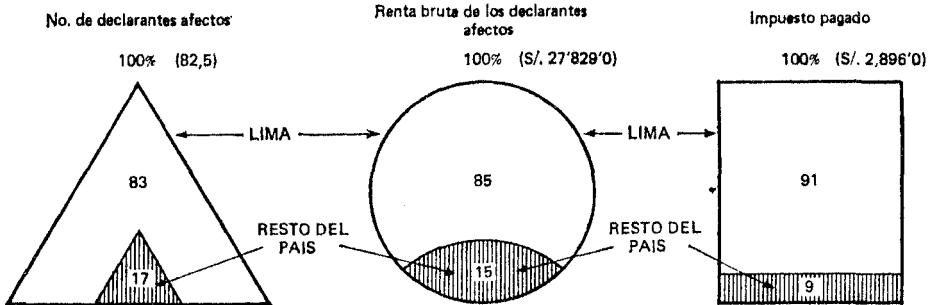
Tributación

Uno de los objetivos de este Capítulo es mostrar la importancia de los presupuestos familiares para evaluar la incidencia tributaria. Para ello se va a analizar a manera de ejemplo la distribución del impuesto a la renta de personas naturales. En los Gráficos N° 30 y 31 se muestra la distribución por rangos de: renta bruta para Lima y el resto del país: número

GRAFICA Nº 30

DISTRIBUCION PORCENTUAL ENTRE LIMA Y EL RESTO DEL PAIS DEL NUMERO DE DECLARANTES AFECTOS, RENTA BRUTA E IMPUESTO PAGADO

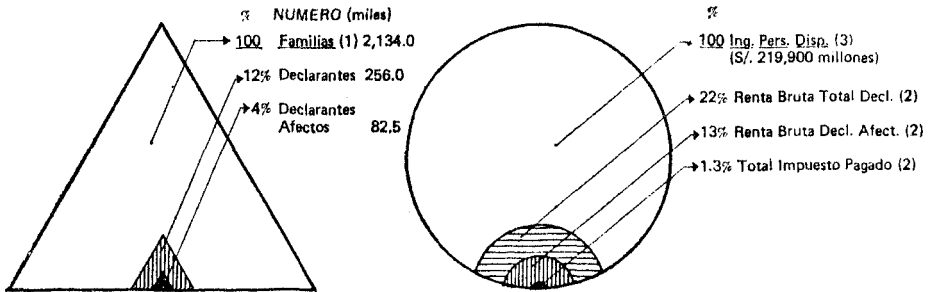
AÑO: 1972



FUENTE: Amat y León, C., "El Impuesto a la Renta de personas naturales en el Perú", Apuntes No. 10, año V, 1980.

GRAFICA Nº 31

INCIDENCIA DEL IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONAS NATURALES EN LA POBLACION Y EN EL INGRESO NACIONAL PERU - 1972



FUENTE: (1) Estudio "Distribución del Ingreso Familiar" Carlos Amat y León CH. y Héctor León.
 (2) Amat y León, C., "El Impuesto a la Renta de Personas Naturales en el Perú" Apuntes No. 10, Año V, 1980.
 (3) Banco Central de Reserva del Perú: Cuentas Nacionales.

Es evidente la mayor gravitación de Lima. En ese año, la capital comprendía el 20% de familias y el 44% de ingreso familiar, pero en términos tributarios concentraba el 83% de los declarantes afectos, el 85% de la renta bruta afecta el 91% del impuesto pagado. Como se aprecia, la gravitación de Lima en este impuesto era decisiva y era casi inexistente en provincias. Esta situación no ha variado considerablemente en años posteriores.*

Observando los totales nacionales se deducé que sólo el 4% de las familias fueron afectas al pago de impuesto; que la renta bruta constituía la quinta parte del ingreso familiar total (22%); que la presión tributaria para las familias declarantes fue del orden del 10% y, finalmente, que el total del impuesto pagado representaba sólo el 1.3% del ingreso familiar total.

En Lima se presenta un análisis en mayor detalle para la distribución del número de declarantes afectos, de su renta bruta y del impuesto pagado, por rangos de renta bruta mensual, y se contrasta con la distribución del número total de familias aproximado a los niveles de renta bruta.

En la Gráfica N° 32 se aprecia claramente que casi la totalidad de los declarantes afectos estaban dentro del 10% de familias con ingresos más altos del Perú. En efecto, en 1972, el estrato de más alto ingreso tenía ingresos superiores a S/. 10,400 mensuales por familia. Si concentramos nuestra atención en la distribución del impuesto pagado, observaremos que el 43% del impuesto total era pagado por las personas que tenían una renta bruta por encima de S/. 83,300 mensuales; que en términos anuales correspondía a un monto mayor a un millón de soles de 1982 lo que representaría una renta bruta anual del orden de los 27 millones de soles a precios de 1982. En términos prácticos se puede considerar que los contribuyentes efectivos eran aquellos que percibían una renta bruta superior a 25 mil soles mensuales, lo cual representaba dentro de Lima Metropolitana no más del 7% de familias y en términos de 1982 correspondería a familias con un ingreso superior a los 700 mil soles mensuales.

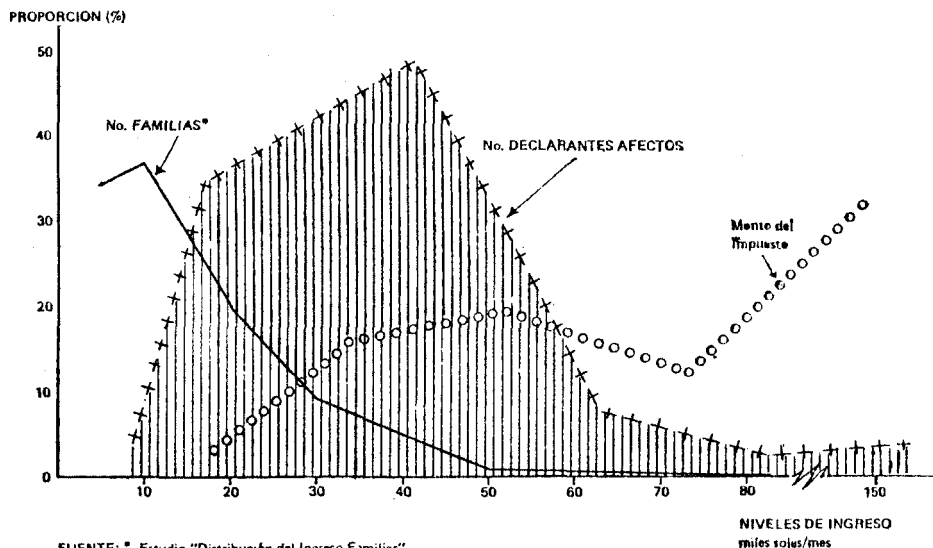
En resumen, se puede concluir que este impuesto estaría dirigido especialmente hacia los declarantes con más alto ingreso porque, como se muestra en el artículo antes referido, están afectos al mismo, aquellos declarantes cuya fuente principal de ingreso es el trabajo. Vale decir, los empleados de nivel alto, los ejecutivos y profesionales remunerados, ya que tam-

⁹ Mayor información: Ver Revista "Apuntes" N° 10, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. "El Impuesto y la Renta de Personas Naturales en el Perú". Carlos Amat y León. Con la colaboración de: Naliil Ilirsh, Miriam Calderón, Rosana Rodríguez y Silvia Villavicencio.

bién se encontró que las fuentes de ingreso por capital estaban exentas de este impuesto o eran favorecidas por lds deducciones generales y específicas consideradas en la estructura legal del mismo.

GRAFICA Nº 32

LIMA 1972
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS Y DE LOS DECLARANTES AFECTOS
AFECTOS POR NIVELES DE INGRESO MENSUAL



FUENTE: * Estudio "Distribución del Ingreso Familiar".
Carlos Amat y León / Héctor León.
Los datos se encuentran en el Anexo Estadístico.

Consumo de artículos suntuarios de alto contenido importado

Las diferencias en el nivel de ingreso en la riqueza familiar y en el uso de artículos suntuarios, son un hecho claramente observable y fácilmente comprobable. Una ligera visión del interior de los barrios de Lima Metropolitana muestra grandes diferencias en cuanto a los diseños de las viviendas, presencia de jardines, pistas asfaltadas, circulación de automóviles, indumentaria de la gente, etc. Todo ello son manifestaciones del estilo de vida que caracteriza a los residentes de los distintos barrios de una ciudad.

En la comparación socio-económica entre los estratos sociales de Lima Metropolitana que hicimos con detalle en el Capítulo V, se constató que las familias de ejecutivos y profesionales se concentran principalmente en el área V, que comprende los distritos de San Isidro, La Punta, Jesús María

y Miraflores. En cambio las familias de artesanos están concentradas en el área I: El Agustino, Independencia, Villa María del Triunfo. Igualmente, en la exposición sobre las familias del área rural se presenta la estructura del gasto y consumo de las familias rurales y el grado de acceso que ellas tienen a los servicios de vivienda. Todo ello demuestra la coexistencia y yuxtaposición de varios estilos de vida, reflejados en el tipo, diversidad y calidad de ítems utilizados regularmente por estas familias en su vida cotidiana.

Es razonable asumir, por tanto que el componente importado es mayor en los artículos que compran las familias urbanas que en los bienes utilizados por las familias rurales. Asimismo, la estructura de consumo de familias de los estratos sociales de profesionales, ejecutivos y empleados es muy diferente a los estratos de artesanos y obreros. En términos más rigurosos, se puede afirmar que el consumo promedio de divisas y la propensión marginal a importar es mayor en los primeros estratos que en los segundos. Es lógico suponer, entonces, que la demanda por divisas está en relación directa con el mayor ingreso de los residentes urbanos, particularmente, de los estratos de más altos ingresos.

El automóvil es uno de los artículos más apreciados por las facilidades que ofrece a las familias para sus requerimientos de transporte y por el prestigio social adscrito a su posesión. Es, en efecto, uno de los signos de riqueza claramente identificables en el contexto de la sociedad peruana y es un símbolo de éxito y de prestigio personal. El automóvil, sin embargo, tiene un alto contenido importado ya que la industria automotriz del país está limitada al ensamblaje.

En el caso particular de Lima Metropolitana, el automóvil es un medio de transporte muy práctico y confortable, en la medida que presta un servicio exclusivo y a discreción del usuario, en vista de las grandes distancias y sobre todo, debido a la irracionalidad e ineficacia del servicio de transporte colectivo. Los tiempos perdidos en esperar el micro, el alto número de conexiones de líneas para llegar al trabajo o a la escuela, presiona aún más la necesidad de adquirir un automóvil.

Sin embargo, la compra de un automóvil, los precios de los combustibles, los costos de mantenimiento y las reparaciones, implican un ingreso elevado. Por ejemplo, el precio al contado de un automóvil Volkswagen en mayo de 1982 era equivalente a 100 sueldos mínimos vitales mensuales de Lima, mientras que en 1972 se requería en cambio de 60 sueldos mínimos vitales. Es sorprendente constatar que sólo el 5% de las familias del Perú

y el 22% de las familias de Lima tendrían capacidad para adquirir un automóvil, bajo las condiciones de pago más ventajosas que se ofrece en la actualidad: sin *cuota* inicial y en 5 años, como es el caso de los sistemas Panderero y en el entendido que una familia promedio debería comprometer no más del 20% de su ingreso total para pagar las cuotas mensuales. Se llega a esta conclusión teniendo en cuenta que el precio del auto Volkswagen es de S/. 4'500,000 (Mayo 1982); que el pago mensual exigido por los Pandereros durante 5 años es de 105 mil soles mensuales; que el ingreso familiar debería ser 5 veces más que el monto anterior, es decir, S/. 525,000. Para determinar qué proporción de familias estarían en la capacidad de soportar estas mensualidades se asume que la distribución del ingreso familiar tiene una estructura similar a la del año 1972; y que el nivel promedio de los precios de 1982 es de 28 veces más que el nivel de 1972.

En virtud de las consideraciones anteriores se puede afirmar que el reducido grupo de familias que posee automóvil también constituyen el mercado para otros artículos suntuarios con alto componente importado: equipos electrónicos musicales, viajes de turismo al exterior etc., etc. En consecuencia la distribución de los propietarios de automóviles, según áreas y estratos sociales, reflejaría el perfil aproximado de la distribución del gasto de las divisas del país para la compra de este tipo de productos. Cabe señalar que la estructura de generación de divisas del Perú depende principalmente, en un 44%, de la exportación de recursos naturales como petróleo, minerales y productos pesqueros. Todos ellos son parte del patrimonio nacional, que es propiedad de todos los peruanos.

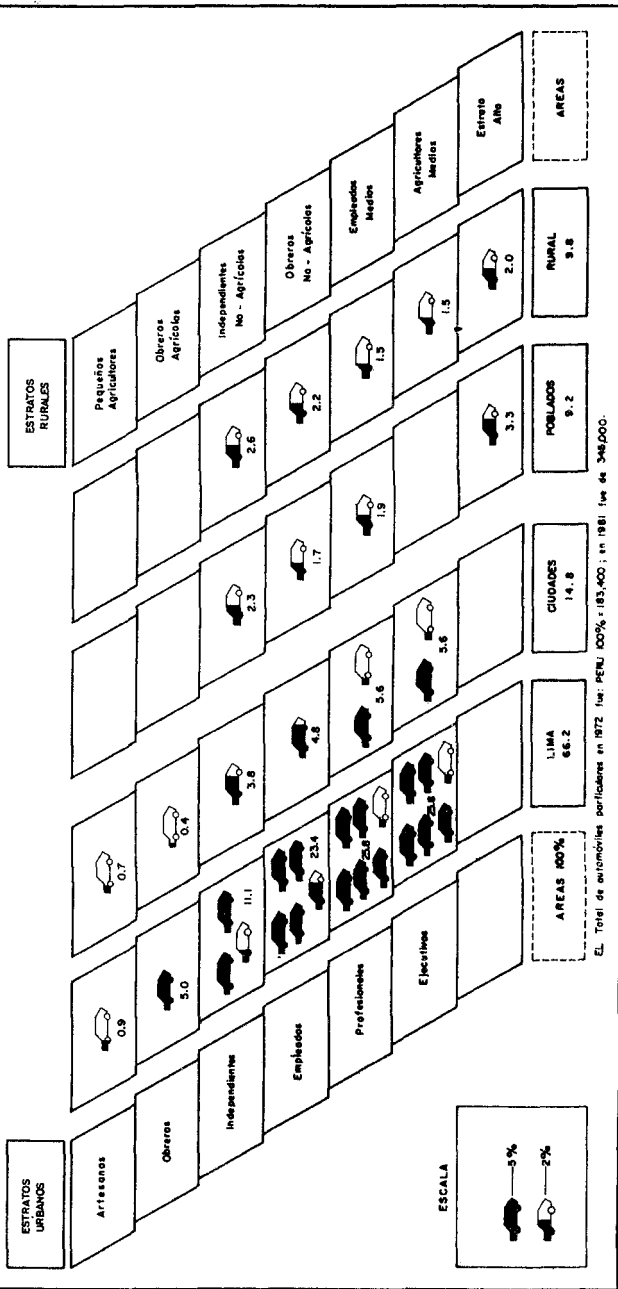
En el Gráfico N° 33 se percibe claramente que el 66% de los automóviles del Perú se concentran en Lima. Más precisamente, el 49% de los automóviles está en manos de los estratos de empleados, profesionales y ejecutivos que residen en Lima, que constituyen el 7.4% de todas las familias del país. El parque automotor particular del país en el año 1981 fue de 345 mil automóviles. De este total, 246 mil (el 71%) estaban en las provincias de Lima y Callao. Bajo el supuesto conservador de que una familia posee sólo un auto, se tendría que el 10% de familias peruanas tiene acceso a la propiedad de un automóvil.

Esta información estructural es muy útil para el diseño de instrumentos tributarios directos de cobranza muy práctica, a través del impuesto al rodaje, el precio de la gasolina, las tarifas arancelarias a la importación del automóvil y el cobro de peaje.

Gráfico Nº 33

PERU

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE FAMILIAS QUE POSEEN AUTOMOVIL SEGUN ESTRATOS SOCIALES Y AREAS DE RESIDENCIA



Efectos de una propuesta de redistribución del ingreso en la demanda de bienes finales, a través de una estrategia fiscal

Si se propone mejorar los niveles de vida de la población de más bajos ingresos, a través de la ejecución de proyectos de inversión para construir la infraestructura de los servicios sociales para la comunidad (agua potable, alumbrado público, escuelas, etc.) y para capitalizar el aparato productivo donde trabaja esa comunidad (irrigaciones, carreteras, etc.), se tiene que financiar dicha inversión principalmente a través del ahorro interno del país.

Una manera de captar ahorro podría ser, imponiendo una mayor tributación directa a los estratos de más altos ingresos, a fin de obtener los recursos fiscales necesarios para financiar los programas y proyectos de desarrollo rural, como por ejemplo los de cooperación popular.

A manera de ilustración de la propuesta del párrafo anterior, se asume un impuesto directo al estrato alto urbano que comprende las familias de ejecutivos y profesionales,* por un monto mensual equivalente a un sueldo mínimo vital (S/. 45,800 al mes de abril de 1982). Este ingreso se utilizaría para el pago de las planillas de los trabajadores en los proyectos de desarrollo rural, tales como los enumerados anteriormente.

La disminución en los ingresos de estas familias urbanas implicaría una contracción en la demanda de los bienes y servicios que ellos consumen regularmente. Por otra parte, inyectar un monto adicional de ingreso vía salarios en una comunidad rural, significaría, a su vez, aumentar el consumo de los bienes y servicios que regularmente utilizan las familias de los trabajadores involucrados en estos programas.

Desarrollando este ejercicio para las familias urbanas y rurales, se establecen asunciones al modelo. Entre ellas se puede citar:

1. Estos programas crearían nuevos puestos de trabajo destinados principalmente a los desocupados.

2. El salario a pagarse sería 1.2 veces el S.M.V. rural, equivalente a S/. 1,527 por día (S/. 45,800 por mes de abril de 1982).

“ Este grupo también representa al comportamiento de las familias que obtienen ingresos por utilidades las que no han sido adecuadamente identificadas por ENCA debido a su falta de representatividad y por el sesgo en las respuestas.

En la medida que se emplea a trabajadores desocupados, esta suma sería una inyección neta en el mayor gasto de la región donde se ejecutan los proyectos de inversión.

3. Los trabajadores seleccionados serían residentes de la región.

4. La estructura de gasto de las familias de los trabajadores empleados en estos programas y proyectos, estaría representada por la estructura promedio de las familias de pequeños agricultores.

5. Asimismo, el patrón de gasto del estrato urbano de ingresos altos estaría representado por el correspondiente al estrato de profesionales y ejecutivos de Lima Metropolitana. Se utiliza, sin embargo, las elasticidades correspondientes a empleados, por tener una estructura completa y mostrar un mejor comportamiento teórico y econométrico.

Cabe señalar que el patrón de gasto estaría también representando a las familias de altos ingresos, cuya fuente principal de ingresos son las utilidades. Lo que se quiere subrayar es que estas familias están incorporadas en el mismo sistema social, el cual determina los valores y normas de conducta similares a los que explican la estructura de gastos del grupo de profesionales y ejecutivos.

6. Se asume que tanto las familias urbanas como rurales no ahorran. Más precisamente, las propensiones marginales a ahorrar son iguales a cero, en virtud de lo cual el menor y mayor ingreso se expresa en su totalidad en menor y mayor consumo.

En consecuencia, para estimar el efecto neto resultante de los cambios en la demanda de bienes y servicios de la canasta de las familias urbanas de altos ingresos y de los cambios en la canasta de las familias rurales de bajos ingresos, se debe considerar la estructura del consumo y las respectivas elasticidades estimadas para ambos grupos en los Capítulos V y VI. En la medida que los niveles de consumo promedio y las funciones de comportamiento de estos dos grupos de consumidores son diferentes, es lógico esperar respuestas distintas en los incrementos de gasto y consumo, como resultado de la transferencia de ingresos entre los grupos sociales indicados.

A continuación se presenta un resumen de los efectos directos de la propuesta fiscal de transferencia de ingresos (ver Cuadro N° 26). Entre estos efectos se tiene:

SIMULACION DE LOS EFECTOS DE LA TRANSFERENCIA DE INGRESO
URBANO-RURAL A TRAVES DE UNA ESTRATEGIA FISCAL

| ESCENARIO DE LA ESTRATEGIA | FAMILIAS URBANAS DE FAMILIAS RURALES DE | |
|----------------------------|--|---|
| | INGRESOS ALTOS | INGRESOS BAJOS |
| Población objetivo | — Estrato urbano de ingresos altos: 10% superior de la pirámide. | — Estrato rural: familias con trabajadores desempleados. |
| Estratos sociales | — Ejecutivos + Profesionales + familias con ingresos por utilidades. | — Pequeños agricultores + obreros agrícolas y no agrícolas + independientes no agrícolas. |
| Instrumento de política | — Tributación directa al ingreso. | — Proyectos de inversión: Cooperación Popular. |
| Número de familias afectas | — 200,000. | — 200,000. |

| EFECTOS DE LA TRANSFERENCIA | SITUACION | | | SITUACION | | |
|--|-----------|---------|-------------------|-----------|---------|-----------------------|
| | Antes | Después | Diferencia | Antes | Después | Diferencia |
| 1. En el ingreso | | | | | | |
| — Promedio por familia (S/. x mes) | 686,000 | 640,200 | —45,800 (—7%) | | 45,800 | + 45,800 ¹ |
| 2. En el gasto de alimentos (S/. x mes) (Cambios en el gasto para otros grupos, ver Cuadro No 28) | | | | | | |
| | 192,100 | 186,800 | — 5,300 (—3%) | | 34,600 | + 34,600 |
| 3. En las divisas | | | | | | |
| — Total (millones de S/. x año) (millones de US \$ x año) | | | —110,000 — 184 | | | +110,000 + 184 |
| — Componente importado: % millones US \$ x año | 20% | 20% | — 37 | 5% | 5% | + 9 |
| — Ahorro neto: — 37+9=28 (mill. US \$ x año) | | | | | | |
| 4. En la nutrición: | | | | | | |
| — Consumo per cápita (calorías/día) | 2,860 | 2,820 | — 40 | | 2,030 | + 2,030 |
| — Índice: Consumo/requerimientos (2,400/día) | 1.19 | 1.17 | —(2%) | | 0.85 | |
| 5. En la producción: | | | | | | |
| — Menor (mayor) producción: Papa (TM/año) | | | 4,320 | | | (127,000) |
| — Menor (mayor) producción: Maíz (TM/año) | | | — | | | (41,900) |

1. Salario Mínimo Vital (SMV) en el área urbana; vigente a abril de 1982.

1. POBLACION OBJETIVO

El estrato urbano de altos ingresos incluye a los ejecutivos, profesionales y aquellas familias cuya fuente principal de ingreso es por utilidades. Se estima que en el área urbana comprendía alrededor de 200,000 familias. En 1982 se considera un universo de 11'450,000 familias, con un promedio de 5.6 miembros por familia.

2. EFECTO EN LOS INGRESOS

El ingreso promedio de las familias urbanas es de S/. 686,000 por mes en 1982 * correspondiente al grupo de profesionales y ejecutivos. La imposición de un impuesto adicional de un S.M.V. urbano equivalente a S/. 45,800, disminuirá en un 1% respecto al ingreso original.

Por otro lado, las familias de los trabajadores rurales al pasar de una situación de desocupados a otra de pleno empleo, percibirán S/. 45,800 por mes, es decir, 1.2 veces el Salario Mínimo Vital rural.**

El monto total transferido al año representa a S/. 110,000 millones de soles (\$SU 184 millones por año). Para mostrar la significación de esta suma, es oportuno señalar que el presupuesto asignado en 1982 al Programa Asistencial de Nutrición y Alimentación bajo la administración del Ministerio de Salud (PAE; PAMI; Nutrición Aplicada; Huertos y Granjas; y Comedores Nacionales) es de 11,000 millones de soles en 1982.

3. EFECTO EN EL GASTO FAMILIAR

El método de estimación de este efecto se basa en el principio de la aditividad de las elasticidades, en virtud de la cual la suma de las elasticidades de los grupos de gasto, ponderadas por su respectivo peso en la estructura de gasto, debe ser igual a la unidad.

La distribución del mayor o menor gasto en cada rubro, se obtiene al multiplicar su elasticidad por su ponderación. Este producto nos dice la manera cómo una familia distribuye el ingreso adicional en los diferentes rubros del gasto.

“ La actualización de los niveles de ingreso a 1982 a partir del correspondiente a 672 se realiza multiplicando ésta última por 28. Este es un coeficiente de ajuste de pérdida del poder de compra del signo monetario durante ese período.

El SMV rural y urbano eran S/. 39,200 y S/. 45,800 por mes y corresponde a departamentos de Lima y Junín, respectivamente.

Fuente: Análisis Laboral N° 58, abril 1982.

En el Cuadro N° 28 se observa claramente que las familias urbanas del estrato alto disminuirán el gasto en alimentos en un monto muy pequeño; en cambio, la familia rural destina el 76% de ese mayor ingreso para adquirir alimentos.

Indudablemente esto tiene implicancias directas en el balance nutricional, como se constatará posteriormente. Para las familias urbanas del estrato alto, el mayor impacto sería una drástica disminución en el rubro de Vivienda y Servicios; ello no implica que vayan a dejar su vivienda, sino un menor gasto en los rubros de reparaciones, mantenimiento y artículos de limpieza, principalmente. En cambio, al recibir dicho monto la familia rural de ingresos bajos, aumentará notablemente su consumo en el rubro de alimentos y bebidas (ver Cuadro N° 26). El impacto nutricional es evidente en este último caso, ya que de los S/. 45,800 recibidos al mes, dedicarían S/. 34,600 en comprar más alimentos. En resumen, el efecto neto sería un incremento de S/. 29,300 de mayor demanda de alimentos.

4. EFECTO EN LAS DIVISAS

El estilo de vida del estrato alto urbano está fuertemente influido por los patrones culturales de las sociedades industriales y más expuesto a los medios de comunicación de masas, donde la publicidad modela aspiraciones y costumbres de la población. Ello determina que las canastas de las familias estudiadas varían en el número, en la composición, en la variedad y en la calidad de los bienes y servicios que consumen. En consecuencia, el componente importado en la canasta de estas familias urbanas sería mucho mayor que el de las familias rurales de bajos ingresos.

En nuestro ejemplo se asume que la canasta de la familia urbana de altos ingresos tiene un 20% de componente importado y para el caso rural, de 5%. De ser ciertos estos supuestos, se tendría que el efecto de la transferencia de ingreso reduciría las importaciones en un monto aproximado de S/. 184,000 millones o un equivalente a US\$ 37 * millones/año. En cambio, el mayor gasto de la población rural incrementaría la importación de bienes en US\$ 9 millones, originando un ahorro neto de divisas en US\$ 28 millones. Este monto, por ejemplo, puede servir para aumentar la capacidad de importar maquinaria y equipo para proyectos de electrificación. Se podría en efecto, financiar en el primer año la cartera de proyectos de elec

* Tipo de cambio: S/. 595 por cada US\$.

trificación rural del Ministerio de Energía y Minas para 1982. En él se consignaron 15 millones de US\$ para financiar los proyectos de pequeños grupos (US\$ 12 millones) y para 22 minicentrales hidroeléctricas (US\$ 3 millones) financiados por la Corporación China.

5. EFECTO NUTRICIONAL

Se ha observado una reducción en el presupuesto total de las familias urbanas de ingresos altos, lo que implica un menor gasto de S/. 5,300 por mes y que representa sólo 3% menos en el gasto total de alimentos.

Dada la incidencia marginal de esta disminución en el presupuesto de alimentos, se considera que la estructura de precios no sería alterada significativamente. Este menor gasto en el presupuesto total permite estimar la incidencia en el consumo de alimentos y, por lo tanto, el efecto nutricional reflejado en la ingestión de calorías y nutrientes.

Aplicando los niveles de gasto familiar del estrato de altos ingresos en la función consumo de calorías, correspondientes a la función de Lima,* se estima el nivel de ingestión calórica antes de la medida tributaria en 2,860 calorías /día y después de esta medida consumían: 2,820 calorías. Vale decir, la pérdida de un S.M.V. (S/. 45,800) para una familia implica dejar de consumir 40 cal./día por persona. Esto es, 2 menos de consumo calórico.

Lo importante, sin embargo, es señalar que el nivel de ingestión calórica para asegurar un estado nutricional normal es de 2,400 cal./día. Como se constata, esta pérdida de ingreso no afecta la situación nutricional inicial de las familias de este grupo social.

En cambio, las familias rurales de los trabajadores que se benefician con una nueva ocupación, obtienen un ingreso de S/. 45,800 por mes, que implica un presupuesto en alimentos de S/. 34,600 por mes. Este presupuesto se traduce en un consumo per cápita * de 2,030 cal/día.

* La función consumo calorías son:

* Se utilizó la función: $C=555.57 gi^{0.57}$

donde: gi= gasto per cápita día (S/.)

Fuente: Amat y León, C. — Curonisy, D. "La Alimentación en el Perú", Cap. 7, pág. 151.

Considerando un nivel de 2,400 cal./día de ingestión calórica como adecuada, no se estaría cumpliendo esta meta a cabalidad; pero estaríamos en un nivel de cobertura del 86%. Evidentemente, esta situación es mucho mayor en relación con la situación previa al inicio de los proyectos de inversión, donde el trabajador estaba desocupado. Sin embargo, es oportuno llamar la atención al lector de que, como consecuencia de la ejecución de nuevos programas y proyectos de inversión en una localidad determinada, se incrementaría la demanda de los alimentos que mayormente se consumen en la región y ello ocasionaría, en el corto plazo, una presión en los precios, pudiendo reducir la capacidad de compra de los salarios de los nuevos trabajadores.

Si el efecto es marginal a la producción de la zona, no habría mayor preocupación, ya que este desbalance en el corto plazo podría ser cubierto con mayores flujos de comercio inter-regional. Pero, si el impacto del mayor consumo tiene significación respecto a la producción regional, el efecto a los mayores precios podría ser atenuado escogiendo precisamente proyectos de inversión orientados a incrementar la producción de aquellos productos cuya demanda es mayor. Este puede ser el caso, por ejemplo, de la producción de papa y maíz choclo (entre otros), por ser los de mayor consumo de las familias rurales. Se trataría de desarrollar proyectos destinados a producir alimentos de mayor demanda en la región. Es decir, estos programas y proyectos deben estar concebidos en una estrategia global de desarrollo regional y multisectorial.

6. EFECTOS EN LA PRODUCCION

Toda estrategia de planificación nacional y regional requiere estimar las metas de consumo por tipo de producto, con el objeto de satisfacer las necesidades básicas de la población, lo que implicaría a su vez estimar los insumos y los bienes de capital exigidos por el aparato empresarial a fin de producir dichos bienes finales. El ejemplo que hemos simulado nos permite estimar el incremento en el consumo de los bienes tradicionales. Por ejemplo, en el caso de los alimentos de mayor consumo cuantitativo como son la papa y el maíz.

Conociendo el mayor *gasto* y *los* probables precios en el mercado, se puede estimar el consumo adicional. Estas metas de consumo se pueden traducir en metas de producción, considerando además los requerimientos de papa y maíz por la agricultura (semilla), para el consumo animal, por

la industria (alimentos balanceados), y ajustados por los coeficientes de mermas, pérdidas y desperdicios.

El dato acerca de la mayor producción debería ser registrado por los responsables de organizar la actividad de las empresas agrícolas de la región, a fin de analizar los instrumentos más eficientes para responder al reto de la mayor demanda, ya sea incrementando el hectareaje o aumentando la productividad (rendimiento), o una combinación de ambas.

Por ejemplo, la mayor demanda de papa y maíz de las 200,000 nuevas familias de los trabajadores empleados por estos proyectos, significa producir una magnitud del orden de 106,000 y 35,000 T.M.* por año, respectivamente. De esta manera se evitaría aumentar los precios de estos productos en las localidades donde se desarrollan los proyectos.

Ahora bien, si se quiere cumplir con estas metas de producción exclusivamente mediante la ampliación del área de cultivo, manteniendo los rendimientos tradicionales de la región, se necesitaría 13,000 nuevas hectáreas para papa y 32,000 nuevas hectáreas para el caso del maíz, asumiendo un rendimiento de 8.4 y 1.1 T.M.,** respectivamente.

La nueva superficie requerida puede ser obtenida sustituyendo por áreas utilizadas en otros cultivos, o ampliando la frontera agrícola, mediante la ejecución de pequeñas irrigaciones, canalización de ríos, construcción de terrazas, etc. A propósito, estos proyectos bien pueden ser parte de la cartera de inversión referida anteriormente.

Otra alternativa para aumentar la producción es incrementar la productividad, manteniendo el actual stock de superficie cultivada. En este caso, para cumplir con las metas de 106,000 T.M. y 32,000 T.M. de papa y maíz por año, se tendría que aumentar los rendimientos en aproximadamente $Q\%$ y 18% para ambos cultivos, en las 199,300 hectáreas y 713,000 hectáreas de papa y maíz que estuvieron bajo cultivo en 1981.

Obviamente, el incremento de productividad no podría distribuirse en toda la superficie cultivada del país ya que la incidencia de los proyec-

⁶ Un nivel de gasto familiar en alimentos de S/. 34,600 representa 7.9 y 2.6 Kg./mes. Para calcular el consumo anual en T.M. se debe multiplicar por el factor:

12 meses x 5.6 miembros/familia x 200,000 familias.

³. Ministerio de Agricultura — O.S.E.

“Boletín Estadístico de la Producción Agropecuaria — 1981”. Cuadros Estadísticos N° 16, 17, 18, 25, 25 y 26.

tos tiene una localización bastante específica. El ejemplo anterior es un caso extremo que exige un comercio regional muy ágil y eficiente. Pero, lo que se quiere subrayar, es que con pequeños incrementos en el rendimiento se puede cubrir fácilmente la mayor demanda estimada. Por lo tanto, se debería diseñar programas específicos en cada localidad para incrementar la productividad de la superficie en producción, a través de programas de extensión, distribución de semillas mejoradas, fertilizantes y crédito supervisado. Probablemente ésta sea la ruta más eficiente, en costos, de rápida maduración y con menores exigencias en recursos fiscales.

Otra ruta para generar el abastecimiento adicional señalado, podría ser a través de una mayor eficiencia en la comercialización y distribución regional y nacional de alimentos, a fin de reducir los coeficientes de pérdidas y mermas a través de las instancias de transporte, carga, descarga y almacenamiento, sin tener necesariamente que aumentar la producción.

Es importante enfatizar que los efectos económicos que implicaría esta política son aún incompletos, pues faltaría cuantificar los efectos multiplicadores de largo plazo en el producto, en el ingreso y en el empleo a nivel regional, así como en los términos de intercambio entre las áreas urbana y rural.

Toda esta discusión no tiene otro propósito que el subrayar la importancia de planificar, para lo cual es necesario hacer los análisis que hemos simulado en el presente capítulo. Todo ello requiere de estudios sobre la estructura del consumo, estimar las funciones de gasto y consumo y las elasticidades que se presentan en este libro.

Simulación de un programa de empleo y nutrición

Hay muchas maneras de utilizar los fondos recolectados a través de la tributación directa que hemos venido sugiriendo. En el caso anterior se señaló, a manera de ejemplo, la asignación de 110 mil millones de soles en programas y proyectos dirigidos a trabajadores desempleados. Pero si se quiere dirigirlos con mayor especificidad hacia familias más vulnerables a la desnutrición, nuestra población objetivo serían las familias pertenecientes al grupo más bajo de la pirámide de ingresos.

Entre los criterios para seleccionar a estas familias podríamos tener:

1. Familias cuyo ingreso está por debajo del S.M.V. rural. Según el estudio sobre “La Distribución del Ingreso Familiar”, el 55% de familias del área rural estaban por debajo de dicho nivel.

En las condiciones actuales (año 1982) habrían 1'100.000 familias rurales y de ellas 580,000 tendrían ingresos por debajo del S.M.V.

2. Las familias malnutridas. De acuerdo al estudio de "La Alimentación en el Perú", el 54% de las familias rurales tenían ingestión calórica por debajo de sus asignaciones teóricas.

3. Aquellas familias cuyos trabajadores estaban sub-empleados por trabajar menos de 35 hs. por semana. En este estudio se ha encontrado que 114 mil familias pertenecientes a los estratos de pequeños agricultores, obreros agrícolas y no-agrícolas e independientes no-agrícolas, tenían algún trabajador en condición de sub-empleado por horas trabajadas.

En este caso, la estrategia podría ser generar una oferta de empleos con jornadas parciales por: horas dentro del día; días durante la semana; semanas durante el año, adecuados a las disponibilidades del tiempo efectivo de cada uno de los miembros de la familia, de acuerdo a los compromisos que les exige las actividades del hogar, las tareas requeridas por la producción agrícola y pecuaria, la artesanía, el comercio, la gestión administrativa, la educación, etc., las cuales forman parte sustancial de la vida de los miembros de la familia en la comunidad local.

Hay lealtades y tradiciones en la actividad agrícola y en la familiar, a las cuales deben adecuarse estos programas. En virtud de ello, se ha estimado que existen 114,000 familias que estarían dispuestas a aportar jornadas de trabajo, si se les ofrece la oportunidad a través de proyectos, que además de complementar su ocupación, les posibilitaría un ingreso adicional al que vienen percibiendo, a fin de alcanzar un ingreso familiar que asegure un consumo no menor de 2,100 cal./día. Además, como ya se indicó anteriormente, estos programas deberían ser diseñados en función de la capitalización de la región para producir los bienes y servicios más necesarios para esa población. Se trata, entonces, de que no solamente perciban mayores ingresos a cambio de su trabajo, para alcanzar una adecuada nutrición; sino que, además, se debería dinamizar la actividad productiva y organizar a la población para lograr el crecimiento sostenido de su calidad de vida.

Conclusiones más importantes

—Los estratos sociales involucrados en este programa son las familias de pequeños agricultores, obreros agrícolas y no-agrícolas e independientes no-agrícolas. Además, en esas familias predominan una alta proporción de trabajadores sub-empleados.

CUADRO No. 27

SIMULACION DE LOS EFECTOS DE TRANSFERENCIA DE
INGRESO URBANA-RURAL

POBLACION OBJETIVO: Familias rurales:
— Con ingresos por debajo del S.M.V.
— Malnutridas
— Con trabajadores sub-empleados

| E F E C T O S * | S I T U A C I O N | | |
|--|-------------------|---------|-----------------------|
| | Antes | Después | Diferencia |
| — Número de familias involucradas | | | 240,000 |
| 1. En el ingreso | | | |
| — Promedio familias (S/. x mes) | 36,400 | 75,600 | 39,200 ⁽¹⁾ |
| 2. En el gasto | | | |
| — Gasto en alimentos (S/. x mes) | 26,200 | 55,800 | + 29,600 (113%) |
| 3. En la nutrición | | | |
| — Consumo per cápita (Cal./día) | 1,850 | 2,560 | + 710 |
| — Índice: consumo/requerimiento (2,400 cal/día) | 0.77 | 1.07 | (+ 30%) |
| 4. En la producción | | | |
| — Producción adicional de: | | | |
| . papa (T.M./año) | | | 87,000 |
| . maíz (T.M./año) | | | 27,000 |

(1) Salario Mínimo Vital (S.M.V.) rural, en abril 1982: departamento de Junín.

* El efecto en las divisas es similar al caso anterior.

—El ingreso promedio que percibían esas familias era de S /. 36,400 al mes, en soles 1982.

Si participan en el proyecto percibirían un S.M.V. rural en promedio (S/. 39,200 al mes) por el conjunto de tareas realizadas por los miembros de la familia con horas disponibles. El nuevo nivel sería de S/. 75,600 al mes y el número de familias beneficiarías sería de 240,000, que representan el 40% de las familias malnutridas y la totalidad de familias sub-empleadas.

Como se puede apreciar, el problema rural no es tanto el desempleo, como la baja capitalización y productividad con que opera la actividad productiva, que no permite generar ingresos familiares mayores al S.M.V. decretado por ley en el área rural.

EFFECTO EN LA DEMANDA DE UNA POLITICA DE REDISTRIBUCION DE INGRESO A TRAVES DE UNA ESTRATEGIA FISCAL

| Rubros de Gasto | Familia Urbana del Estrato Alto (1) | | | | Familia Rural del Estrato Bajo (2) | | | | Efecto Neto en la Demanda |
|----------------------|-------------------------------------|----------------|------------------------|-------------|------------------------------------|----------------|------------------------|-------------|---------------------------|
| | Tributación Directa: | | Menor Ingreso | | Proyecto de Inversión: | | Remun. x familia | | |
| | Estructura de Gast. % | Elasticid. (1) | Distrib. % Gast. Marg. | Menor Gasto | Estruct. de Gast. % | Elasticid. (2) | Distrib. % Gast. Marg. | Mayor Gasto | |
| | W_i | e_i | $W_i \times e_i$ | (\$/x mes) | W_i | e_i | $W_i \times e_i$ | (\$/x mes) | (\$/x mes) |
| Alimentos y bebidas | 28 | 0.41 | 11.5 | 5,300 | 77 | .98 | 75.5 | 34,600 | + 29,300 |
| Vivienda y servicios | 32 | 1.43 | 45.8 | 21,000 | 6 | .91 | 5.5 | 2,500 | - 18,500 |
| Transporte | 7 | 1.28 | 9.0 | 4,100 | 2 | 1.32 | 2.6 | 1,200 | - 2,900 |
| Indumentaria | 7 | 1.19 | 8.3 | 3,800 | 6 | 1.09 | 6.5 | 3,000 | - 800 |
| Salud | 5 | 1.12 | 5.6 | 2,600 | 2 | 1.36 | 2.7 | 1,200 | - 1,400 |
| Educación | 11 | .83 | 9.1 | 4,200 | 2 | .73 | 1.5 | 700 | - 3,500 |
| Mobiliario y equipo | 4 | 1.66 | 6.6 | 3,000 | 2 | 1.21 | 2.4 | 1,100 | - 1,900 |
| Recreación | 2 | .78 | 1.6 | 700 | * | .93 | 0.05 | * | - 700 |
| Diversos | 4 | .63 | 2.5 | 1,100 | 3 | 1.10 | 3.3 | 1,500 | + 400 |
| TOTAL | 100 | — | 100.0 | 45,800 | 100 | — | 100.0 | 45,800 | 0 |

Incluye familias de: (1) Profesionales y ejecutivos.

(2) Pequeños agricultores, obreros agrícolas y no-agrícolas e Independientes no-agrícolas.

Transferencia de Ingreso monto total : \$/ 45,800/mes x 12 x 200,000 familias urbanas = \$/ 110,000 millones/año
 US \$ 184 millones/año (T.C. \$/ 596 x 1 US \$)

—Efecto divisas: igual que la propuesta anterior.

—Efecto nutricional. Antes de aplicar los proyectos de desarrollo, el ingreso familiar de estos grupos sociales, en promedio, significaba una ingestión calórica de 1,850 cal./día. Con el ingreso adicional transferido por los programas de inversión-trabajo, obtendría un ingreso de 75,600 soles/mes, lo que garantizaría una ingestión promedio de 2,560 cal./día. Es decir, pasarían de una situación de un déficit de 23% de consumo calórico a un consumo de 7% por encima del requerimiento teórico.

—Efectos en la producción. Similares al caso anterior, aunque la magnitud de la demanda adicional es menor.

Todos los ejemplos citados en el presente capítulo muestran la importancia de actualizar la información de ENCA y, sobretodo, el institucionalizar su ejecución en forma periódica. Por ello, consideramos necesario presentar una discusión de la metodología para obtener información con estos propósitos, y proponer sugerencias para mejorar la conceptualización de las variables y el diseño de las cédulas, en función de los objetivos de este tipo de estudio.

CAPITULO VIII

PROPUESTA METODOLOGICA PARA OBTENER INFORMACION CON LA FINALIDAD DE EVALUAR LOS NIVELES DE VIDA

Objetivo

El objetivo de este capítulo es proponer un método que permita obtener información amplia y consistente para evaluar los niveles de vida de la población.

Todo proceso de planificación en un país requiere de una información estadística acerca de sus agentes económicos, que sea oportuna, de cobertura nacional y representativa de las categorías sociales. La información referente a las familias permite identificar y desarrollar proyectos de acuerdo con la realidad de las diferentes regiones y obedeciendo a los requerimientos específicos de cada grupo de población que haya sido identificado como problema. En este sentido, las encuestas de presupuestos familiares: Ingreso, gasto, consumo, ahorro y riqueza familiar, representan un poderoso instrumento para evaluar las condiciones de vida de la población.

Metodología

Para obtener la información que permita cuantificar los niveles de vida de la población, se requiere precisar los objetivos del estudio así como cada una de las etapas de trabajo. Entre ellas tenemos:

1. Conceptualización de los niveles de vida:

Es decir, definir y discutir los diferentes aspectos y necesidades de la vida diaria donde las personas desarrollan sus actividades: hogar, centro de trabajo y comunidad local.

En el Capítulo I, se presenta una discusión amplia acerca de las necesidades básicas más importantes a considerarse en una evaluación de los niveles de vida. Lo importante sin embargo, es que la Constitución vigente, como carta fundamental de la Nación, expresa lo que todo peruano debe exigir y defender. (Anexo A del capítulo 2).

2. Precisar los indicadores que permitan cuantificar cada una de las necesidades consideradas en la conceptualización.

3. Definir el método para captar la información.

Indicar los métodos para recopilar información. Los métodos propuestos son diferentes modalidades de encuestas por muestreo.

Tipos y alcances de la información

Los aspectos que se quiere subrayar respecto a la información para analizar el sector familias son los siguientes:

1. La información debe ser recolectada en función del conjunto de decisiones de política económica y social que son tomadas por los órganos del gobierno, tales como el Consejo de Ministros, Ministerios, Directorios, organismos de Gobierno Regional o Local, y por los organismos de planificación en todas las instancias señaladas.

2. Una decisión de política supone tomar acciones para modificar una realidad concreta en nuevas realidades, que sean consistentes con la imagen-objetivo que se quiere alcanzar. Lo anterior implica disponer de un sistema de información para lo siguiente:

a. Conocer la realidad: diagnóstico.

b. Comprender cómo funciona: análisis.

c. Identificar los factores de cambio más importantes que inciden en esa realidad y los mecanismos de interrelación a través de los cuales estos efectos (variables) se articulan y funcionan como parte de todo un sistema.

d. Especificación de los resultados probables que se desearía lograr. Va le decir, qué objetivos específicos se quiere alcanzar.

3. Las relaciones del conjunto de variables que comprende una realidad, actúan a través de procesos con tasas de cambio que son diferentes en el tiempo. Es decir, las relaciones de causa y efecto se realizan en tiempos diferentes entre ellas. Algunas son modificadas rápidamente por acciones de política y otras cambian en períodos más prolongados. Las primeras son coyunturales y las segundas, estructurales.

Tipos de investigación

INVESTIGACION ESTRUCTURAL

El proceso del diagnóstico, formulación de políticas, decisiones, ejecución de las acciones, y evaluación de los resultados, es una función permanente. Requiere por lo tanto, de un sistema de información permanente para que sea realista, confiable y oportuno.

Para tales efectos se sugiere la realización de encuestas de presupuesto familiar para diagnosticar y analizar el comportamiento de las familias en un país o región, en virtud de lo cual se tendría un conocimiento ESTRUCTURAL de lo siguiente:

a. Niveles de vida de las familias: ingreso real y grado de acceso de las familias a los servicios públicos.

b. Características socio-demográficas.

c. Estructura de las fuentes de ingreso con el objeto de analizar cómo las familias se articulan con el aparato productivo para obtener sus ingresos, y la estimación de las elasticidades de las funciones de ingreso.

d. La riqueza de las familias, en virtud de la cual se mide la acumulación de los bienes durables con los que opera la vida familiar.

e. La estructura de los gastos corrientes y del consumo: presupuesto familiar. Permitirá medir el consumo nacional y estimar las elasticidades del gasto y consumo.

Los ciclos de vida de la familia; es decir, cómo evoluciona la familia a través del proceso de formación, estabilización y desintegración del núcleo familiar.

Se señaló anteriormente que todos estos análisis deben ser hechos por estratos socio-económicos y para cada una de las áreas de residencia, diferenciando éstas por grados de urbanización y regiones ecológicas.

Con este conocimiento se estaría en posición de evaluar y diseñar los instrumentos de política económica de acuerdo a estas realidades y en función de los objetivos que se persigue. Por ejemplo: la estructura de los impuestos; el diseño y composición de los programas del gasto público y aplicación de los subsidios; el tipo de proyectos de inversión y políticas de empleo; la estructura de la política de remuneraciones; las políticas sectoriales de producción agropecuaria, industrial, vivienda y construcción, transporte, salud, entre otros.

INVESTIGACION CONTINUA

Es necesario conocer si las políticas señaladas anteriormente están funcionando apropiadamente. Vale decir, se tiene que evaluar la manera cómo se está afectando al sistema económico-financiero de las familias y si los resultados son consistentes con los objetivos que se pretende alcanzar.

No está en cuestión, por lo tanto, la estructura del instrumento de política sino la eficacia de su aplicación. Se necesita entonces, información continua a fin de identificar los factores limitantes y las imperfecciones en la aplicación de las políticas establecidas para poder corregirlas oportunamente.

En este contexto, es necesario realizar una Encuesta Nacional de Hogares Individuales que tenga como objetivo central evaluar la disponibilidad de los principales productos de la canasta de consumo de alimentos de las familias y el nivel de los precios respectivos. Y en segundo lugar, como objetivo complementario, la medición del consumo familiar de los alimentos más importantes, sobre los cuales se orientan las políticas de producción y comercialización.

Dicha encuesta debe concretarse principalmente al primer objetivo, a fin de medir lo siguiente:

- variación mensual del costo de vida; y
- abastecimiento de los productos importantes de la canasta familiar.

La utilidad de estas dos mediciones es de gran importancia, especialmente si se usa en su realización las categorías analíticas utilizadas para la encuesta estructural. De esta manera se estaría en posición de cuantificar la inflación de manera diferenciada por grupos sociales y regiones del país. Asimismo, se podrá identificar y prever los cuellos de botella en el abastecimiento, estimando su magnitud y su localización.

Esta información es la base para la adopción de decisiones diarias por los responsables del gobierno en las instancias señaladas anteriormente.

Se debe advertir que los gobernantes toman decisiones todos los días con la información que tienen disponible. Con un mejor sistema de información se podrá prever acontecimientos y por lo tanto adelantar decisiones para evitar mayores problemas. Y, por otro lado, se puede adoptar decisiones para corregir rápidamente las deficiencias que detecte el sistema de información.

INVESTIGACIONES ESPECIALIZADAS

Los estudios sobre nutrición, por ejemplo, deben ser encuestas especializadas, orientadas principalmente hacia los grupos vulnerables de la sociedad y a quiénes están dirigidos probablemente los programas y proyectos que ejecuta el gobierno. En estos programas, donde se toman decisiones y se usan recursos financieros, se necesita información especializada. Por otro lado, los estudios nutricionales exigen una gran complejidad y detalle sobre el consumo de alimentos. Las encuestas simples de corta duración no pueden medir el grado de nutrición y los hábitos de consumo de los diferentes miembros de las familias, para cada uno de los productos alimenticios. Tampoco permiten estudiar la forma de preparación de los platos y la distribución de los mismos entre los diferentes miembros de las familias.

En resumen, la investigación en lo que respecta al consumo de alimentos, presenta tres grandes campos:

a. Encuestas que satisfacen todos los requerimientos de conocimiento e información estructural del comportamiento de las familias, mediante una encuesta de presupuestos familiares, a la que se ha denominado anteriormente: Encuesta de Consumo de Alimentos. Debe ser a nivel nacional, desagregada por regiones y grupos sociales, con una periodicidad no menor de 5 años y no mayor de 10 años.

b. Encuestas simples que satisfacen los requerimientos de información continua respecto a precios y disponibilidad de productos alimenticios por grupos sociales y lugares de residencia mediante encuestas de Hogares Individuales y Encuesta en Establecimientos y Centros de Trabajo.

Este tipo de encuesta requiere previamente el conocimiento de la composición de la canasta promedio de las familias de cada una de las categorías señaladas anteriormente y también la identificación de los lugares y de las modalidades de compra de las familias promedio que representan a cada categoría.

c. Encuestas especializadas para complementar y perfeccionar la información, a fin de medir con mayor detalle y profundidad las condiciones de vida de las familias y el grado de satisfacción de las necesidades de grupos sociales y regiones deprimidas que son metas de política.

En efecto, es importante diseñar diversos tipos de encuestas especializadas, orientadas a estudiar la realidad de ciertos grupos de población que requieran especial atención, como sería el caso de las madres gestantes o lactantes, población infantil y ancianos. En estos casos, se focalizaría grupos más específicos de la población pero con mayor complejidad en el número de variables a estudiarse. Interesaría, por ejemplo, estudiar la población infantil. Su estado nutricional, hábitos de lactancia y destete, salud, prácticas higiénicas, educación de las madres, entre otros aspectos.

Hay también necesidad de hacer encuestas especializadas para analizar la realidad socio-económica de algunos grupos específicos que son considerados como problemas urgentes: aquellos que están en situación de extrema pobreza, y donde los porcentajes de desempleo son muy elevados. Habría que diseñar encuestas para analizar las situaciones de las microregiones, o de ciertas zonas en las ciudades más pobladas del país. Podría ser también el caso de “grupos problema” como son los vendedores ambulantes, en las ciudades o los minifundistas en el área rural, sobre los cuales se requiere adoptar políticas específicas.

Etapas de trabajo en encuestas de hogares por muestreo *

Las encuestas de hogares permiten analizar a las familias como un subsistema económico y financiero, y constituyen, por su naturaleza y cobertura, una fuente insustituible para evaluar niveles de vida.

Cuando las investigaciones están basadas en muestras que han sido seleccionadas científicamente y han tenido una conducción de rigor técnico en todas sus etapas, ofrecen estimaciones confiables de manera rápida y económica. Estas estimaciones pueden hacer posible una amplia gama de estudios que son muy útiles para la formulación de planes y programas de desarrollo.

⁰ Encuesta por muestreo es: “un método de recoger información acerca de una población, en el que una fracción de dicha población es escogida para representar al total y en el que se hace contacto directo con las unidades del estudio mediante técnicas tales como las entrevistas y los cuestionarios”.

El Ingeniero Juan Bazán Baca, participó en el desarrollo de las etapas del trabajo en encuestas por muestreo, que se presenta en esta sección.

La finalidad del presente estudio es desarrollar en forma esquemática los aspectos metodológicos del diseño, ejecución y análisis de datos; estas etapas son básicas para una adecuada planificación de encuestas y permiten garantizar la calidad de los datos.

Para lograr un buen control técnico y administrativo, se definen las etapas siguientes:

1. Planeamiento de la encuesta
2. Diseño y selección de la muestra
3. Diseño del cuestionario
4. Trabajo de campo
5. Procesamiento de la información
6. Análisis y publicación de resultados

1. PLANEAMIENTO DE LA ENCUESTA

Su objetivo es decidir lineamientos generales y específicos para la adecuada conducción de la encuesta. En esta etapa se toman decisiones técnicas y administrativas, respecto al tipo de información deseada y a quiénes debe solicitarse. Se discute y deciden aspectos en cuanto a:

- a) Determinación de objetivos
- b) Definición de las unidades de análisis
- c) Definición del Universo de Estudio: Marco Muestral
- d) Contenido de la Encuesta:

Definición de conceptos a usarse en la investigación

Períodos de referencia de la información.

a) *Determinación de objetivos*

Se establece en forma clara y precisa la información que debe reunirse, la hipótesis que debe verificarse; y además, se plantea las metodologías para la correcta planificación y ejecución de la investigación.

b) *Definición de las unidades de análisis*

La unidad de análisis, es el elemento de información o investigación adecuado para la obtención de los datos requeridos.

Las unidades de información más comúnmente usadas son: unidad de consumo, unidad de gasto, hogar o familia, o individuo.

c) *Definición del Universo de estudio: Marco muestral*

Se establece el universo del cual se seleccionará la muestra. Consiste en enmarcar —en el tiempo y en el espacio— el límite de la investigación. En él se debe definir las áreas geográficas, así como las fechas y fuentes del marco de muestreo.

d) *Contenido de la Encuesta*

Se deberá definir los conceptos a usarse en la investigación así como los períodos de referencia. Además de preparar una lista detallada de la información requerida, de acuerdo a los objetivos del estudio.

—*Definición de conceptos a usarse en la investigación*

Una vez establecidos los objetivos generales y específicos de la investigación, es necesario precisar las definiciones operativas de trabajo para cada tema incluido en la encuesta.

—*Período de referencia de la información*

Con el fin de uniformizar la toma de datos en el campo, es importante determinar los períodos a que deben ser atribuidas cada una de las variables a obtenerse. Además sirven para establecer las unidades estándar en el tiempo, tanto para el entrevistador como para hacer memoria del entrevistado.

2. DISEÑO Y SELECCION DE LA MUESTRA

Definido el universo a ser investigado, así como las unidades informantes, deberá establecerse aspectos referentes al tamaño y selección de la muestra, así como la proposición de estimadores.

Los criterios que guían todo plan de muestreo, básicamente, son los siguientes:

- i) Lograr la mayor precisión, para los recursos asignados.
- ii) Evitar sesgos en el procedimiento mismo de la selección.® Uno de

⁰ Además de los sesgos causados por la imprecisión del marco; también son afectados por el diseño y selección, errores debido al proceso de entrevista, codificación, procesamiento, conceptualización y en general cualquier aspecto de medición y el análisis mismo.

los sesgos más frecuentes, ocurre cuando el marco muestral no cubre a la población total; sea por los rechazos o porque es imposible entrevistar algunos segmentos de la población.

Los sesgos por deficiencia en el marco, causan errores sistemáticos y no compensatorios que no pueden ser eliminados o reducidos por incrementos en el tamaño de la muestra.

La disponibilidad del marco de muestreo (lista de las unidades del universo), es fundamental para decidir el tipo de diseño en cada etapa; asimismo, tiene influencia en el tipo de estratificación a ser usada y el mismo proceso de selección.

Los aspectos de consideración en esta etapa son:

- i) Tamaño de la muestra
- ii) Selección de la muestra
- iii) Proposición de estimadores; inferencia estadística

i) *Tamaño de la muestra*

Determinar el tamaño de la muestra requiere el conocimiento de aspectos tales como: disponibilidad de recursos humanos y técnicos, costo del proyecto, tipo de información requerida, grado de homogeneidad de las variables, distribución espacial de las unidades en el universo; grado de error esperado en las estimaciones de las principales variables, etc.

ii) *Selección de la muestra*

Se establecen las reglas y operaciones para escoger algunas unidades del universo, siguiendo aquellas establecidas por el diseño.

Para no tener una muestra esparcida en todo el sector se seleccionó la muestra en etapas sucesivas, considerando para ello:

- a. La disponibilidad del marco de muestreo
- b. El limitado conocimiento acerca de la heterogeneidad de las variables, INTRA e INTER sectores.
- c. Las características de las comunicaciones, así como la dispersión de las viviendas, especialmente en las áreas rurales.

iii) *Proposición de Estimadores: Inferencia estadística*

Se definen las ecuaciones que permitirán las estimaciones para la población, así como la estimación y el cálculo de indicadores o errores de muestreo en base a los resultados de la encuesta.

3. *DISEÑO DEL CUESTIONARIO*

El cuestionario o formulario, es el manual donde se detallan las preguntas e instrucciones para el entrevistador. En él se registran los datos solicitados a los informantes que pertenecen a la muestra.

Los principales aspectos a considerarse para diseñar el cuestionario son:

- a) Características formales del cuestionario
- b) Las preguntas:
 - Presentación
 - Recomendaciones para su redacción; y
 - Ordenamiento
- c) Instrucciones
- d) Prueba del cuestionario
- e) Otras consideraciones

a) *Características formales del cuestionario*

El adecuado diseño del cuestionario requiere considerar el *Método de Recolección*, siendo el más usado el método de entrevista directa.

El cuestionario debe reunir características que le den una apariencia agradable y pueda usarse cómodamente en todas las operaciones de campo y oficina. Su diseño debe considerar:

- Forma y tamaño
- Calidad del papel
- Tipo de impresión, y
- Color de la impresión.

b) *Las preguntas*

Las preguntas incluidas en el cuestionario, deben conducir a conservar la cooperación y buena voluntad del informante, así como obtener la información requerida y permitir su fácil procesamiento.

Entre otros aspectos debe considerarse:

- La presentación
- Recomendaciones para su redacción; y
- Ordenamiento de las preguntas

c) *Instrucciones*

Sirven para aclarar el contenido de las preguntas para los casos que requieran una explicación complementaria para su total comprensión.

Las instrucciones deben tener las características siguientes:

- Ser breves, claras y completas.
- Estar ubicadas al comienzo de la pregunta, para cada pregunta en particular. De esta forma la lectura de instrucciones se hará sin mayor esfuerzo.
- Evitar se presenten en folletos aparte, donde frecuentemente no son leídos.

d) *Prueba del cuestionario*

Se hace mediante la visita a viviendas no pertenecientes a la muestra y con la participación de los entrevistadores, supervisores y directores del estudio. Posteriormente, los ejecutores deben introducir los cambios para corregirlas deficiencias encontradas.

Además, deberán discutirse aspectos sobre casos de rechazo y sus soluciones así como diversas modalidades de motivación a las familias de acuerdo a situaciones reales. Incluso podrán fijarse conceptos y definiciones.

e) *Otras consideraciones para el diseño del cuestionario*

Con el propósito de optimizar los costos durante la clasificación de los temas de investigación se podrá incluir un conjunto de variables relevantes que permitirán realizar investigaciones más amplias.

Por ejemplo, en un estudio sobre consumo, se puede incluir preguntas sobre: nivel de ingreso familiar, tamaño de la familia, educación del cónyuge, etc.

- Además, con el fin de darle un carácter formal se deberá:
- Precisar la dependencia u oficina que realiza el estudio,
 - Título y, si es posible, distintivo del estudio,
 - Ubicación y control de elementos codificados,
 - Destacar la confidencialidad de la información y los aspectos legales de la investigación, y
 - Dejar espacios para las observaciones, sean en cada capítulo o al final de toda la encuesta.

4. *TRABAJO DE CAMPO*

En esta etapa se recolectan los datos del informante mediante la entrevista. Requiere de un aparato administrativo y técnico idóneo para controlar la calidad del trabajo, el flujo de materiales hacia y desde el campo y asegurar el cumplimiento del calendario de la encuesta.

Se deberá establecer procedimientos para:

- a) Selección y capacitación del personal de campo,
- b) Prueba piloto de la encuesta,
- c) Recolección de la información, y
- d) Control administrativo del trabajo de campo.

a) *Selección y capacitación del personal de campo*

En las encuestas por muestreo, es preocupación primordial mantener muy bajos los niveles de error. El medio más eficaz, es mediante una rigurosa selección y capacitación uniforme del personal de campo que está constituido por:

- Supervisores
- Entrevistadores, y
- Personal administrativo y de oficina.

b) *Prueba piloto de la encuesta*

Además de experimentar la organización del trabajo de campo, ubicación del informante, medios materiales y nivel de entrenamiento de supervi-

sores y entrevistadores, en esta prueba se podrá obtener información relevante respecto a:

—Evaluación del probable costo y duración de la encuesta,

—Claridad y eficiencia del cuestionario,

—Dificultades del entrevistador en cuanto a manejo de las definiciones, confusión en ciertas preguntas, administración del cuestionario u otros aspectos de recolección,

—Grado de aceptación de los informantes a la encuesta misma y algunas preguntas, y

—Obtención de elementos de juicio que permiten mejorar las instrucciones para la recolección y procesamiento de la información.

c) *Recolección de la información*

El proceso de recolección de información depende del método elegido. Aquí se discutirá, básicamente, el método de *entrevista directa*. Bajo este método el proceso deberá incidir fundamentalmente en:

—Actividades preparatorias de la entrevista

—La entrevista

d) *Control administrativo del trabajo de campo*

Las tareas administrativas más importantes son:

—Impresión del cuestionario y manuales para la capacitación;

—Publicidad, propaganda y relaciones públicas;

—Asignación de cargas de trabajo para los entrevistadores;

—Control de los materiales que son enviados y devueltos del campo;

—Evaluar el rendimiento y la calidad de trabajo de los entrevistadores;

—Realizar los pagos en forma oportuna a los encuestadores;

—La adecuada instalación de los encuestadores en los centros de operación.

Todo este control es importante, no sólo para tener todo el material necesario para la entrevista, sino fundamentalmente para que los entrevistadores se sientan apoyados institucionalmente y además con la seguridad ne-

cesaría para poder resolver cualquier eventualidad. Y lo que es más, les permite constatar que su trabajo está en permanente evaluación.

5. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

Una vez finalizado el trabajo de campo, es necesario organizar los datos en forma adecuada para su comparación y análisis respectivo. El proceso para la información comprende las siguientes actividades:

- a) Crítica de la información
- b) Codificación
- c) Trabajo, tabulación y consistencia

a) Crítica de la información

Mediante la crítica, la información del cuestionario es revisada y corregida de acuerdo a ciertas reglas fijas con el fin de eliminar las principales trabas que impidan su transformación eficiente a códigos numéricos (codificación).

Entre las deficiencias principales, podemos encontrar:

Omisiones: Son faltas de respuesta a una o varias preguntas o a la totalidad del cuestionario. Las principales causas de omisión pueden ser:

- Falta de cooperación del informante
- Preguntas no planteadas por el entrevistador

Errores: Son faltas de concordancia entre la información anotada y el dato correcto. Estos errores, en la práctica no pueden ser evaluados ni corregidos pues no se tiene certeza acerca del dato correcto.

Algunos de los errores que se trata de corregir mediante la crítica son:

—Respuestas que no corresponden a una determinada pregunta o mala anotación de parte del entrevistador.

—Respuestas que no satisfacen el grado de especificación requerido por la investigación. Por ejemplo: empleado u obrero, son respuestas muy generales para un estudio específico. Entonces, será necesario corregir y ampliar, a partir de información extra, o de preguntas relacionadas o de las observaciones anotadas por el entrevistador.

—Respuestas inconsistentes; por ejemplo, no es aceptable que una persona esté registrada a la vez como “esposo” y de “08 años”. Entonces, mediante algún indicador en el cuestionario acerca del estado civil y relación con el Jefe familia se podría corregir dicha inconsistencia.

—Mala interpretación de conceptos y definiciones. Si es de parte del entrevistador, aparecerá el error en todos los cuestionarios trabajados por él.

—Respuestas ilegibles. Ocurren cuando el entrevistador usa abreviaturas o tiene mala letra.

Tipos de crítica

Podemos mencionar los siguientes;

—Crítica del entrevistador: al finalizar los trabajos del día para detectar respuestas faltantes, inconsistencias, etc.

—Crítica del supervisor: con el fin de detectar errores graves que pueden ser corregidos volviendo a consultar al informante.

—Crítica especializada: la revisión de la información es rigurosa y detallada conforme a un plan establecido, con personal entrenado y la ayuda de programas de computación para la detección de errores mediante la interrelación de un amplio número de variables.

Alcance y extensión de la crítica

El ideal es que la información captada en la encuesta sea un reflejo de la realidad. Sin embargo, es imposible que la crítica solucione todas las deficiencias producidas en las etapas previas. Por ello, la crítica a veces sólo cubre los casos en que las omisiones o errores pueden afectar sustancialmente los resultados de los temas centrales de la investigación.

b) Codificación

Con este proceso se clasifica y asigna códigos numéricos u otros símbolos contables a la información criticada para facilitar su posterior tabulación. Esta tarea, generalmente, se realiza simultáneamente con la crítica.

c) Tabulación y consistencia

Es el proceso de obtener estimaciones mediante el conteo del número de casos existentes o la obtención de sumas, proporciones, etc. Dichas estima-

ciones se presentan en un cuadro de salida para comparación y análisis posterior, de acuerdo al plan de tabulaciones propuesto para la investigación.

La tabulación de la información puede ser manual o electrónica, dependiendo de la extensión de la investigación y principalmente, de la disponibilidad de presupuesto.

Mediante el análisis crítico de las principales tabulaciones, se logra depurar y validar la calidad de la información, comparándola, sea con información de la encuesta misma, o con información de fuentes independientes.

6. ANALISIS Y PUBLICACION DE RESULTADOS

a) Análisis de los resultados

El trabajo central requiere la presentación de una interpretación significativa, a manera de un resumen objetivo y breve sobre las conclusiones del estudio, con el detalle suficiente para comprender los datos y determinar la validez de los hallazgos.

Las pautas básicas a seguir en la fase empírico-estadística de todo trabajo de investigación son:

—Tabular los datos de acuerdo a la hipótesis en estudio.

—Consolidar las tabulaciones para cada grupo relevante.

—Elaborar índices, gráficos, estructuras porcentuales, cálculo de promedios, coeficientes de correlación, etc.

—Descripción y discusión de resultados según datos cualitativos y cuantitativos de otras investigaciones.

—Elaborar el informe coordinando todo el material en un sistema explicativo y coherente a fin de explicar los hallazgos y levantar las hipótesis iniciales.

b) Edición y publicación

El trabajo de investigación de una encuesta termina cuando se han publicado:

—Un informe técnico que explique las metodologías sobre las características del diseño, la obtención de estimadores, cálculo de errores de muestreo y los ajustes de los factores de expansión para casos de no respuesta, rechazo y limitaciones de datos.

—Los estudios básicos enmarcados dentro de los objetivos que justificaron la investigación de la problemática nacional. En los estudios se incluirán los tabulados y cuadros con sus respectivas metodologías de cálculo, dirigidos a quienes desean repetir o verificar las hipótesis y conclusiones a partir de los mismos datos, supuestos o metodologías.

Seguidamente, a manera de resumen, se presentan los lineamientos metodológicos básicos para el planeamiento, organización y ejecución de investigaciones por muestreo para captar información estructural y continua, explicados anteriormente en este mismo capítulo.

LINEAMIENTOS METODOLOGICOS

| Aspectos de la Investigación | Investigación Estructural: Encuesta de Presupuestos Familiares | Investigación Continua: Encuesta en Hogares Individuales |
|--|---|---|
| Objetivos | <ul style="list-style-type: none"> — Análisis económico y financiero de las familias. — Evolución de la incidencia de la política económica en los niveles de vida de la población. | <ul style="list-style-type: none"> — Medir el costo de vida y el grado de abastecimiento y precios de los principales productos. |
| 1. UNIVERSO | | |
| 1.1 Población | — Familias. | — Familias peruanas. |
| 1.2 Marco Muestral | — Viviendas particulares. | — Submuestra de la encuesta de presupuestos familiares - Panel de Familias. |
| 2. ESTRATIFICACION Y NIVELES DE INFERENCIA | | |
| 2.1 Estratificación | <ul style="list-style-type: none"> — Grado de Urbanización: Ciudades, Poblados, Rural. — Regiones. — Socio-Económica: <ul style="list-style-type: none"> a) Urbana: artesanos, obreros, independientes, empleados, profesionales y ejecutivos. b) Rural: pequeños agricultores, obreros agrícolas, independientes no agrícolas, obreros no agrícolas, empleados, otros. | — Idéntico al de presupuestos familiares. |
| 2.2 Niveles de Inferencia | — Estratos socio-económicos. | — Estratos socio-económicos. |

| Aspectos de la Investigación | Investigación Estructural: Encuesta de Presupuestos Familiares | Investigación Continua: Encuesta en Hogares Individuales |
|--|---|--|
| 3. DISEÑO DE LA INVESTIGACION | | |
| 3.1 Método | <ul style="list-style-type: none"> — Muestreo Probabilístico-Multietápico. — Proporcionar la máxima información para un presupuesto asignado. | <ul style="list-style-type: none"> — Muestreo Probabilístico Multietápico. — Paneles de familias por estratos socio-económicos de cada área de residencia. |
| 3.2 Estimadores | — Confiables de alta precisión. | |
| 4. COBERTURA: Conceptos, variables e indicadores | — Categorización nacional, regional y por estratos socio-económicos y consolidado para cada nivel de inferencia. | — Principales ciudades. Posteriormente área rural. |
| 5. PERIODICIDAD | | |
| 5.1 Período de encuesta | — Cada cinco años. | — Mensual para precios y situación del abastecimiento. |
| 5.2 Referencia de variables | — Depende del tipo de variable. Puede ser: el día de la entrevista, semanal, mensual, etc. | — Semestral para mediciones de Consumo y Nutrición. |
| 6. DOCUMENTOS DE ENCUESTA | | |
| 6.1 Cédulas | — Diferenciadas por grandes rubros, capítulos, etc. Pueden ser: sociodemográfica, económica (ingreso-gasto), riqueza familiar, etc. | — Cuestionario para medir el abastecimiento y precios por productos. |
| 6.2 Manuales | — Para entrevista, supervisión del trabajo de campo, etc. | |
| 7. ORGANIZACION DEL TRABAJO DE CAMPO | — Organización especializada con carácter permanente. | — Cuestionario para medir el abastecimiento y precios por productos. |
| 8. CAPACITACION | | |
| 8.1 Tipo | — Permanente y en todos los niveles. | — Idem. |
| 8. Desarrollo | — Por especialidades. Desarrollo de manuales y textos ad-hoc. | — Idem. |
| 9. PROCESAMIENTO | | |
| 9.1 Consistencia | — Diseño de un plan integral de validación entre variables de la muestra y con el de otros estudios. | — Idem. |
| 9.2 Tabulación | — Elaborar un plan de tabulación de acuerdo a los objetivos del estudio. | |

| Aspectos de la Investigación | Investigación Estructural: Encuesta de Presupuestos Familiares | Investigación Continua: Encuesta en Hogares Individuales |
|------------------------------|--|--|
| 10. RESULTADOS Y DIFUSION | | |
| 10.1 Informe Metodológico | — Presentar los aspectos metodológicos. Descripción del diseño muestral. Uso de factores de expansión de los datos, evaluación de errores muestrales, de cobertura y no respuesta: descripción de estimadores, etc. | — Cuestionario para medir el abastecimiento y precios por productos. |
| 10.2 Informe Analítico | <p>— La información concerniente a presupuestos familiares permite realizar investigaciones amplias que deberán estar enmarcadas en los objetivos que justificaron la investigación y en la problemática del desarrollo nacional.</p> <p>— Entre los estudios básicos se puede sugerir:</p> <p>a) Situación alimentaria: Niveles de consumo. Déficit nutricionales. Funciones de demanda.</p> <p>b) Distribución del ingreso y niveles de empleo.</p> <p>c) Financiamiento: Compras a plazos. Niveles de deuda.</p> <p>d) Producción: Consumo.</p> <p>e) Remuneraciones: Tributación.</p> <p>f) Precios: Subsidios.</p> <p>g) Niveles de vida y gasto público.</p> | <p>— Idem.</p> <p>— Costo de vida: Medida de inflación mensual.</p> <p>— Evaluación del grado de abastecimiento por productos importantes.</p> |
| 10.3 Difusión | — Deberá ser amplia a través de instituciones del gobierno, centros de investigación, universidades, organismos internacionales, etc. | — Instituciones de gobierno. |

ANEXO I

METODOLOGIA PARA CATEGORIZAR A LAS FAMILIAS POR ESTRATOS SOCIALES

Tradicionalmente, cuando se ha tratado de comparar los distintos grados de riqueza de la población de un país, se ha usado como categorías representativas, el origen y nivel de ingreso, el nivel de ocupación y escolaridad, etc., para establecer comparaciones entre sectores distintos.

Sin embargo, hemos visto en los capítulos anteriores, que cuando las personas toman sus decisiones económico-financieras para conseguir el bienestar general de la familia, movilizan también los mecanismos o subsistemas internos de ésta. Por ejemplo, cuando se produce un alza de precios y hay necesidad de hacer más gastos, ello puede implicar que el jefe de familia trabaje horas extras, que busque un segundo empleo, o que sean la cónyuge o los hijos quienes tengan que entrar al mercado de trabajo. A diferencia de la economía clásica, que considera a cada individuo como la unidad elemental analítica, la metodología a usarse para interpretar este fenómeno requiere el cruzamiento de un amplio número de variables, que deben ser interrelacionadas por el analista.

Nuestro objetivo al realizar este estudio ha sido formar grupos homogéneos de familias que sean lo más aproximados a las características reales que tiene la dinámica de la sociedad peruana. Por tanto, los estratos sociales que nosotros definimos están constituidos por familias que tienen características homogéneas, pero que se excluyen con las de los otros estratos. Tratamos así de conseguir un esquema de abstracción de las familias según su grado de inserción en la estructura productiva, según su función en la misma y, también teniendo en cuenta sus posibilidades de acceso a la seguridad social, vivienda, educación, esparcimiento y otros servicios que ofrece la comunidad.

Justificación de la metodología usada

Tradicionalmente, cuando se ha analizado los niveles y calidad de vida de las familias peruanas, el procedimiento se ha limitado a mostrar en términos

cuantitativos, la situación de los "pobres" de la sociedad. Por ejemplo, para sostener que existe un alto grado de pobreza, se dice que sólo el 10% del total de las familias peruanas perciben el 44% del ingreso familiar total del país. Este procedimiento puede ser muy impactante y objetivo pero queda en la simple demostración y no permite plantear posibilidades de proyectos de desarrollo que estén orientados a la solución de los problemas básicos. Por ello es que hemos intentado el uso de una metodología diferente a la tradicional.

Debe tenerse en cuenta también para un análisis que permita acercarse a la realidad familiar peruana, que las características del modo de vida de las familias, en cuanto a su ocupación, educación, vivienda, etc., se explican por un complejo de relaciones compuesto por las relaciones económicas que la familia establece con el sistema social, las relaciones estructurales que se dan dentro de la familia entre sus sub sistemas y la personalidad individual de cada miembro.

Por otra parte hay que considerar que las decisiones económicas de las familias no sólo dependen de la capacidad de ahorro de sus miembros individuales, sino del capital total de la familia considerado como sistema. Esto último es así porque es razonable suponer que la familia constituye sus recursos como un fondo común que será usado para satisfacer sus necesidades presentes y, si es posible hacer frente a las expectativas futuras.

En este libro hemos podido apreciar las diferencias existentes en el comportamiento económico social de los grupos componentes de nuestra sociedad. Podemos apreciar además que dichas diferencias se deben a varias causas, entre ellas las siguientes:

—Modo en que dichos grupos están insertados en la organización social de la producción, acumulación de riqueza, experiencias y vivencias.

—Patrones culturales existentes, entre ellos los hábitos de consumo que fijan también determinadas líneas de producción.

—El desarrollo tecnológico, tanto personal como institucional.

Objetivos

Hemos tenido como objetivo general el análisis de los niveles de vida y los recursos de la población tomándola como una realidad que puede ser diferenciada, tanto por estratos ocupacionales, como por ámbitos de residencia.

Teniendo en cuenta este objetivo general hemos tratado, específicamente, de definir un número de categorías que sea manejable y que exprese el nivel social de las familias en un contexto más económico que de prestigio. Tratamos así de mostrar la dinámica de su funcionamiento económico y financiero.

Características de los estratos sociales

Para definir los grupos que pueden ser considerados como estratos sociales en el caso de las familias peruanas, hemos tenido en cuenta los puntos que siguen. El estrato:

a) Es un conjunto de familias que se identifican por sus relaciones sociales y económicas.

b) Define una situación objetiva dentro de la sociedad.

c) Corresponde a la organización social de la producción.

d) No sólo constituye uno de los elementos estructurales de la sociedad sino puede servir también de base para agrupamientos de intereses político-económicos particulares.

e) Tiene con otros estratos relaciones que son variables en el tiempo.

Para los efectos de nuestro estudio hemos definido, por separado, estratos de mayores y menores ingresos que no son equivalentes en áreas urbanas y rurales.

En general nuestro trabajo debe ser considerado sólo como una contribución en la búsqueda de una metodología de interpretación del comportamiento socio-económico de las familias peruanas. Naturalmente podría ser mejorado a medida que se usen técnicas más sofisticadas; por ejemplo, podría realizarse un análisis multivariado que permita la distinción de nuevas variables que puedan explicar todavía más aproximadamente el estado social de las familias.

Metodología

La información que se usó para definir los estratos sociales fue la recolectada por la encuesta nacional de consumo de alimentos realizada en 1972.* Esta encuesta no incluyó preguntas específicas que tuviesen por objetivo diferenciar grupos sociales, lo que obligó a interrelacionar las variables proporcionadas por la encuesta para construir dichos estratos. Dichas variables fueron;

a) Grupo ocupacional del primer trabajador de la familia en su actividad principal.** Por ejemplo, tapicero, médico, administrador de comercio, etc.

b) Categoría de ocupación del primer trabajador de la familia en su actividad principal. Entre ellas se tiene Patrono, independiente (incluyendo a los empleadores y trabajadores por su cuenta), empleado, obrero, trabajador familiar no remunerado, etc.

c) Monto de ingreso del primer trabajador de la familia, en todas sus ocupaciones.

* Además para Lima Metropolitana hemos usado información sobre el distrito de residencia y el grado de capitalización de las familias. Para ello, como hemos dicho, se complementó y cruzó la información de la encuesta con las boletas del Censo de Población y Vivienda de 1972.

** Primer trabajador es aquél que obtiene mayor ingreso entre los trabajadores de una familia. La actividad principal es la ocupación de mayor ingreso para el trabajador. Según nuestra definición el 94% de jefes de familia son también los primeros trabajadores de las mismas.

d) Monto de ingreso familiar, proveniente de las diversas fuentes por trabajo remunerado, por cuenta propia, como empleadores (patrones), por transferencias, de capital, autoconsumo, etc.

e) Proporción del presupuesto familiar, que se dedica a la alimentación.

f) Grado de capitalización de las familias, medido en términos de:

—Características de la vivienda; número de cuartos, materiales de construcción; servicios de agua, desagüe y electricidad, instalaciones dentro de la vivienda.

—Equipamiento del hogar: televisor, refrigeradora, cocina a gas o eléctrica, automóvil particular.

g) Localización residencial — distrito de residencia.

DEFINICION DE ESTRATOS SOCIALES

En nuestro trabajo, diferenciamos estratos para las áreas urbanas y rurales.

Areas urbanas

Dentro de las áreas urbanas se consideró las de Lima Metropolitana y de grandes ciudades.

Tanto la calidad de vida como los recursos disponibles para las familias en términos de niveles de nutrición, posibilidades de empleo, acceso a los servicios de salud, educación, etc. son claramente diferentes, de un lado, en Lima y otras ciudades importantes del país y del otro en las áreas rurales. Por eso los grupos de familias residentes en Lima Metropolitana y las grandes ciudades del Perú presentan características socio-demográficas y económicas muy diferenciadas del área rural.

A continuación definiremos cada uno de los estratos urbanos que fueron considerados en este estudio.

Artesanos

Este sector incluye principalmente a pequeños manufactureros de varios oficios, comerciantes al por menor y vendedores ambulantes. Son trabajadores principales que se desenvuelven por cuenta propia, tienen baja o ninguna calificación y, frecuentemente, son considerados sub-empleados. Sus niveles de ingreso son muy bajos debido a que su escaso grado de capitalización se limita las más de las veces, a sus herramientas de trabajo. No tienen mayores posibilidades de asociarse con fines productivos o gremiales,* y tampoco tienen acceso al sistema de seguridad social. Su actividad es marginal al sector moderno de la economía urbana.

*Sólo el 11% de vendedores ambulantes están afiliados a sus propias organizaciones. Censo de Vendedores de Lima Metropolitana, 1976 (Cálculo del Cuadro N° 10).

Obreros

Estos trabajadores ubicados principalmente en el sector fabril y manufacturero, perciben ingresos por la venta de su fuerza de trabajo. Sus niveles de ingreso dependen de su calificación, especialidad, sector donde se desenvuelve la empresa y grado de desarrollo de la organización sindical a la que pertenecen, si ésta existe.

Independientes

En este estrato incluimos a medianos comerciantes, trabajadores independientes de varios oficios, transportistas propietarios, etc. No incluimos en el mismo a los empleadores que tienen cierto nivel de capitalización.

En realidad, este sector está definido por trabajadores por cuenta propia que tienen cierto grado de capitalización y que, frecuentemente, requieren la participación de trabajadores familiares o ayudantes eventuales.

Estos trabajadores están insertados dentro de un mercado cercano al de competencia perfecta y no ejercen control sobre el aparato productivo en el sector en que se desenvuelven. Para lograr niveles aceptables de ingresos están forzados a competir con otros independientes y con las grandes empresas de industria y comercio.

Empleados

En este estrato figuran los trabajadores del sector público y privado en sus grupos de oficinistas, agentes de ventas, trabajadores semi profesionales, técnicos, etc. También se incluye en este estrato a los profesores de primaria y secundaria y al personal subalterno del Ministerio del Interior: Policía, Guardia Republicana, etc.

La gran mayoría de estos trabajadores tiene ingreso fijo, acceso a la seguridad social y a los sistemas formales de crédito (mutuales, cooperativas, etc.). Sin embargo, tienen una gran heterogeneidad en sus ingresos, lo que se explica por su diferente calificación, su antigüedad en el puesto y los tipos de empresa para los cuales trabajan.

Profesionales

Se incluye en este sector a profesores universitarios y empleados de altos niveles de educación o de ingresos y se excluye a profesionales por cuenta propia así como a profesores de primaria y secundaria.

La alta calificación de estos trabajadores les facilita cierta movilidad, dentro de la estructura productiva hacia las escalas productivas de las empresas. Su ascenso a los niveles ejecutivos puede darse por la vía de promociones, vínculos de confianza, relaciones familiares, etc. Las familias formadas por estos trabajadores tienen alto nivel educativo como su mayor capital humano.

Ejecutivos

Aquí están considerados los fabricantes, dueños y gerentes de grandes empresas, directores y funcionarios de categoría directiva de la administración pública y profesionales independientes con niveles altos de ingreso. Ellos tienen el comando y control del aparato productivo por ser los propietarios de los medios de producción o porque intervienen en su gerencia.

Estratos sociales en los centros poblados y áreas rurales

Citemos las palabras de Silgado:

"En el mundo rural latinoamericano, el factor determinante del estado social es la propiedad de la tierra. De esta posición derivan los otros derechos la autoridad, el poder, el prestigio. Esta relación de propiedad determina una estratificación económico-social rígida, base de otras estratificaciones, en donde la industrialización no logra alterar la estructura básica agraria de la tierra..".*

Las familias que viven en los centros poblados y áreas rurales del interior del país están fuertemente articuladas al sector agropecuario. Son los procesos productivos de la agricultura y ganadería, aquellos que determinan la vida comunitaria, horarios de trabajo, y hábitos de consumo de estas familias. En consecuencia su comportamiento económico y social difiere también del que caracteriza a las familias que viven en las áreas urbanizadas.

Sin embargo, en el campo también hay diversidad empresarial en cuanto a los niveles de capitalización, intensidad tecnológica, tamaño de parcelas, productividad, tipo de cultivos y diversidad de clima, etc. Contrastan con estas disparidades ocupacionales una menor heterogeneidad en los niveles de ingresos de los trabajadores: mientras en Lima y las ciudades importantes del país los niveles de ingreso de los trabajadores son más variados, en las áreas rurales son más homogéneos.

Debido a la diferenciación y división del trabajo que también existe en el campo, es importante estratificar a las familias que allí residen. Con tal motivo hemos usado el número de salarios mínimos vitales que recibe una familia, como un primer factor discriminante entre familias ricas y pobres. Aplicando este criterio pudimos definir 8 estratos.

A continuación hacemos una lista de definiciones de cada uno de los estratos: pequeños agricultores, obreros agrícolas, trabajadores independientes no agrícolas, obreros no agrícolas, empleados medios, agricultores medios y estrato alto.

Pequeños agricultores

Son familias de pequeños propietarios o usufructuarios de pequeñas extensiones de tierras (minifundios) que cultivan usando básicamente la fuerza de

⁰ En Román de Silgado, M. "La Dialéctica Campo-Ciudad y el Desarrollo Latinoamericano", publicación del CIUP, 1978, pág. 38.

trabajo familiar. Sus niveles de recursos y de educación son muy bajos y casi no usan insumos comerciales para la producción de su parcela familiar.

Su producción es de subsistencia; es decir, mayormente dirigida al auto-consumo, aunque frecuentemente, venden una pequeña parte a los mercados locales para obtener el ingreso monetario que les servirá posteriormente para adquirir los bienes e insumos producidos en la ciudad.

Obreros (peones) agrícolas

En este estrato se encuentran familias de trabajadores asalariados, jornaleros y braceros no calificados, quienes venden su fuerza de trabajo en el sector agrícola de la región. Están supeditados a la estacionalidad para desempeñar sus actividades agrícolas y no tienen capacidad organizativa para negociar un salario. En general, sus ingresos son de subsistencia y se ven forzados a migrar estacionalmente a las haciendas o eventualmente a las ciudades. Estos trabajadores enfrentan un escenario de vida muy inestable y poco productivo; son en realidad, los más marginados del sistema.

Independientes No Agrícolas

Los independientes no agrícolas son trabajadores por cuenta propia que están insertos de alguna manera al sector agrícola a través de la provisión de insumos o servicios. Son trabajadores medianamente calificados o sin ninguna calificación y su nivel de capitalización es muy bajo. Estos trabajadores se desempeñan como constructores, pequeños comerciantes, sastres, zapateros, etc., casi siempre más adscritos a formas de vida urbana que plenamente rural. La calidad moderna de su actividad se manifiesta por su vinculación económica con la ciudad.

Obreros No-Agrícolas

Se hallan ubicados principalmente en el sector extractivo: minería, pesquería, forestal, pero trabajan también en la construcción y como operarios en la industria artesanal; en algunos casos perciben el servicio de vivienda como parte del salario. Son trabajadores subcalificados y carecen de poder de negociación para obtener mejores condiciones de trabajo o en el nivel del salario.

Empleados medios

Este estrato comprende a trabajadores que laboran en puestos secundarios de oficina de la administración pública o privada y en pequeños negocios. Incluye también a los profesores de primaria y secundaria. Sus ingresos no son muy altos.

Agricultores medios

Familias de medianos propietarios y arrendatarios de tierras que tienen el control de predios de más de 5 Has. o su equivalente en el sector agrícola. A diferencia de los pequeños agricultores, usan insumos industriales y contratan

mano de obra asalariada la mayor parte del año. Su producción es comercializada en los mercados urbanos.

Estrato alto

Incluye a los comerciantes al por mayor y agricultores que controlan las mayores extensiones de tierra y que tienen niveles altos de productividad. Están muy ligados con la clase alta de las grandes urbes. Parte de sus recursos son transferidos a la ciudad, hacia los sectores industrial, vivienda, finanzas, etc., bajo la forma de adquisición de bienes (casas y terrenos), instalación de centros comerciales, envío de pensiones de enseñanza para sus hijos, etc.

En este estrato se incluye además a los profesionales y técnicos de altos niveles de educación y a los directores y ejecutivos de empresas.

PROCEDIMIENTO METODOLOGICO PARA UBICAR A CADA FAMILIA EN UN ESTRATO DETERMINADO

Una vez establecidos los estratos sociales en la forma y con los criterios que hemos expuesto anteriormente, se trata de ubicar a las familias encuestadas en cada uno de ellos. En los párrafos siguientes, describiremos los tres pasos que hemos seguido con tal propósito.

1º Paso: Identificar la actividad principal del primer trabajador en la familia

Es importante identificar cuál de los miembros de la familia toma las decisiones económico-financieras sobre la marcha del hogar. Usualmente es el padre de familia; sin embargo, se puede encontrar casos de ausencia por un largo período, debido a que existen varias unidades familiares integradas en una familia extensiva, o a otras causas diversas. Enfatizamos que el comportamiento o modo de vida de las familias está guiado por valores culturales, sociales y de prestigio que, en gran medida, son guiados a su vez por el rol ocupacional de cada uno de sus miembros trabajadores.

Para nuestro propósito se considera como actividad principal, aquella que representa el mejor ingreso o la que ocupa mayor número de horas trabajadas por semana o meses al año.

2- Paso: *Variables usadas para la ubicación de las familias en los estratos*

Las características de la actividad principal del primer trabajador de la familia son usadas también como criterios para definir grupos homogéneos de familias en términos de su actividad económica y su acceso a los servicios comunales.

Las variables son:

i) Categoría ocupacional: describe la categoría del trabajador y constituye una aproximación a la naturaleza del empleo. Diferenciamos las siguientes categorías ocupacionales:

—Trabajador remunerado: a jornal o salario

Empleados

Obreros

Empleados domésticos

—Trabajan por su cuenta o como empleadores

Independientes

Patronos

—Trabajador familiar no remunerado

ii) Grupo ocupacional: expresa el tipo de actividad. Los códigos de ocupación u oficio (999 en total) empleados en el Censo de Población y vivienda 1972 se agruparon en 9 grandes grupos:

profesionales y técnicos

gerentes y administradores

empleados de oficina

comerciantes y vendedores

agricultores, ganaderos y pescadores

mineros y canteros

artesanos y operarios

conductores de medios de transporte

trabajadores de los servicios

A manera de ejemplo, se presenta las ocupaciones del gran grupo 4.

Grupo 4: **Comerciantes y vendedores**

Sub Grupo 42: **Jefes de venta y compradores**

Código 422 : Jefes de venta comercio al por menor

426 : Agente de suministro

427 : Administrador, comercio al por mayor, etc.

Sub Grupo 46: **Vendedores, empleados de comercio, trabajadores asimilados**

Código 464 : De mostrador

461 : Vendedor ambulante, excluye alimentos, preparados

463 : Vendedor de periódicos, revistas, loterías

iii) Nivel de ingreso familiar

El ingreso de la familia, se expresó en número de salarios mínimos vitales del año 1972 (SMV), como un aproximador de su capacidad adquisitiva.

Se diferenció 3 grupos:

| | | |
|-------|---------|-----|
| Bajo | 0 — 1.9 | SMV |
| Medio | 2 — 5.9 | SMV |
| Alto | 6 a + | SMV |

iv) Presupuesto en alimentación

—Proporción del presupuesto familiar que se dedica a alimentación, bajo el supuesto que las familias de menores ingresos, dedican una mayor proporción de su gasto en la adquisición de alimentos.

v) Otras variables

Para el caso de Lima, se utilizó además:

—Riqueza familiar: que mide el grado de capitalización (acumulación) de bienes durables, en términos de:

Características de la vivienda: número de cuartos, materiales de construcción, instalación de agua-desagüe, luz eléctrica.

Equipo del hogar: automóvil, televisor, refrigeradora y cocina a gas o eléctrica.

—Localización residencial: distrito de residencia.

3° Paso: construcción de una matriz de doble entrada (Grupo de Ocupación-Categoría 'de ocupación), para el área urbana y de tres entradas para rural y poblados.

Lima Metropolitana y Grandes Ciudades

Cada familia es ubicada en una de las "casillas" de la matriz. A manera de ejemplo, en la Tabla N- 1, se presentan 7 grupos de ocupación y 5 categorías de ocupación. Así, cada familia estará ubicada en una de las 35 (7 x 5) casillas, que están clasificadas, de un modo muy general, de la siguiente manera:

1) Casillas "a", familias cuyas características coinciden con nuestras definiciones.

2) Casilla "b", aquellas que se aproximan medianamente a nuestras definiciones.

TABLA No. 1

MATRIZ DE ESTRATIFICACION SOCIAL LIMA Y CIUDADES

| GRUPOS DE OCUPACION * | CATEGORIA OCUPACIONAL | | | | | |
|---|-----------------------|-----------|------------|--------|------------------------------------|------------------------|
| | Independiente | | Remunerado | | Trabajador Familiar No Remn. | No Espec- ficado |
| | Por su Cuenta | Empleador | Empleado | Obrero | | |
| 1. Profesionales y Técnicos | a) | b) | a) | b) | b) | — |
| 2. Direct. y Funcion. Púb. Superiores | a) | a) | a) | c) | — | — |
| 3. Personal Adminis- trativo | — | — | a) | c) | — | — |
| 4. Comerciantes y vendedores | a) | a) | a) | b) | b) | — |
| 5. Trabajadores de Servicios | — | — | a) | a) | b) | — |
| 6. Trabaj. Agríc. y Forestales, pes- cadores | a) | a) | b) | a) | c) | — |
| 7. Obreros No agrí- colas, conduct. de vehíc., transport. | c) | c) | c) | a) | b) | — |
| 8. No especificado | — | — | — | — | — | — |

Casos: Grado de adecuación a nuestras definiciones.

- a) Se adecúa bien
- b) Medianamente adecuados
- c) No se adecúa
- Inaceptable

* La ocupación se codificó de acuerdo a la clasificación empleada en el Censo de Población y Vivienda.

3) Casilla "c", las que son inaceptables por las definiciones de los estratos. Por ejemplo, un profesional con actividad de obrero, es teóricamente inaceptable.

Los casos "a" son adecuadamente identificados en los estratos. En cambio las familias pertenecientes a los casos "b" y "c" serán analizados con mayor cuidado con el concurso de variables complementarias para su mejor discriminación.

Area rural y centros poblados

Para esta área, construimos una matriz de tres entradas (grupos de ocupación-categoría de ocupación y salario mínimo vital). Ver Tabla N- 2.

Ella define 7 estratos ocupacionales. Las familias con el código 9, serán investigadas en mayor detalle y con ayuda de la variable "proporción del gasto para alimentación" serán ubicadas en un determinado estrato ocupacional.

TABLA No. 2

MATRIZ DE ESTRATIFICACION SOCIAL: RURAL Y POBLADOS

| Rangos de Ocupación (a) | C A T E G O R I A S | | | | | | | | |
|-------------------------|---------------------|----|----|-----------|----|----|-------|----|----|
| | Patr.-Independ. | | | Empleados | | | Otros | | |
| | R1* | R2 | R3 | R1 | R2 | R3 | R1 | R2 | R3 |
| No determinado | φ | φ | φ | φ | φ | φ | φ | φ | φ |
| φ 1—132 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 133—138 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 |
| 139—213 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 214—399 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 |
| 400—464 | 3 | 3 | 7 | 5 | 5 | 7 | 4 | 4 | 4 |
| 465—599 | 3 | 3 | 7 | 5 | 5 | 7 | 4 | 4 | 7 |
| 600—602 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 |
| 603—618 | 1 | 6 | 7 | 5 | 5 | 7 | 2 | 2 | 2 |
| 619—641 | 1 | 6 | 7 | 5 | 5 | 7 | 2 | 2 | 2 |
| 642—659 | 3 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 660—691 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 692—999 | 3 | 3 | 7 | 5 | 5 | 7 | 4 | 4 | 7 |

* RANGOS DE SMV

R1 =0 a 1.99SMV

R2 =2 a 5.99SMV

R.3 =6 a másSMV

CODIGOS DE LOS ESTRATOS SOCIALES

1 = Pequeños agricultores

5 = Empleados medios

2 = Obreros agrícolas

6 = Agricultores medios

3 = Independ. No-agricolas

7 = Estrato alto.

4 = Obreros No-agricolas

(a) Las ocupaciones (a tres dígitos) se codificaron de acuerdo a la clasificación empleada en el Censo de Población y Vivienda. Se tiene ordenados en 80 sub-grupos y 7 grupos.

BIBLIOGRAFIA

1. Análisis Laboral. Vol. VI N° 58, abril 1982. Perú sueldos y salarios mínimos. Pág. 13.
2. Amat y León, C & Curonisy, D.
“Análisis de la Estructura del Gasto Familiar — Planteamiento de una política de Niveles de Vida”, Lima, noviembre 1975.
Documento de trabajo: Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio — Ministerio de Alimentación.
3. Amat y León, C.
“El Impuesto a la Renta de Personas Naturales en el Perú”, Apuntes N° 10, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. 1980.
4. Amat y León, C.
“La Desigualdad Interior en el Perú”. 1981. CIUP.
5. Amat y León, C. & Bustamante, L. (Eds.).
“Lecturas sobre regionalización”. 1981. CIUP.
6. Amat y León, C. & Curonisy, D.
“La Alimentación en el Perú”. 1981. CIUP.
7. Amat y León, C. León, H.
“Distribución del Ingreso Familiar en el Perú”. 1981. CIUP.
8. Banco Mundial.
“Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980-1981”.
9. La Constitución Política del Perú. Promulgada por la Asamblea Constituyente el 15 de julio de 1980.
10. Figueroa, A.
“La Economía de las Comunidades Campesinas: El caso de la Sierra Sur del Perú”.
Publicación CISEPA N° 36. Mayo 1978.
11. Grillo, E.
“Proceso histórico de la explotación del campo peruano y realidad después de la Reforma Agraria”. Centro de Investigación y Capacitación. Lima 1980.

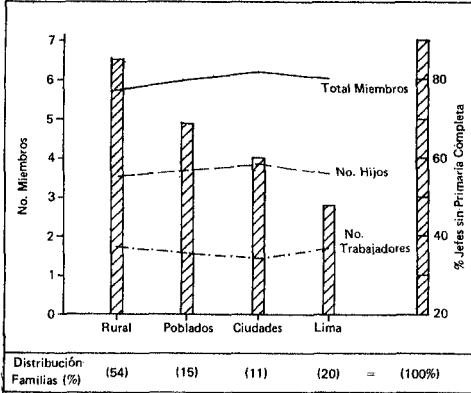
12. Instituto Nacional de Estadística.
“I Censo de Vendedores Ambulantes de Lima Metropolitana - 1976”. Lima, enero 1977.
13. Instituto Nacional de Estadística.
“Códigos de Ocupaciones y de Profesión u Oficio”. Manual de Crítica y Codificación del Censo de Población y Vivienda 1972.
14. Ministerio de Agricultura.
“Diseño Muestral ENCA”. Publicación Nº 2.
15. Ministerio de Agricultura, Oficina Sectorial de Estadística.
“Boletín Estadístico de la Producción Agropecuaria 1981”.
16. Montoya, R.

ANEXO ESTADISTICO

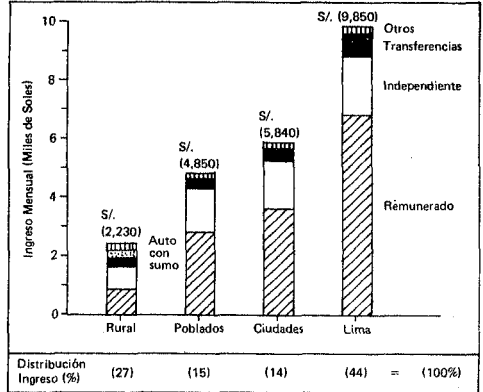
Gráfica 1

PERU
SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

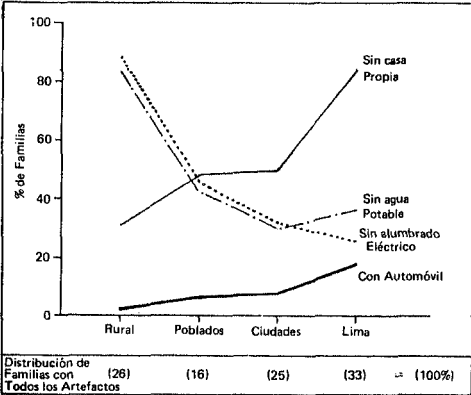
I. SOCIO DEMOGRAFICO: Miembros



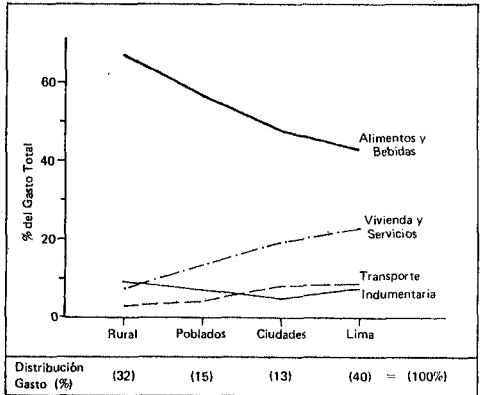
II. INGRESO FAMILIAR: Estructura y Nivel Promedio



IV. RIQUEZA: Proporción de Familias



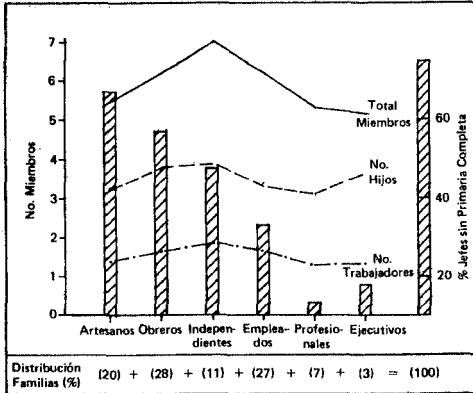
III. GASTO FAMILIAR: Estructura



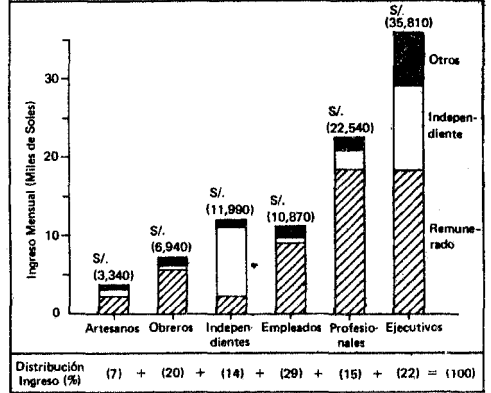
Gráfica 2

LIMA METROPOLITANA
SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

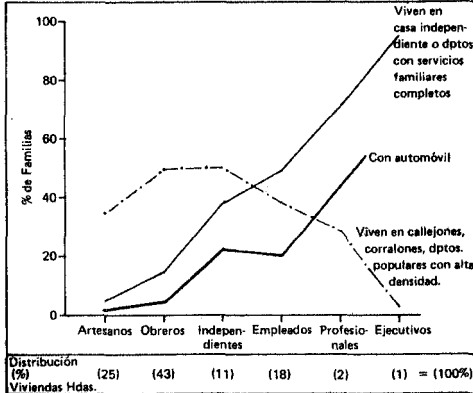
I. SOCIO DEMOGRAFICA: Miembros



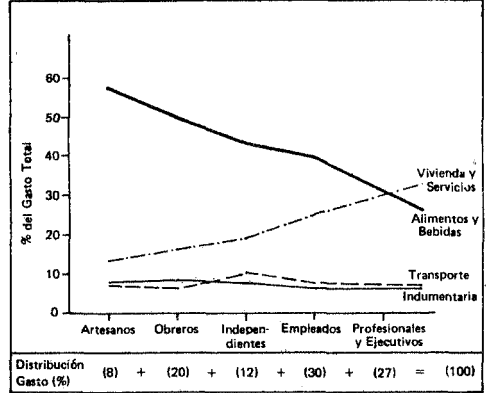
II. INGRESO FAMILIAR: Estructura y Nivel Promedio



IV. RIQUEZA: Proporción de Familias



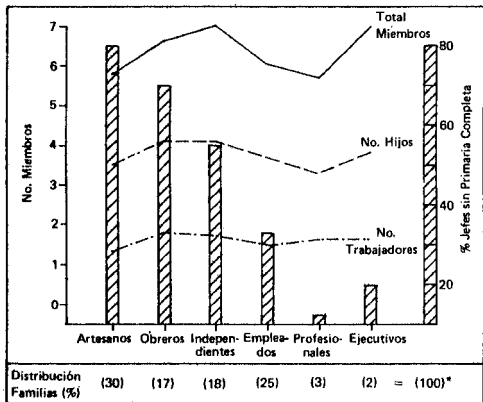
III. GASTO FAMILIAR: Estructura



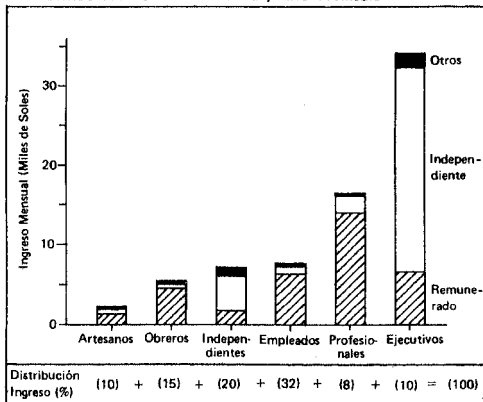
Gráfica 3

GRANDES CIUDADES
SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

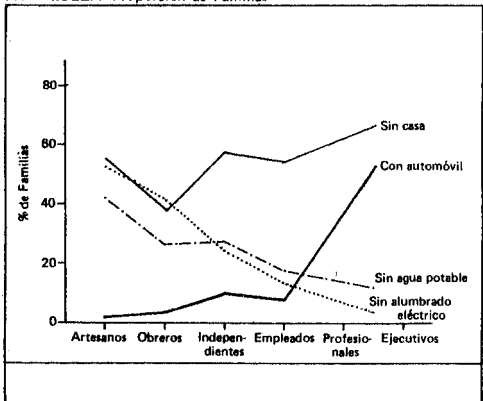
I. SOCIO DEMOGRAFICO: Miembros



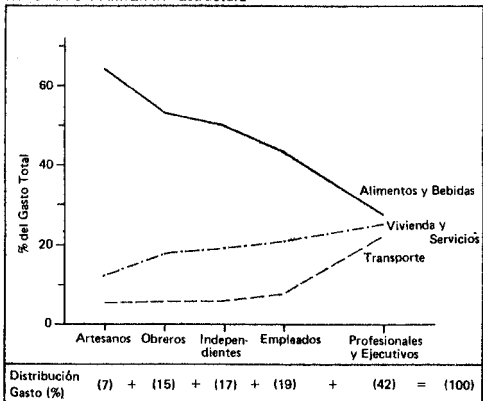
II. INGRESO FAMILIAR: Estructura y Nivel Promedio



IV. RIQUEZA: Proporción de Familias



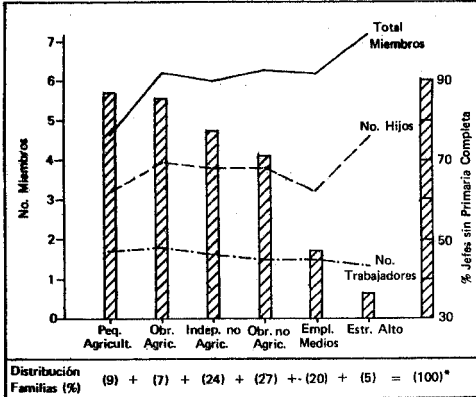
III. GASTO FAMILIAR: Estructura



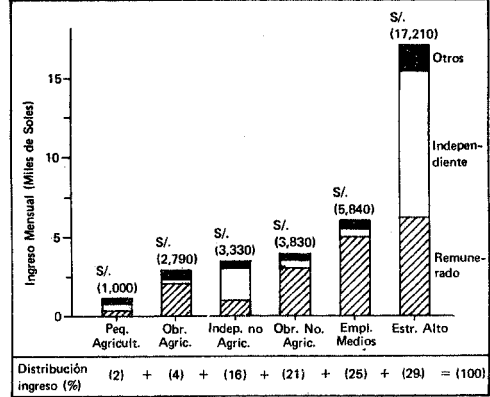
Gráfica 4

**CENTROS POBLADOS
SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS**

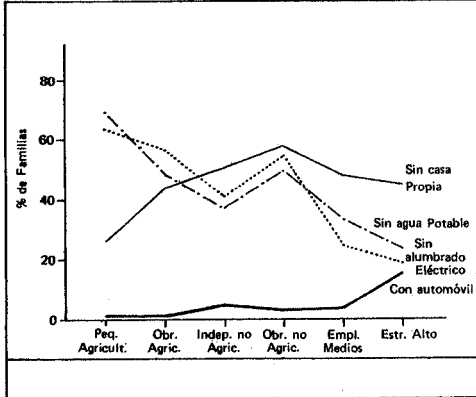
I. SOCIO DEMOGRAFICA: Miembros



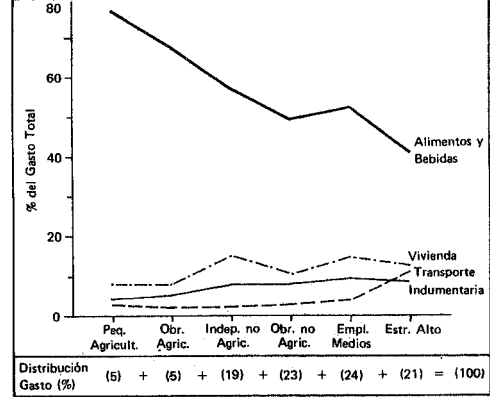
II. INGRESO FAMILIAR: Estructura y Nivel Promedio



IV. RIQUEZA: Proporción de Familias

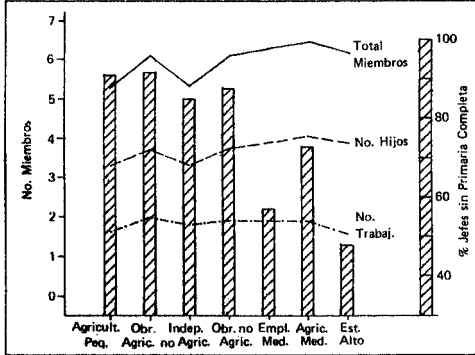


III. GASTO FAMILIAR: Estructura



RURAL
SISTEMA ECONOMICO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

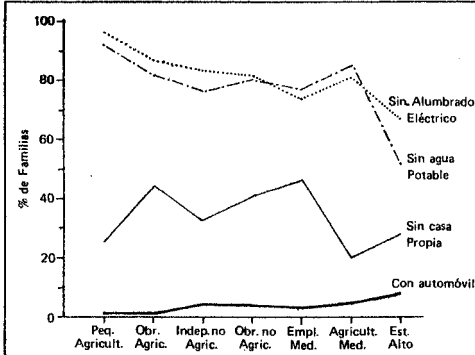
I. SOCIO DEMOGRAFICO: Miembros.



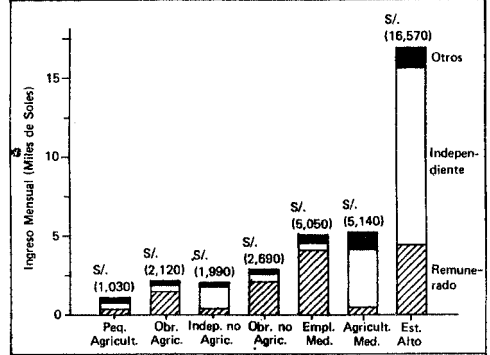
Distribuc. Fam. (%) (52) + (13) + (11) + (9) + (6) + (4) + (3) = (100)*

* Incluye un 2% de familias no determinado en algún estrato ocupacional.

IV. RIQUEZA: Proporción de Familias.

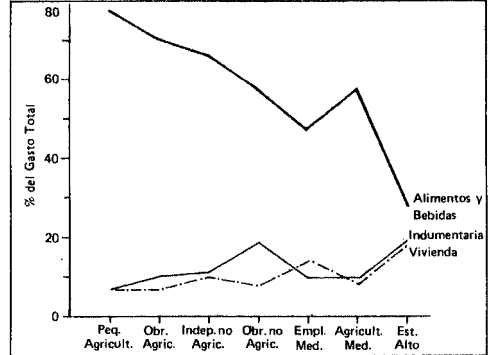


II. INGRESO FAMILIAR: Estructura y Nivel Promedio.



Distribución Ingreso (%) (24) + (12) + (10) + (11) + (14) + (9) + (18) = (100)

III. GASTO FAMILIAR: Estructura.



Distribución Gasto (%) (39) (12) (10) (9) (10) (7) (12) = (100)

LIMA METROPOLITANA - Artesanos
 SISTEMA ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 1:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|---------------------------|-------|---------------|----------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | .4 | 38 (56) a/ | 4.3 (41) a/ | 83 |
| 2. Cónyuge | .8 | 32 | 2.9 | 79 |
| 3. Hijos: b/ | 3.2 | (1.6) | - | 18 |
| . 0 - 6 años | (1.2) | 11 | 3.1 | - |
| . 7 - 17 años | (.4) | - | (9) c/ | - |
| 4. Otros | 1.0 | - | - | - |
| 5. Trabajadores del Hogar | - | - | - | - |
| TOTAL | 5.4 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por debajo del Dato Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) aus No Estudiar.

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB-EMPLEO Trabajadores con menor de: | |
|--------------------------|-----|------------------------|--------------|---------------------------------------|---------------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION | 1 S.M.V. d/ | 35-Hz./semana |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| - Remunerado (R) | 61 | { Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 47 |
| - Independiente (I) | 31 | | | | |
| - De Capital | (*) | - Jefe | 71 | 57 | 30 |
| - Transferencias | 7 | - Cónyuge | 14 | 22 | 76 |
| - En Especie | 1 | - Hijos | 10 | 14 | 68 |
| - Autoconsumo | - | - Otros | 5 | 7 | 64 |
| TOTAL: S/ x mes | 100 | RELACION: Trabajadores | | Miembros = .26 | |
| GINI | .24 | | | | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72.

(*) inferior al 05. o/o.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 5 |
| B. Callejones, Corralones y Departamentos Populares | 34 |
| - Servicio Familiar | 11 |
| - Servicio Colectivo | 23 |
| C. En Pueblo Joven | 60 |
| - Con Electricidad | 19 |
| - Sin Electricidad | 41 |
| TOTAL | 100 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | Elasticidad | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 58 | .81 | .66 |
| - Vivienda y Servicios | 14 | 1.18 | .47 |
| - Transporte | 7 | .86 | 1.11 |
| - Indumentaria | 7 | 1.54 | .70 |
| - Salud | 4 | 1.30 | * |
| - Educación | 2 | 1.60 | .88 |
| - Mobiliario y Equipo | 3 | 2.34 | * |
| - Recreación | 1 | 1.94 | .76 |
| - Otros | 4 | 1.71 | - |
| TOTAL: S/ x mes | 100 | o/o | |
| GINI | 3.800 | S/ x mes | |
| | | 2,200 | |

* No significativo en la ecuación.

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCALARIDAD PROMEDIO | PROPORCION DE MIGRANTES |
|--|-----------------------|-----------------------|----------------------------|-------------------------|
| | | DIO | PROPORCION DE MIGRANTES | O/O |
| 1. Jefe | .6 | 42 (55) ^{a/} | 5.3 (32) ^{a/} | 74 |
| 2. Cónyuge | .9 | 35 | 3.9 | 71 |
| 3. Hijos: . 0 - 6 años . 7 - 17 años | 3.7 (1.4) (1.5) | - 14 | - 5.0 (8) ^{c/} | 16 |
| 4. Otros Dependientes | (.8) | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 1.2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.4 | - | - | - |

^{a/} Proporción de Jefes por debajo del Dato Promedio.

^{b/} Características del Pilo Mayor.

^{c/} Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO Trabajadores con miembros de | |
|--------------------------|-------|------------------------|------------------------------|--|--------------------|
| FUENTES | O/O | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo | 1 S.M.V. d/ | 35-Hs/semana (o/o) |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| Remunerado (R) | 88 | { Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 16 |
| Independiente (I) | 6 | · Jefe | 71 | 61 | 6 |
| De Capital | 1 | · Cónyuge | 4 | 6 | 31 |
| Transferencias | 4 | · Hijos | 17 | 20 | 30 |
| En Especie | 1 | · Otros | 8 | 13 | 30 |
| Autoconsumo | - | | | | |
| TOTAL: O/O | 100 | RELACION: Trabajadores | | | |
| S/x mes | 6,940 | Miembros | = .25 | | |
| GINI | .30 | | | | |

^{d/} S.M.V.; Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (O/O) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 14 |
| B. Callejones, Corrales y Departamentos Populares | 49 |
| · Servicio Familiar | 24 |
| · Servicio Colectivo | 25 |
| C. En Pueblo Joven | 37 |
| · Con Electricidad | 22 |
| · Sin Electricidad | 15 |
| TOTAL | 100 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|--------|
| GRUPOS | O/O | SUB | GRUPOS |
| Alimentos y Bebidas | 50 | · Tubérculos y Raíces | 6 |
| Vivienda y Servicios | 16 | · Cereales y Derivados | 17 |
| Transporte | 7 | · Carnes y Derivados | 24 |
| Indumentaria | 8 | · Leguminosas | 3 |
| Salud | 4 | · Bebidas e Infusiones | 2 |
| Educación | 3 | · Lácteos y Derivados | 9 |
| Mobiliario y Equipo | 7 | · Frutos y Derivados | 6 |
| Recreación | 1 | · Hortalizas y Derivados | 7 |
| Otros | 4 | · Otros | 26 |
| TOTAL: O/O | 100 | TOTAL: O/O | 100 |
| S/x mes | 6,600 | S/x mes | 3,300 |

* No significativa en la ecuación.

I. SOCIO-DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESPO/LAR/DAD/PROME/DIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|-------------------------|-------|-----------------------|------------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | .6 | 46 (54) ^{a/} | 6.5 (61) ^{a/} | 68 |
| 2. Conyuge | .8 | 40 | 5 | 70 |
| 3. Hijos: b/ | 3.8 | - | - | 22 |
| . 0 - 6 años | (1.0) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.4) | - | (5) ^{c/} | - |
| . 18 a + años | (1.4) | 18 | 6.9 | - |
| 4. Otros Dependientes | 1.8 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 0.2 | - | - | - |
| TOTAL | 7.2 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por debajo del Dato Promedio.

b/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

c/

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB-EMPLEO | |
|------------------------|--------------------------|-----|---------------------|--------------|--|-----|
| | o/o | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION | Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs./semana | o/o |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | |
| . Remunerado (R) | 19 | | 100 | 100 | 21 | 21 |
| . Independiente (I) | 71 | | | | | |
| - De Capital | 3 | | | | | |
| - Transferencias | 7 | | | | | |
| - En Especie (*) | (*) | | | | | |
| - Autoconsumo | | | | | | |
| TOTAL: o/o | 100 | | | | | |
| TOTAL: \$/ x mes | 11,990 | | | | | |
| GINI | .37 | | | | | |
| RELACION: | Trabajadores = .28 | | Miembros | | | |

(*) Cifra inferior a \$ 5.00

d/ Sin IV. Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71

Ago-72

III. GASTO FAMILIAR

| GRUPOS | ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| | o/o | Elasticidad | SUB - GRUPOS | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 44 | .59 | . Tubérculos y Raíces | 5 |
| - Vivienda y Servicios | 19 | 1.35 | . Cereales y Derivados | 14 |
| - Transporte | 11 | 1.50 | . Carnes y Derivados | 29 |
| - Indumentaria | 8 | 1.25 | . Leguminosas | 3 |
| - Salud | 5 | 1.38 | . Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 3 | 1.13 | . Lácteos y Derivados | 10 |
| - Mobiliario y Equipo | 5 ^a | 1.54 | . Frutos y Derivados | 7 |
| - Recreación | 1 | 1.38 | . Hortalizas y Derivados | 6 |
| - Otros | 4 | 1.45 | . Otros | 24 |
| TOTAL: o/o | 100 | | TOTAL: o/o | 100 |
| TOTAL: \$/ x mes | 9,500 | | TOTAL: \$/ x mes | 4,100 |

* No significativo en la ecuación.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (Con servicios completos) | 37 |
| B. Callejones, Corralones y Departamentos Populares | 49 |
| . Servicio Familiar | 30 |
| . Servicio Colectivo | 19 |
| C. En Pueblo Joven | 14 |
| . Con Electricidad | 10 |
| . Sin Electricidad | 4 |
| TOTAL | 100 |

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | Nº | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (%) |
|---|-----------------------|---------------|----------------------|-----------------------------|
| 1. Jefe | .5 | 43 (52) | 8.8 (44) | 65 |
| 2. Cónyuge | .8 | 37 | 7 | .57 |
| 3. Hijos: b/ 0 - 6 años 7 - 17 años | 3.3 (1.2) (1.1) | - - 16 | - - 6.4 (6) | 16 - - |
| 4. Otros Dependientes | (1.0) | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.3 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por debajo del Dato Promedio.

b/ Característica del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | FUENTES | o/o | INGRESO POR MIEMBROS | | TRABAJO | | SUB-EMPLEO | |
|---|---------|--------|----------------------|-----|---------|---------|-------------|---|
| | | | o/o | o/o | Ingreso | Trabajo | 1 S.M.V. g/ | Trabajadores con menos de 35-Hs./semana (o/o) |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | | | |
| • Remunerado (R) | | 84 | Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 100 | 9 | 17 |
| • Independiente (I) | | 5 | | | | | | |
| - De Capital | | 2 | | | 63 | 48 | 2 | 13 |
| - Transferencias | | 9 | | | 7 | 9 | 17 | 47 |
| - En Especie (*) | | (*) | | | 23 | 33 | 15 | 16 |
| - Autoconsumo | | | | | 7 | 10 | 14 | 9 |
| TOTAL: | | 100 | | | | | | |
| | S/x mes | 10,870 | | | | | | |
| | GINI | .26 | | | | | | |
| RELACION: Trabajadores - Miembros = .25 | | | | | | | | |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o.

g/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 51 |
| B. Callejones, Corrales y Departamentos Populares | 39 |
| • Servicio Familiar | 28 |
| • Servicio Colectivo | 11 |
| C. En Pueblo Jóven | 10 |
| • Con Electricidad | 5 |
| • Sin Electricidad | 5 |
| TOTAL: | 100 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|---------|-------------------------------|---------|
| GRUPOS | o/o | Sub - Grupos | o/o |
| • Alimentos y Bebidas | 40 | • Tubérculos y Raíces | 4 |
| • Vivienda y Servicios | 25 | • Cereales y Derivados | 14 |
| • Transporte | 8 | • Carnes y Derivados | 28 |
| • Indumentaria | 7 | • Leguminosas | 2 |
| • Salud | 4 | • Bebidas e Infusiones | 2 |
| • Educación | 3 | • Lácteos y Derivados | 11 |
| • Mobiliario y Equipo | 6 | • Frutas y Derivados | 8 |
| • Recreación | 1 | • Hortalizas y Derivados | 7 |
| • Otros | 6 | • Otros | 24 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | 100 |
| | S/x mes | | S/x mes |
| | 9,800 | | 3,900 |

* No significativa en la ecuación.

LIMA METROPOLITANA — Profesionales
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 5:

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO (años) | ESCOLARIDAD PROMEDIO (%) | PROPORCIÓN DE MIEMBROS MENORES DE 15 AÑOS (%) |
|-------------------------|-------|----------------------|--------------------------|---|
| 1. Jefe | .8 | 43 (56) a/ (34) a/ | 14.6 (34) a/ | 51 |
| 2. Cónyuge | .9 | 35 | 11.4 | 41 |
| 3. Hijos b/ | 3.1 | - | - | 13 |
| 0 - 6 años | (1.4) | - | - | - |
| 7 - 17 años | (1.2) | 12 | 5.8 (2) c/ | - |
| 18 a + años | (.5) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .8 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .9 | - | - | - |
| T O T A L | 6.5 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Característica del hijo mayor.
c/ Proporción de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs./semana (o/o) |
|--------------------------|--------------------------|--------|---------------------------------------|------------------------------------|---|
| | o/o | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo (o/o) | |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| Remunerado (R) | 81 | | Sub-Total (R + I) | 100 | 14 |
| Independiente | 13 | | | | |
| De Capital | 3 | | Jefe | 92 | 12 |
| Transferencias | 3 | | Cónyuge | 2 | 40 |
| En Especie (*) | (*) | | Hijos | 2 | 14 |
| Autoconsumo | - | | Otros | 4 | 20 |
| T O T A L: S/ x mes GINI | 100 | 21,500 | RELACION: Trabajadores Miembros = .25 | | |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.
d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Ago-71 - Ago-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 72 |
| B. Callejones, Corrales y Departamentos Populares | 28 |
| Servicio Familiar | 28 |
| Servicio Colectivo | - |
| C. En Pueblo Joven | - |
| Con Electricidad | - |
| Sin Electricidad | - |
| T O T A L | 100 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|--------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | o/o | Elasticidad |
| Alimentos y Bebidas | 28 | Tubérculos y Raíces | .55 |
| Vivienda y Servicios | 32 | Cereales y Derivados | 1.10 |
| Transporte | 7 | Carnes y Derivados | .78 |
| Indumentaria | 7 | Leguminosas | 1.44 |
| Salud | 5 | Bebidas e Infusiones | .77 |
| Educación | * 11 | Lácteos y Derivados | * |
| Mobiliario y Equipo | 4 | Frutos y Derivados | .46 |
| Recreación | 2 | Hortalizas y Derivados | * |
| Otros | 4 | Otros | 1.17 |
| T O T A L S/ x mes | 100 | T O T A L S/ x mes | 100 |
| T O T A L S/ x mes | 24,500 | | 6,800 |

* No significativa en la ecuación.

LIMA METROPOLITANA - Ejecutivos
ANALISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCO. PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MUJERES (o/o) |
|-------------------------|-------|---------------|-----------------|-----------------------------|
| 1. Jefe | .6 | 47 (49) a/ | 12.3 (19) a/ | 49 |
| 2. Conyuge | .9 | 40 | 10.3 | 45 |
| 3. Hijos: b/ | 3.5 | - | - | .7 |
| - 0 - 6 años | (1.0) | - | - | - |
| - 7 - 17 años | (1.3) | - | - | - |
| - 18 a. + años | (1.2) | 18 (3) c/ | 8.5 (3) c/ | - |
| 4. Otros Dependientes | .5 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 1.6 | - | - | - |
| TOTAL | 7.1 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs. semanales |
|---------------------------------------|--------------------------|-----|-----------------------|--------------|--|
| | o/o | o/o | INGRESO | DISTRIBUCION | |
| - Ingreso por Trabajo: Remunerado (R) | 51 | | (o/o) | Trabajo | (o/o) |
| - Independiente (I) | 32 | | 100 | 100 | 6 |
| - De Capital | 11 | | 94 | 90 | 2 |
| - Transferencias | 6 | | 3 | 4 | 50 |
| - En Especte | - | | 3 | 6 | 33 |
| - Autoconsumo | - | | - | - | - |
| TOTAL: o/o S/ x mes GINI | 100 | 32 | Trabajadores Miembros | | 23 |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o.

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Age-71 - Age-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|--|-------------------------------|
| A. Casa Independiente o Departamento (con servicios completos) | 98 |
| B. Callejones, Corrales y Departamentos Populares | 2 |
| - Servicio Familiar | 2 |
| - Servicio Colectivo | - |
| C. En Pueblo Joven | - |
| - Con Electricidad | - |
| - Sin Electricidad | - |
| TOTAL | 100 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|--------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 28 | - Tubérculos y Raíces | 3 |
| - Vivienda y Servicios | 32 | - Cereales y Derivados | 16 |
| - Transporte | 7 | - Carnes y Derivados | 28 |
| - Indumentaria | 7 | - Leguminosas | 1 |
| - Salud | 5 | - Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 11 | - Lácteos y Derivados | 9 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | - Frutos y Derivados | 8 |
| - Recreación | 2 | - Hortalizas y Derivados | 5 |
| - Otros | 4 | - Otros | 27 |
| TOTAL: o/o S/ x mes | 100 | TOTAL: o/o S/ x mes | 100 |
| | 24,500 | | 6,900 |

* No significativa en la ecuación.

GRANDES CIUDADES - Obreros
ANALISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 8:

I. SOCIO. DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROM. DIO | ESCO. DAD. PROM. DIO | PROPOR. MIGRAN. TES. (o/o) |
|-------------------------|------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1. Jefe | .7 | 41 (54) ^{a/} | 4.2 (43) ^{a/} | 59 |
| 2. Cónyuge | .8 | 35 | 2.9 | 59 |
| 3. Hijos: b/ | 4.1 | - | - | 23 |
| 0 - 6 años | (1.6) | - | - | - |
| 7 - 17 años | (1.6) | 16 | 5.0 (5) ^{c/} | - |
| 18 a + años | (.9) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | 1.1 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | . | - | - | - |
| T O T A L | 6.7 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
 b/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.
 c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 42 |
| - Sin Agua Potable | 28 |
| - Con Empleados Domésticos | 3 |
| - Sin Casa Propia | 37 |
| - Con Automóvil | 1 |

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | o/o | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores (o/menos de) 1 S.M.V. 35 Hx/semana c/ |
|---|--------------|---------------------|------------------------------------|---|
| | | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo (o/o) | |
| - Ingreso por Trabajo: Remunerado (R) Independiente (I) | 87 | Sub-Total (R + I) | 100 | (o/o) |
| - De Capital | 1 | - Jefe | 57 | 10 |
| - Transferencias | 5 | - Cónyuge | 5 | 68 |
| - En Especie | 1 | - Hijos | 23 | 55 |
| - Autoconsumo (*) | (*) | - Otros | 8 | 62 |
| T O T A L: | 100 | RELACION: | Trabajadores | .25 |
| | 5.240 | | Miembros | |
| | 24 | | | |

(*) Cita inferior a 0.5 o/o.
 c/ S.M.V. Salario Mínimo Vital para Ape .71 - Ape.72.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|--------------|-------------------------------|-----------------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 53 | - Tubérculos y Raíces | 6 |
| - Viviendas y Servicios | 17 | - Cereales y Derivados | 19 |
| - Transporte | 5 | - Carnes y Derivados | 25 |
| - Indumentaria | 7 | - Leguminosas | 3 |
| - Salud | 4 | - Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 3 | - Lacteos y Derivados | 7 |
| - Mobiliario y Equipo | 6 | - Frutos y Derivados | 6 |
| - Recreación | . | - Hortalizas y Derivados | 6 |
| - Otros | 5 | - Otros | 26 |
| T O T A L: | 100 | T O T A L: | 100 |
| | \$300 | | S/ x mes |
| | | | 2.800 |

N.º 137 - FEBRERO 64 - P. 95-92-72

GRANDES CIUDADES — Obreros
ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 8:

I. SOCIO. DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROME. DIO | ESCO. LER. DAD. PROME. DIO | PROPOR. CIÓN DE MIGRAN. TES (o/o) |
|-------------------------|-------|--------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| 1. Jefe | .7 | 41 (54) ^{a/} | 4.2 ^{a/} | 59 |
| 2. Conyuge | .8 | 35 | 2.9 | 59 |
| 3. Hijos: b/ | | | | 23 |
| . 0 - 6 años | (1.6) | | 5.0 | |
| . 7 - 17 años | (1.6) | 16 | (5) ^{c/} | |
| . 18 a + años | (.9) | | | |
| 4. Otros Dependientes | 1.1 | | | |
| 5. Empleados Domésticos | | | | |
| TOTAL | 6.7 | | | |

a/ Proporción de hijos por cubaje del dato promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 42 |
| - Sin Agua Potable | 28 |
| - Con Empleados Domésticos | 3 |
| - Sin Casa Propia | 37 |
| - Con Automóvil | 1 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB. EMPLEO Trabajadores menores de: | |
|--------------------------|-----------|------------------------|---------------|--------------------------------------|--------------------------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCIÓN | 1 S.M.V. d/ | (o/o) |
| | | | Ingreso (o/o) | Trabajo (o/o) | 1 S.M.V. 35-Hz/semana d/ |
| - Ingreso por Trabajo: | | Sub-Total { (R + 1) | 100 | 100 | 31 |
| - Remunerado (R) | 87 | | | | |
| - Independiente (I) | 6 | | | | |
| - De Capital | 1 | | 71 | 57 | 5 |
| - Transferencias | 5 | | 3 | 5 | 68 |
| - En Especie | 1 | | 18 | 23 | 55 |
| - Autoconsumo | (*) | | 8 | 15 | 62 |
| TOTAL: | | | | | |
| | O/o | | RELACION: | | Trabajadores |
| | S/. x mes | 100 | | | Miembros = .25 |
| | GINI | 5,240 | | | |
| | | .24 | | | |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o

d/ S.M.V. Salario Mínimo Vital para Ago '71 - Ago '72.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|-----------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| | | | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 53 | - Tubérculos y Raíces | 6 |
| - Viviendas y Servicios | 17 | - Cereales y Derivados | 19 |
| - Transporte | 5 | - Carnes y Derivados | 25 |
| - Indumentaria | 7 | - Leguminosas | 3 |
| - Salud | 4 | - Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 3 | - Lácteos y Derivados | 7 |
| - Mobiliario y Equipo | 6 | - Frutos y Derivados | 6 |
| - Recreación | | - Hortalizas y Derivados | 6 |
| - Otros | 5 | - Otros | 26 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | 100 |
| | S/. x mes | | S/. x mes |
| | 5,300 | | 2,800 |

* No significativa en la ecuación.

GRANDES CIUDADES — Independientes
ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 9:

I. SOCIO — DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCO. LAR. AD. MIGRAN. PROCE. DIO | PROPOR. CION DE MIGRAN. PROCE. DIO |
|-------------------------|-------|--------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1. Jefe | .9 | 43 (50) ^{a/} | 5.2 (38) ^{b/} | 64 |
| 2. Cónyuge | .9 | 37 | 4.2 | 61 |
| 3. Hijos: b/ | 4.1 | - | - | 23 |
| . 0 - 6 años | (1.4) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.6) | - | - | - |
| . 18 a + años | (1.1) | 18 | 6.2 | - |
| (7) ^{c/} | - | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | 1.1 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .2 | - | - | - |
| TOTAL | 7.2 | - | - | - |

a/ Proporción de jefe por Debajo del Dato Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Sin Alumbrado Eléctrico | 26 |
| Sin Agua Potable | 28 |
| Con Empleados Domésticos | 12 |
| Sin Casa Propia | 47 |
| Con Automóvil | 9 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs/semana | |
|--------------------------|-----|------------------------|-----------------------------|--|-----|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingresos (o/o) | Trabajo (o/o) | o/o |
| Ingreso por Trabajo: | | { Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 13 |
| . Remunerado (R) | 12 | - Jefe | | | 8 |
| . Independiente (I) | 79 | - Cónyuge | | | 32 |
| . De Capital | 2 | - Hijos | | | 40 |
| . Transferencias | 6 | - Otros | | | 3 |
| . En Especie | (*) | | | | |
| . Autoconsumo | 1 | | | | |
| TOTAL: \$/ x mes | 100 | RELACION: Trabajadores | | = .23 | |
| TOTAL: GINI | .29 | Miembros | | | |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.

a/ S.M.V. Salario Mínimo Vital para Ape-71 . Ape-72.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|--------|
| GRUPOS | o/o | Sub | Grupos |
| Alimentos y Bebidas | 50 | Tubérculos y Raíces | 5 |
| Viviendas y Servicios | 19 | Cereales y Derivados | 19 |
| Transporte | 5 | Carnes y Derivados | 28 |
| Indumentaria | 6 | Leguminosas | 3 |
| Salud | 4 | Bebidas e Infusiones | 2 |
| Educación | 3 | Lácteos y Derivados | 8 |
| Mobiliario y Equipo | 4 | Frutos y Derivados | 6 |
| Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | 5 |
| Otros | 8 | Otros | 24 |
| TOTAL: o/o | 100 | TOTAL: o/o | 100 |
| TOTAL: \$/ x mes | 5,900 | TOTAL: \$/ x mes | 3,000 |

GRANDES CIUDADES — Empleados
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 10:

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCO. BAB. PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|-------------------------|-------|--------------------------|---------------------------|-------------------------|
| | | | | (o/o) |
| 1. Jefe | .8 | 43 (54) ^{a/} | 8.2 (42) ^{a/} | 50 |
| 2. Cónyuge | .8 | 37 | 6.5 | 52 |
| 3. Hijos: b/ | 3.7 | - | - | 27 |
| : 0 - 6 años | (1.3) | - | - | - |
| : 7 - 17 años | (1.6) | 16 | 6.4 (5) ^{c/} | - |
| 18 a + años | (.8) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .8 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.3 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefe por Doble del Dato Promedio.

b/ Característica del Hijo Mayor.

c/ Proporción de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian)

VL-RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje Viviendas |
|-----------------------------|----------------------|
| | (o/o) |
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 13 |
| - Sin Agua Potable | 16 |
| - Con Empleados Domésticos | 20 |
| - Sin Casa Propia | 53 |
| - Con Automóvil | 7 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO | |
|--------------------------|----------|---------------------|--------------|---------------|-----------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION | 1. S.M.V. | 2. S.M.V. |
| | | { (R + I) | Ingresos | 36-Hs./semana | d/ |
| - Ingreso por Trabajo: | 88 | Sub-Total | 100 | 100 | (o/o) |
| - Remunerado (R) | 5 | { (R + I) | | | 14 |
| - Independiente (I) | - | - Jefe | 73 | 61 | 3 |
| - De Capital | 1 | - Cónyuge | 7 | 9 | 8 |
| - Transferencias | 6 | - Hijos | 13 | 22 | 43 |
| - En Especie | (*) | - Otros | 7 | 8 | 15 |
| - Autoconsumo | (*) | | | | 9 |
| TOTAL: | o/o | TOTAL: | Trabajadores | | .25 |
| | S/ x mes | | Miembros | | |
| | 7,460 | | | | |
| | .29 | | | | |
| | GINI | | | | |

(*) Sin inferior al 0.5 o/o.

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital para Apto-71 - Apto-72

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| | Elasticidad | | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 44 | - Tubérculos y Raíces | 5 |
| - Viviendas y Servicios | 20 | - Cereales y Derivados | 15 |
| - Transporte | 6 | - Carnes y Derivados | 28 |
| - Indumentaria | 5 | - Leguminosas | 2 |
| - Salud | 5 | - Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 5 | - Lácteos y Derivados | 10 |
| - Mobiliario y Equipo | 8 | - Frutos y Derivados | 7 |
| - Recreación | 1 | - Hortalizas y Derivados | 5 |
| - Otros | 6 | - Otros | 26 |
| TOTAL | o/o | TOTAL | o/o |
| | 100 | | 100 |
| | S/ x mes | | S/ x mes |
| | 6,800 | | 3,000 |
| | | | .71 |

* No significativa en la ecuación.

GRANDES CIUDADES — Profesionales
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 11:

SOCIO · DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIEMBROS (o/o) |
|-------------------------|-------|---------------------------|----------------------------|------------------------------|
| 1. Jefe | 0.9 | 41 ^{31/} (52) | 16.3 ^{3/} (12) | 48 |
| 2. Cónyuge | .9 | 33 | 12.8 | 23 |
| 3. Hijos: b/ | 3.3 | - | - | 13 |
| · 0 · 6 años | (1.8) | - | - | - |
| · 7 · 17 años | (1.1) | 12 | 4.8 | - |
| · 18 a + años | (.4) | - | (5) ^{2/} | - |
| 4. Otros Dependientes | .6 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .9 | - | - | - |
| T O T A L | 6.6 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB · EMPLEO Trabajadores con métodos 1 S.M.V. 35-Hs./semana d/ | |
|--------------------------|--------|-----------------------------|-----------------------------|---|-------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingresos (o/o) | Trabajo (o/o) | (o/o) |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| · Remunerado (R) | 87 | { Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 28 |
| · Independiente (I) | 13 | | | | |
| · De Capital | (*) | · Jefe | 83 | 79 | 36 |
| · Transferencias | (*) | · Cónyuge | 10 | 13 | - |
| · En Especie | (*) | · Hijos | 7 | 8 | - |
| · Autoconsumo | - | · Otros | - | - | - |
| T O T A L | 100 | RELACION: Trabajadores = 28 | | Miembros | - |
| GINI | 16,070 | | | | |
| | .18 | | | | |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o.

d/ Salario Mínimo Vital, vigente para Ape-71 · Ape-72.

RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| · Sin Alumbrado Eléctrico | 6 |
| · Sin Agua Potable | 13 |
| · Con Empleados Domésticos | 23 |
| · Sin Casa Propia | 66 |
| · Con Automóvil | 51 |

GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|--------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB · GRUPOS | o/o |
| · Alimentos y Bebidas | 27 | · Tubérculos y Raíces | 3 |
| · Vivienda y Servicios | 25 | · Cereales y Derivados | 12 |
| · Transporte | 22 | · Carnes y Derivados | 32 |
| · Indumentaria | 4 | · Leguminosas | 1 |
| · Salud | * 3 | · Bebidas e Infusiones | 2 |
| · Educación | 4 | · Lácteos y Derivados | 12 |
| · Mobiliario y Equipo | 6 | · Frutos y Derivados | 10 |
| · Recreación | 1 | · Hortalizas y Derivados | 5 |
| · Otros | 8 | · Otros | 23 |
| T O T A L: | 100 | T O T A L | 100 |
| S/x mes | 14,600 | S/ · x mes | 3,900 |

* No significativo en la ecuación.

Cuadro N° 12:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCALAR PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|--|--------------------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | .9 | 53 (64) ^{a/} | 12.9 (41) ^{a/} | 43 |
| 2. Cónyuge | .9 | 40 | 10.5 | 50 |
| 3. Hijos: b/ 0 - 6 años 7 - 17 años 18 a + años | 3.9 (1.4) (1.2) (1.3) | - - 18 | - 7.2 (0) ^{c/} | 23 - - - |
| 4. Otros Dependientes | 1.4 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 1.4 | - | - | - |
| TOTAL | 8.5 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefe por Debajo del Dato Promedio.
b/ Características del Hijo Mayor.
c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que no estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs./semana d/ |
|----------------------|--------------------------|-------------------|---------------------|---------|--|
| | o/o | | Ingreso | Trabajo | |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| Remunerado (R) | 19 | | 100 | 100 | 11 |
| Independiente (I) | 76 | | | | |
| De Capital | 3 | | 98 | 90 | 10 |
| Transferencias | 2 | | 1 | 3 | 100 |
| En Especies (*) | (*) | | 1 | 7 | - |
| Autoconsumo | - | | - | - | - |
| TOTAL | 100 | o/o | Trabajadores | | = .23 |
| | 54,200 | \$/. x mes | Miembros | | |
| | .39 | GINI | | | |

(*) Cifras inferiores al 0.5 o/o.
d/ S.M.V. Salario Mínimo Vital para Ago-71 - Ago-72.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 6 |
| - Sin Agua Potable | 13 |
| - Con Empleados Domésticos | 23 |
| - Sin Casa Propia | 66 |
| - Sin Automóvil | 51 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| Alimentos y Bebidas | 27 | Tubérculos y Raíces | 3 |
| Vivienda y Servicios | 25 | Cereales y Derivados | 12 |
| Transporte | 22 | Carnes y Derivados | 32 |
| Indumentaria | 4 | Leguminosas | 1 |
| Salud | 3 | Bebidas e Infusiones | 2 |
| Educación | 4 | Lácteos y Derivados | 12 |
| Mobiliario y Equipo | 6 | Frutos y Derivados | 10 |
| Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | 5 |
| Otros | 8 | Otros | 23 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | 100 |
| | 14,600 | | 3,900 |
| | \$/. x mes | | \$/. x mes |

* no significativo en la ecuación.

CENTROS POBLADOS - Pequeños Agricultores
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 13 :

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO (años) | ESCOLARIDAD PROMEDIO (años) | PROPORCIÓN DE MUJERES (%) |
|-------------------------|-------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1. Jefe | .4 | 54 (44) $\frac{a}{b}$ | 2.7 (53) $\frac{a}{b}$ | 12 |
| 2. Cónyuge | .7 | 45 | 1.8 | 10 |
| 3. Hijos: b/ | 3.2 | - | - | 8 |
| . 0 - 6 años | (.7) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.4) | 20 | 4.7 (21) $\frac{a}{b}$ | - |
| . 18 a + años | (1.1) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .3 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| TOTAL | 4.6 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.
c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR MIEMBROS | | TRABAJO DISTRIBUCION | | SUB- EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hr./semana d/ |
|----------------------|--------------------------|--|----------------------|-------|----------------------|---------|---|
| | o/o | | | | Ingreso | Trabajo | |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | | | |
| Remunerado (R) | 10 | | Sub-Total | 100 | 100 | 100 | 96 |
| Independiente (I) | 42 | | (R + I) | | | | |
| De Capital | 3 | | Jefe | 80 | 54 | 94 | 15 |
| Transferecias | 14 | | Cónyuge | 16 | 24 | 98 | 47 |
| En Especie | 1 | | Hijos | 2 | 17 | 100 | 24 |
| Autoconsumo | 30 | | Otros | 2 | 5 | 100 | 20 |
| TOTAL: | 100 | | TOTAL: | 1,000 | | | |
| S/ x mes | 1,000 | | GINI | .42 | | | |
| RELACION : | | | Trabajadores | | | | 0.36 |
| | | | Miembros = | | | | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72.

IV.- RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Sin Alumbrado Eléctrico | 65 |
| Sin Agua Potable | 68 |
| Con Empleados Domésticos | 4 |
| Sin Casa Propia | 26 |
| Con Automóvil | 0 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| Alimentos y Bebidas | 78 | Tubérculos y Raíces | 18 |
| Vivienda y Servicios | 7 | Cereales y Derivados | 26 |
| Transporte | 3 | Carnes y Derivados | 18 |
| Indumentaria | 4 | Leguminosas | 11 |
| Salud | 2 | Bebidas e Infusiones | 4 |
| Educación | 1 | Lácteos y Derivados | 2 |
| Mobiliario y Equipo | 1 | Frutos y Derivados | 3 |
| Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | 3 |
| Otros | 3 | Otros | 15 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | 100 |
| S/ x mes | 2,100 | S/ x mes | 1,600 |
| Elasticidad | | Elasticidad | |
| | .99 | | 1.08 |
| | 1.35 | | 1.45 |
| | 1.57 | | 2.98 |
| | .69 | | * |
| | .79 | | 1.61 |
| | 1.18 | | 1.56 |
| | 1.31 | | * |
| | 1.07 | | 1.61 |
| | 2.28 | | . |

* No significativa en la ecuación.

CENTROS POBLADOS — Obreros Agrícolas
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 14:

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESPOSA PARLADORA MIGRANTES | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|--|-----------------|-----------------------|----------------------------|-------------------------|
| | | (años) | (%) | (%) |
| 1. Jefe | .7 | 44 (53) ^{a/} | 1.9 (57) ^{a/} | 34 |
| 2. Cónyuge | .8 | 38 | 1.7 | 39 |
| 3. Hijos: 0 - 6 años 7 - 17 años | 3.9 (1.8) (1.5) | - - | - - | 19 - |
| . 18 a + años | (.6) | 14 | 3.3 (14) ^{c/} | - |
| 4. Otros Dependientes | .7 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| T O T A L | 6.1 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo de Edad Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17) #Bolsa No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR MIEMBROS | | DISTRIBUCION TRABAJO | | SUB EMPLEO de Trabajadores Contribuyentes | |
|------------------------|--------------------------|------------|----------------------|------------|----------------------|-----|---|---------------------------|
| | o/o | o/o | o/o | o/o | o/o | o/o | o/o | 1 S.M.V. d/ 35-Hz./semana |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | | | |
| - Remunerado (R) | 78 | | | | 100 | 100 | 72 | 7 |
| - Independiente (I) | 6 | | | | | | | |
| - De Capital | 1 | | | | | | | |
| - Transferencias | 12 | | | | 72 | 60 | 65 | 5 |
| - En Especie | 2 | | | | | 5 | 100 | 11 |
| - Autoconsumo | 1 | | | | 13 | 20 | 92 | 16 |
| | | | | | 10 | 11 | 82 | . |
| TOTAL: | o/o | o/o | o/o | o/o | RELACION: | | Trabajadores Miembros = .30 | |
| | S/. x mes | 2,790 | 43 | | | | | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, Vigente para Ago-71 - Ago-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas |
|-----------------------------|-------------------------|
| | (%) |
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 57 |
| - Sin Agua Potable | 48 |
| - Con Empleados Domésticos | - |
| - Sin Casa Propia | 44 |
| - Con Automóvil | 0 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|------------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | o/o | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 69 | .84 | * |
| - Vivienda y Servicios | 8 | 1.21 | .92 |
| - Transporte | 2 | 1.17 | 2.88 |
| - Indumentaria | 5 | 1.69 | .88 |
| - Salud | 3 | 2.44 | * |
| - Educación | 2 | 1.74 | 4 2.55 |
| - Mobiliario y Equipo | 5 | 1.94 | 2 2.44 |
| - Recreación | 1 | 1.70 | 6 1.38 |
| - Otros | 5 | 2.69 | 23 |
| TOTAL: | o/o | o/o | o/o |
| | S/. x mes | 2,900 | 100 |
| | | | 2,000 |

* no significativa en la ecuación.

CENTROS POBLADOS - *Independientes no Agrícolas*
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 15:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO (e/o) | ESCOLARIDAD PROMEDIO (e/o) | PROPORCIÓN MIGRANTES (e/o) |
|-------------------------|-------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1. Jefe | .6 | 44 (53) ^{a/} | 3.6 (50) ^{a/} | 33 |
| 2. Cónyuge | .7 | 37 | 2.4 | 26 |
| 3. Hijos: ^{b/} | 3.8 | - | - | 22 |
| . 0 - 6 años | (1.3) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.7) | 16 | 4.5 (13) ^{c/} | - |
| . 18 a + años | (.8) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .9 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .1 | - | - | - |
| TOTAL | 6.1 | - | - | - |

^{a/} Proporción de Jefe por Debajo del Dato Promedio.
^{b/} Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.
^{c/}

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con miembros 1 S.M.V., 35-44, Ateranos (e/o) |
|------------------------|--------------------------|-------|---------------------|------------------------------------|--|
| | o/o | (e/o) | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo (e/o) | |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| - Remunerado (R) | 24 | | Sub-Total | | |
| - Independiente (I) | 61 | | (R + I) | 100 | 64 |
| - De Capital | 3 | | - Jefe | 70 | 48 |
| - Transferencias | 10 | | - Cónyuge | 20 | 81 |
| - En Especie (*) | | | - Hijos | 6 | 76 |
| - Autoconsumo | 2 | | - Otros | 4 | 87 |
| TOTAL: S/ x mes | 100 | | RELACION | | Trabajadores Miembros = .27 |
| TOTAL: GINI | 3,330 | | | | |

^{a/} S.M.V. Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72
^{b/} Cifra inferior a 0.5 e/o.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (e/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 43 |
| - Sin Agua Potable | 39 |
| - Con Empleados Domésticos | 7 |
| - Sin Casa Propia | 47 |
| - Con Automóvil | 3 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|-------|-------------------------------|-----------|
| GRUPOS | o/o | Elasiciad | Elasiciad |
| - Alimentos y Bebidas | 59 | 1.01 | .86 |
| - Viviendas y Servicios | 15 | .88 | .60 |
| - Transporte | 3 | 1.57 | 1.41 |
| - Indumentaria | 7 | .98 | .52 |
| - Salud | 4 | 1.46 | 1.90 |
| - Educación | 3 | .67 | 2.02 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | 1.47 | 1.52 |
| - Recreación | 1 | 1.88 | .83 |
| - Otros | 4 | 1.50 | .22 |
| TOTAL: S/ x mes | 100 | | 100 |
| TOTAL: S/ x mes | 3,400 | | 2,000 |

CENTROS POBLADOS — Obreros no Agrícolas
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 16:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| Miembros del Hogar | N° | Edad Promedio | Escolaridad Promedio | Proporción de Migrantes |
|-------------------------|-------|--------------------|----------------------|-------------------------|
| | | (64) $\frac{a}{b}$ | (52) $\frac{c}{d}$ | (6/b) |
| 1. Jefe | .8 | 40 | 3.7 | 37 |
| 2. Conyuge | .8 | 34 | 2.7 | 40 |
| 3. Hijos: $\frac{b}{c}$ | 3.7 | - | - | 26 |
| . 0 - 6 años | (1.7) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.5) | 14 | 3.7 | - |
| . 18 a + años | (.5) | - | (11) $\frac{e}{f}$ | - |
| 4. Otros Dependientes | .9 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| T O T A L | 6.2 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Características del Hijo Mayor.
c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| Disponibilidad de Servicios | Porcentaje de Viviendas |
|-----------------------------|-------------------------|
| | (6/c) |
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 54 |
| - Sin Agua Potable | 50 |
| - Con Empleados Domésticos | 2 |
| - Sin Casa Propia | 57 |
| - Con Automóvil | 2 |

II. INGRESO FAMILIAR

| Estructura Ingreso Total | | Ingreso por Trabajo | | M.P. - Empleo Trabajadores con menos de 1 S.M.V. $\frac{d}{e}$ | |
|--------------------------|-----------|---------------------|----------------------|--|---------------|
| Fuentes | o/o | Miembros | Distribución Ingreso | o/o | 35-Hz./semana |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| Remunerado (R) | 36 | { Sub-Total | 100 | (o/o) | (o/o) |
| Independiente (I) | 5 | (R + I) | | 41 | 5 |
| - De Capital | 1 | - Jefe | 82 | 68 | 3 |
| - Transferencias | 5 | - Conyuge | 2 | 3 | 28 |
| - En Especie | 3 | - Hijos | 10 | 21 | 9 |
| - Autoconsumo | (*) | - Otros | 6 | 8 | 3 |
| T O T A L: | o/o | RELACION: | | Trabajadores = .25 | |
| | S/. x mes | | | Miembros | |
| | 3,830 | | | | |
| | GINI | | | | |
| | .35 | | | | |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.
d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72

III. GASTO FAMILIAR

| Estructura Gasto Total | | Estructura Gasto en Alimentos | |
|-------------------------|-----------|-------------------------------|-------|
| Grupos | o/o | Sub - Grupos | o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 60 | Tubérculos y Raíces | 7 |
| - Viviendas y Servicios | 11 | Cereales y Derivados | 20 |
| - Transporte | 3 | Carnes y Derivados | 24 |
| - Indumentaria | 7 | Leguminosas | 4 |
| - Salud | 3 | Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 4 | Lácteos y Derivados | 6 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | Frutos y Derivados | 4 |
| - Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | 6 |
| - Otros | 7 | Otros | 26 |
| T O T A L: | o/o | T O T A L: | o/o |
| | 100 | S/. x mes | 100 |
| | S/. x mes | | 2,300 |
| | 3,800 | | |

CENTROS POBLADOS - Empleados Medios
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 17:

I. SOCIO - DEMOGRAFICAS

| Miembros del Hogar | N° | EDAD PROMEDIO | ESCO. DAD. PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|-------------------------|-------|---------------|---------------------|-------------------------|
| | | (52) (56) | (56) | (o/o) |
| 1. Jefe | 1.0 | 44 | 6.8 | 34 |
| 2. Cónyuge | .8 | 37 | 5.6 | 33 |
| 3. Hijos: b/ | 3.3 | - | - | 25 |
| 0 - 6 años | (1.2) | - | - | - |
| 7 - 17 años | (1.2) | 16 | 5.7 | - |
| 18 a + años | (.9) | - | (6) (5) | - |
| 4. Otros Dependientes | 1.0 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | 0.2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.3 | - | - | - |

b/ Proporción de hijos por rango del dato promedio.
c/ Característica del hijo en edad escolar.
d/ Proporción de hijos en edad escolar (7-17 años) que no estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Sin Alumbrado Eléctrico | 28 |
| Sin Agua Potable | 34 |
| Con Empleados Domésticos | 15 |
| Sin Casa Propia | 50 |
| Con Automóvil | 3 |

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menudas 1 S.M.V. 36-Hr./semana d/ |
|----------------------|--------------------------|-----|---|--------------|---|
| | o/o | | MIEMBROS | DISTRIBUCION | |
| | | | Ingreso | Trabajo | (o/o) |
| Ingreso por Trabajo: | 87 | | (o/o) | (o/o) | (o/o) |
| Remunerado (R) | | | 100 | 100 | 16 |
| Independiente (I) | 5 | | | | |
| (R + I) | | | | | |
| De Capital | 2 | | 62 | 56 | 9 |
| Transferecias | 5 | | 11 | 10 | 8 |
| En Especie | 1 | | 20 | 26 | 33 |
| Autoconsumo (*) | | | 7 | 8 | 20 |
| TOTAL: S/. x mes | 100 | | RELACION: Trabajadores - Miembros = .24 | | |
| GINI | 5.840 | .28 | | | |

(*) Cifra inferior a 0.5 o/o.
d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72.

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | o/o | Elasticidad |
| Alimentos y Bebidas | 52 | Tubérculos y Raíces | .50 |
| Viviendas y Servicios | 15 | Cereales y Derivados | .40 |
| Transporte | 4 | Carnes y Derivados | 1.32 |
| Indumentaria | * 8 | Leguminosas | .72 |
| Salud | 4 | Bebidas e Infusiones | 3 |
| Educación | 2 | Lácteos y Derivados | 3 |
| Mobiliario y Equipo | 8 | Frutos y Derivados | 9 |
| Recreación | 1 | Hortalizas y Derivados | 6 |
| Otros | 6 | Otros | 23 |
| TOTAL: S/. x mes | 100 | TOTAL: S/. x mes | 100 |
| GINI | 5.300 | Elasticidad | 2,800 |

* no significativo en la ecuación.

CENTROS POBLADOS — Estrato Alto
ANÁLISIS ECONOMICO — FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 18:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESQ. LARIAL PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|-------------------------|-------|---------------|----------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | 1.0 | 43 (55) a/ | 7.4 (52) a/ | 38 |
| 2. Cónyuge | 1.0 | 37 | 5.5 | 31 |
| 3. Hijos: b/ | 4.4 | - | - | 36 |
| . 0 - 6 años (1.5) | (2.0) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | - | 15 c/ | 6.1 | - |
| 4. Otros Dependientes | .8 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .4 | - | - | - |
| T O T A L | 7.6 | - | - | - |

a/ Proporción de varías por debajo del dato promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hz./semana | |
|---|--------------------------|-----------|---------------------|---------------|---|-------|
| | o/o | (o/o) | Ingreso (o/o) | Trabajo (o/o) | (o/o) | (o/o) |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | |
| . Remunerado (R) | 36 | | 100 | 100 | 2 | 10 |
| . Independiente (I) | 59 | | | | | |
| - De Capital | 2 | | 95 | 91 | - | 7 |
| - Transferencias | 3 | | 2 | 5 | 27 | 63 |
| - En Especie (*) | (*) | | 2 | 3 | - | - |
| - Autoconsumo (*) | (*) | | 1 | 1 | - | - |
| TOTAL: | 100 | o/o | | | | |
| | 17,210 | S/. x mes | | | | |
| | .41 | GINI | | | | |
| RELACION: $\frac{\text{Trabajadores}}{\text{Miembros}} = .19$ | | | | | | |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.
S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71 - Ago-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 27 |
| - Sin Agua Potable | 26 |
| - Con Empleados Domésticos | 26 |
| - Sin Casa Propia | 49 |
| - Con Automóvil | 13 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO | TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|--------|------------------|-------------------------------|------------------|
| | o/o | Eficiencia (o/o) | SUB - GRUPOS | Eficiencia (o/o) |
| - Alimentos y Bebidas | 41 | .75 | Tubérculos y Raíces | 5 |
| - Viviendas y Servicios | 13 | .98 | Cereales y Derivados | 13 |
| - Transporte | 10 | 2.83 | Carnes y Derivados | 27 |
| - Indumentaria | 8 | 1.03 | Leguminosas | 2 |
| - Salud | 3 | 1.74 | Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 2 | * | Lácteos y Derivados | 8 |
| - Mobiliario y Equipo | 8 | 1.85 | Frutos y Derivados | 5 |
| - Recreación | 1 | 1.45 | Hortalizas y Derivados | 4 |
| - Otros | 14 | 2.01 | Otros | 34 |
| TOTAL: | 100 | | TOTAL: | o/o |
| | 11,800 | S/. x mes | | 100 |
| | | | | 4,800 |

* no significativa en la ecuación.

RURAL - Pequeños Agricultores
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 19:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIEMBROS EN TERCERA EDAD |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------------|--|
| 1. Jefe | .7 | 47 (52) ^{a/} | 2.1 (48) ^{a/} | 16 |
| 2. Conyuge | .8 | 41 | 1.1 | 14 |
| 3. Hijos: b/ 0 - 6 años 7 - 17 años 18 a + años | 3.4 (1.2) (1.4) (.8) | - 16 | - 2.8 (28) ^{c/} | 13 - - |
| 4. Otros Dependientes | .5 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| TOTAL | 5.4 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Características de los Hijos Mayores.
c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

III. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 96 |
| - Sin Agua Potable | 93 |
| - Con Empleados Domésticos | 2 |
| - Sin Casa Propia | 25 |
| - Con Automóvil | 0 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB-EMPLEO | |
|--------------------------|-----|---------------------|--------------------|--------------|---------------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION | Trabajadores | con menos de |
| | | | Ingreso | 1 S.M.V. | 35-Hs./semana |
| - Ingreso por Trabajo: | 12 | Sub-Total (R + I) | (o/o) | (o/o) | (o/o) |
| Remunerado (R) | 44 | | 100 | 93 | 19 |
| Independiente (I) | - | | - | - | - |
| - De Capital | 3 | Jefe | 89 | 61 | 13 |
| - Transferencias | 6 | Conyuge | 5 | 17 | 39 |
| - En Especie | 2 | Hijos | 4 | 16 | 18 |
| - Autoconsumo | 33 | Otros | 2 | 6 | 25 |
| TOTAL: | 100 | RELACION: | Trabajadores = .30 | | |
| GINI | .44 | Miembros | | | |

a/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Ago-71 - Ago-72.

IV. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 77 | - Tubérculos y Raíces | 29 |
| - Vivienda y Servicios | 6 | - Cereales y Derivados | 28 |
| - Transporte | 2 | - Carnes y Derivados | 9 |
| - Indumentaria | 6 | - Leguminosas | 7 |
| - Salud | 2 | - Bebidas e Infusiones | 2 |
| - Educación | 2 | - Lácteos y Derivados | 3 |
| - Mobiliario y Equipo | 2 | - Frutos y Derivados | 3 |
| - Recreación | (*) | - Hortalizas y Derivados | 3 |
| - Otros | 3 | - Otros | 16 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | 100 |
| GINI | 1,800 | S/. x mes | 1,400 |

(*) Cifra Interior al 0.5 o/o.

RURAL - Obreros Agrícolas
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 20:

I.- SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCO-DAD- PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MUJERES |
|-------------------------|-------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | DIO | DIO | (o/o) |
| 1. Jefe | .9 | 44 (52) \bar{x} | 1.6 (58) \bar{x} | 30 |
| 2. Conyuge | .8 | 39 | 1.0 | 36 |
| 3. Hijos: b/ | 3.7 | - | - | 31 |
| . 0 - 6 años | (1.3) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.6) | 16 | 2.4 (33) \bar{x} | - |
| . 18 a + años | (.8) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .7 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| T O T A L | 6.1 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV.- RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 88 |
| - Sin Agua Potable | 83 |
| - Con Empleados Domésticos | - |
| - Sin Casa Propia | 44 |
| - Con Automóvil | 0 |

II.- INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO Trabajadores con menos de: 1 S.M.V. 35-Hz./semana \bar{x} |
|---------------------------------------|--------------------------|-----|---------------------|---------------------------------------|---|
| | o/o | o/o | MEMBROS | DISTRIBUCION | |
| - Ingreso por Trabajo: Remunerado (R) | 77 | | Sub-Total | Ingreso | (o/o) |
| - Independiente (I) | 9 | | { (R + I) | Trabajo | (o/o) |
| - De Capital | 1 | | - Jefe | | 59 |
| - Transferencias | 4 | | - Conyuge | | 99 |
| - En Especie | 5 | | - Hijos | | 89 |
| - Autoconsumo | 4 | | - Otros | | 89 |
| T O T A L: | o/o | 100 | TOTAL: | RELACION: Trabajadores Miembros = .31 | |
| GINI | 2,120 | .38 | | | |

g/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Ago-71 - Ago-72.

III.- GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|-------------------------|-------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | Elasticidad | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 71 | .95 | 1.00 |
| - Viviendas y Servicios | 6 | 1.03 | .66 |
| - Transporte | 3 | 1.68 | 1.88 |
| - Indumentaria | 9 | 1.20 | 1.15 |
| - Salud | 3 | .90 | 2.09 |
| - Educación | 2 | .58 | .95 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | 1.99 | 1.14 |
| - Recreación | (*) | 1.40 | 1.08 |
| - Otros | 2 | 1.88 | 26 |
| TOTAL: | o/o | 100 | o/o |
| S/. x mps | 2,200 | | S/. x mes |
| | | | TOTAL: |
| | | | o/o |
| | | | 1,600 |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.

RURAL - Independientes no Agrícolas
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 21:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|-------------------------|-------|---------------|----------------------|-------------------------|
| | | (a2) / (40) % | (49) % | (o/o) |
| 1. Jefe | .7 | 47 | 2.9 | 23 |
| 2. Cónyuge | .7 | 41 | 1.8 | 26 |
| 3. Hijos: b/ | 3.4 | - | - | 21 |
| . 0 - 6 años | (1.2) | - | - | - |
| . 7 - 17 años | (1.4) | 16 | 3.5 | - |
| . 18 a + años | (.8) | - | (18) % | - |
| 4. Otros Dependientes | .6 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| TOTAL | 5.4 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO Trabajadores con menos de 1 S.M.V. 35-Hs/semana d/ | |
|--------------------------|-------|-----------------------------------|----------------------|--|-------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Trabajo | (o/o) | (o/o) |
| - Ingreso por Trabajo: | 11 | Sub-Total {(R + I)} | 100 | 100 | 79 |
| - Remunerado (R) | 71 | | | | |
| - Independiente (I) | - | | | | |
| - De Capital | 2 | - | 51 | 37 | 67 |
| - Transferencias | 6 | - | 31 | 40 | 85 |
| - En Especie | 1 | - | 10 | 16 | 87 |
| - Autoconsumo | 9 | - | 4 | 7 | 87 |
| TOTAL: S/. x mes | 1,990 | RELACION: Trabajadores Miembros = | | .33 | |
| GINI | .49 | | | | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital, vigente para Ago-71. Ago-72.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 85 |
| - Sin Agua Potable | 77 |
| - Con Empleados Domésticos | 3 |
| - Sin Casa Propia | 31 |
| - Con Automóvil | 2 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------------|
| GRUPOS | o/o | Sub - GRUPOS | Elasticidad |
| - Alimentos y Bebidas | 66 | - Tubérculos y Raíces | .69 |
| - Vivienda y Servicios | 10 | - Cereales y Derivados | .53 |
| - Transporte | 4 | - Carnes y Derivados | 1.75 |
| - Indumentaria | 8 | - Leguminosas | 1.04 |
| - Salud | 3 | - Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 2 | - Lácteos y Derivados | 1.98 |
| - Mobiliario y Equipo | 3 | - Frutos y Derivados | 3 |
| - Recreación | (*) | - Hortalizas y Derivados | 4 |
| - Otros | 4 | - Otros | 24 |
| TOTAL: S/. x mes | 2,300 | TOTAL: o/o | 100 |
| GINI | .49 | S/. x mes | 1,500 |

(*) Cifras inferior al 0.5 o/o.

RURAL - Obreros no Agrícolas
ANÁLISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 22:

I. SOCIO - DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO (58) | ESCOLARIDAD (%) (41) | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (%) |
|-------------------------|-------|--------------------|----------------------|-----------------------------|
| 1. Jefe | 1.0 | 46 | 2.4 | 35 |
| 2. Cónyuge | .8 | 38 | 1.5 | 34 |
| 3. Hijos: b/ | 3.7 | - | - | 42 |
| - 0 - 6 años | (1.2) | - | - | - |
| - 7 - 17 años | (1.6) | .17 | 3.7 | - |
| - 18 + años | (.9) | - | (25) c/ | - |
| 4. Otros Dependientes | .6 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | - | - | - | - |
| TOTAL | 6.1 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Detajo del Dato Promedio.
b/ Porcentaje de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.
c/ Proporción de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (%) |
|-----------------------------|-----------------------------|
| Sin alumbrado Eléctrico | 82 |
| Sin Agua Potable | 31 |
| Con Empleados Domésticos | 1 |
| Sin Casa Propia | 40 |
| Con Automóvil | 2 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEO Trabajadores comeros de 1 S.M.V. 35-HL semana | | | |
|--------------------------|---------------------|-------|---|------------------------------|-----|-----|
| | FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo | o/o | o/o |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | | |
| - Remunerado (R) | | 79 | Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 7 |
| - Independiente (I) | | 9 | - Jefe | 65 | 46 | 6 |
| - De Capital | | 1 | - Cónyuge | 2 | 8 | 15 |
| - Transferecia | | 4 | - Hijos | 23 | 35 | 6 |
| - En Especie | | 2 | - Otros | 10 | 11 | 8 |
| - Autoconsumo | | 5 | | | | |
| TOTAL: S/ x mes | o/o | 100 | | | | |
| GINI | | 2,690 | | | | |
| | | .41 | | | | |

RELACION: $\frac{\text{Trabajadores}}{\text{Miembros}} = .31$

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Ago-71 - Age-72

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB - GRUPOS | o/o |
| Alimentos y Bebidas | 58 | Tubérculos y Raíces | 17 |
| Vivienda y Servicios | 7 | Cereales y Derivados | 28 |
| Transporte | 3 | Carnes y Derivados | 14 |
| Indumentaria | 19 | Leguminosas | 6 |
| Salud | 2 | Bebidas e infusiones | 2 |
| Educación | 3 | Lácteos y Derivados | 5 |
| Mobiliario y Equipo | 4 | Frutos y Derivados | 3 |
| Recreación | (*) | Hortalizas y Derivados | 5 |
| Otros | 4 | Otros | 20 |
| TOTAL: o/o | 100 | TOTAL: o/o | 100 |
| S/ x mes | 2,500 | S/ x mes | 1,400 |
| | | Elasticidad | .76 |
| | | | .44 |
| | | | 1.32 |
| | | | .70 |
| | | | 1.71 |
| | | | .94 |
| | | | .91 |
| | | | .88 |
| | | | . |
| | | | .76 |

(*) Cifra inferior al 0.5 o/o.

RURAL -- Empleados Medios
ANÁLISIS ECONOMICO -- FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 23:

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES |
|-------------------------|-------|--------------------|----------------------|-------------------------|
| | | | | (o/o) |
| 1. Jefe | .9 | 43 | 5.9 | 39 |
| | | (55) $\frac{1}{2}$ | (61) $\frac{1}{2}$ | |
| 2. Cónyuge | .9 | 37 | 4.2 | 37 |
| 3. Hijos: $\frac{1}{2}$ | 3.9 | - | - | 34 |
| 0 - 6 años | (1.5) | - | - | - |
| 7 - 17 años | (1.6) | 15 | 5.4 | - |
| | | (10) $\frac{1}{2}$ | | |
| 4. 18 a + años | (.8) | - | - | - |
| 5. Otros Dependientes | .7 | - | - | - |
| Empleados Domésticos | .2 | - | - | - |
| TOTAL | 6.6 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio

b/ Proporción de hijos por Debajo del Dato Promedio

c/ Proporción de hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 73 |
| - Sin Agua Potable | 77 |
| - Con Empleados Domésticos | 17 |
| - Sin Casa Propia | 46 |
| - Con Automóvil | 2 |

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO | |
|---------------------------------------|-------|---------------------|-----------------------------|------------------------|--------------------------------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION | 1 S.M.V. $\frac{1}{2}$ | Trabajadores con menos de: |
| | | | Ingreso | Trabajo | 1 S.M.V. $\frac{1}{2}$ /semana |
| | | | (o/o) | (o/o) | (o/o) |
| - Ingreso por Trabajo: Remunerado (R) | 83 | Sub-Total (R + I) | 100 | 100 | 22 |
| - Independiente (I) | 8 | | | | 14 |
| - De Capital | 1 | - Jefe | 65 | 58 | 15 |
| - Transferencias | 4 | - Cónyuge | 16 | 14 | 13 |
| - En Especie | 1 | - Hijos | 14 | 22 | 43 |
| - Autoconsumo | 3 | - Otros | 5 | 6 | 11 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | RELACION: Trabajadores = 30 | | |
| S/ x mes | 5,050 | | Miembros = 34 | | |
| GINI | .34 | | | | |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | | |
|------------------------|-------|-------------------------------|------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | Elasticidad | Elasticidad | |
| - Alimentos y Bebidas | 48 | .74 | Tubérculos y Raíces | 9 |
| - Vivienda y Servicios | 14 | 1.33 | Cereales y Derivados | 21 |
| - Transporte | 6 | 1.63 | Carnes y Derivados | 23 |
| - Indumentaria | * 10 | 1.06 | Leguminosas | 3 |
| - Salud | 4 | 1.42 | Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 5 | * | Lácteos y Derivados | 7 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | 1.73 | Frutos y Derivados | 4 |
| - Recreación | 1 | 1.73 | Hortalizas y Derivados | .81 |
| - Otros | 8 | 2.12 | Otros | 26 |
| TOTAL: | 100 | TOTAL: | o/o | o/o |
| S/ x mes | 4,200 | S/ x mes | 100 | 2,000 |

* No significativo en la ecuación.

RURAL - Agricultores Medios
- FINANCIERO DE LAS FAMILIAS

Cuadro N° 24:

ANALISIS ECONOMICO

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | Nº | EDAD PROMEDIO | ESCOLARIDAD PROMEDIO | PROPORCIÓN DE MIGRANTES (o/o) |
|-------------------------|-------|-----------------------|------------------------|-------------------------------|
| 1. Jefe | 1.0 | 46 (55) $\frac{1}{2}$ | 3.1 (19) $\frac{1}{2}$ | 28 |
| 2. Cónyuge | .9 | 41 | 2.3 | 19 |
| 3. Hijos: b/ | 4.1 | - | - | 20 |
| 0 - 6 años | (1.3) | - | - | - |
| 7 - 17 años | (1.8) | 17 | 5.1 (19) $\frac{1}{2}$ | - |
| 4. Otros Dependientes | (1.0) | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .6 | - | - | - |
| .2 | - | - | - | - |
| TOTAL | 6.8 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.
b/ Características del hijo Mayor.
c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB- EMPLEOS Trabajadores con mano de obra | |
|--------------------------|--------|---------------------|------------------------------|--|------------|
| FUENTES | o/o | MIEMBROS | DISTRIBUCION Ingreso Trabajo | 1 S.M.V. d/ | 95-Ha./año |
| Ingreso por Trabajo: | | | | | |
| Remunerado (R) | 5 | | | | |
| Independiente (I) | 75 | | 100 | 100 | 9 |
| De Capital | 2 | Jefe | 92 | 92 | 8 |
| Transferencias | 3 | Cónyuge | 1 | 1 | 100 |
| En Especie (*) | | Hijos | 6 | 6 | |
| Autoconsumo | 15 | Otros | 1 | 1 | 27 |
| TOTAL: o/o | 100 | | | | |
| TOTAL: \$/ x mes | 5,140 | | | | |
| TOTAL: \$/ año | 61,680 | | | | |
| RELACION: Trabajadores | | Miembros | | = .29 | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Age-71 - Age-72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Sin Alumbrado Eléctrico | 82 |
| Sin Agua Potable | 85 |
| Con Empleados Domésticos | 11 |
| Sin Casa Propia | 20 |
| Con Automóvil | 3 |

III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| GRUPOS | o/o | SUB- GRUPOS | o/o |
| Alimentos y Bebidas | 59 | Tubérculos y Raíces | 17 |
| Vivienda y Servicios | 8 | Cereales y Derivados | 23 |
| Transporte | 3 | Carnes y Derivados | 18 |
| Indumentaria | 10 | Leguminosas | 4 |
| Salud | 4 | Bebidas e infusiones | 2 |
| Educación | 5 | Lácteos y Derivados | 5 |
| Mobiliario y Equipo | 3 | Frutos y Derivados | 5 |
| Recreación | (*) | Hortalizas y Derivados | 3 |
| Otros | 8 | Otros | 23 |
| TOTAL: o/o | 100 | TOTAL: o/o | 100 |
| TOTAL: \$/ x mes | 3,900 | TOTAL: \$/ x mes | 2,400 |
| | | | 82 |

(*) : Cifra inferior al 0.5 o/o.
: No significativa en la ecuación.

I. SOCIO DEMOGRAFICO

| MIEMBROS DEL HOGAR | N° | EDAD PROMEDIO | ESCALA DE PROMEDIO | PERSONAS DE MIGRANTES |
|-------------------------|-------|---------------|--------------------|-----------------------|
| | | (50) a/ | (60) a/ | (o/o) |
| 1. Jefe | .9 | 45 | 7.0 | 34 |
| 2. Cónyuge | .9 | 39 | 4.7 | 35 |
| 3. Hijos: b/ | 3.9 | - | - | 35 |
| 0 - 6 años | (1.4) | - | 6.5 | - |
| 7 - 17 años | (1.6) | - | (6) c/ | - |
| 18 a + años | (.9) | - | - | - |
| 4. Otros Dependientes | .7 | - | - | - |
| 5. Empleados Domésticos | .5 | - | - | - |
| TOTAL | 6.9 | - | - | - |

a/ Proporción de Jefes por Debajo del Dato Promedio.

b/ Características del Hijo Mayor.

c/ Proporción de Hijos en Edad Escolar (7-17 años) que No Estudian.

II. INGRESO FAMILIAR

| FUENTES | ESTRUCTURA INGRESO TOTAL | | INGRESO POR TRABAJO | | SUB - EMPLEO Trabajadores con menos de: | |
|------------------------|--------------------------|--|------------------------|--------------|---|---------------------|
| | o/o | | MIEMBROS | DISTRIBUCION | 1 S.M.V. S/ | 35-Hs./semana (o/o) |
| - Ingreso por Trabajo: | | | | | | |
| Remunerado (R) | 26 | | { Sub-Total | (o/o) | (o/o) | 11 |
| Independiente (I) | 66 | | (R + I) | 100 | - | - |
| - De Capital | 1 | | - Jefe | 90 | 85 | 12 |
| - Transferencias | 1 | | - Cónyuge | 5 | 9 | 6 |
| - En Especie | 1 | | - Hijos | 5 | 5 | - |
| - Autoconsumo | 5 | | - Otros | * | 1 | 80 |
| TOTAL: o/o | 100 | | RELACION: Trabajadores | | = .25 | |
| TOTAL: S/ x mes | 16,570 | | Miembros | | | |
| GINI | .35 | | | | | |

d/ S.M.V.: Salario Mínimo Vital vigente para Ago-71 - Ago - 72

IV. RIQUEZA

| DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS | Porcentaje de Viviendas (o/o) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| - Sin Alumbrado Eléctrico | 68 |
| - Sin Agua Potable | 52 |
| - Con Empleados Domésticos | 37 |
| - Sin Casa Propia | 28 |
| - Con Automóvil | 7 |

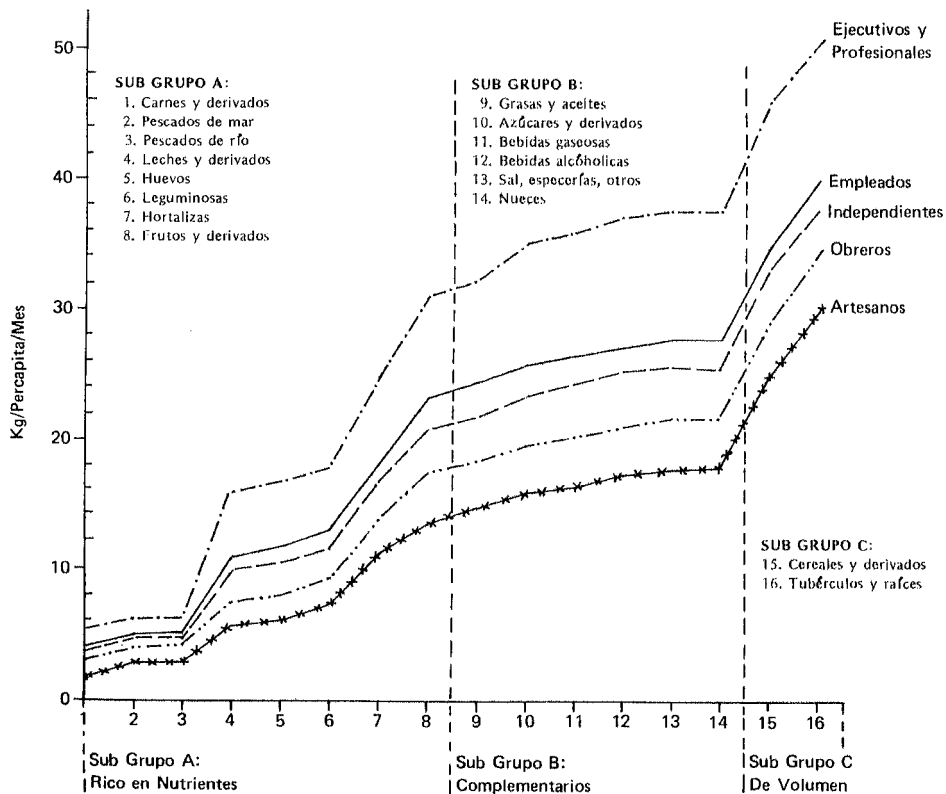
III. GASTO FAMILIAR

| ESTRUCTURA GASTO TOTAL | | ESTRUCTURA GASTO EN ALIMENTOS | |
|------------------------|-----------------|-------------------------------|-----------------|
| GRUPOS | Elasticidad o/o | SUB - GRUPOS | Elasticidad o/o |
| - Alimentos y Bebidas | 28 | - Tubérculos y Raíces | 10 |
| - Vivienda y Servicios | 17 | - Cereales y Derivados | 15 |
| - Transporte | 11 | - Carnes y Derivados | 21 |
| - Indumentaria | 19 | - Leguminosas | 3 |
| - Salud | * | - Bebidas e Infusiones | 3 |
| - Educación | 4 | - Lácteos y Derivados | 10 |
| - Mobiliario y Equipo | 4 | - Frutos y Derivados | 3 |
| - Recreación | (*) | - Hortalizas y Derivados | 4 |
| - Otros | 14 | - Otros | 31 |
| TOTAL: o/o | 100 | TOTAL: o/o | 100 |
| TOTAL: S/ x mes | 9,500 | S/ x mes | 2,700 |

(*) : Cifra Inferioral 0.5 o/o.

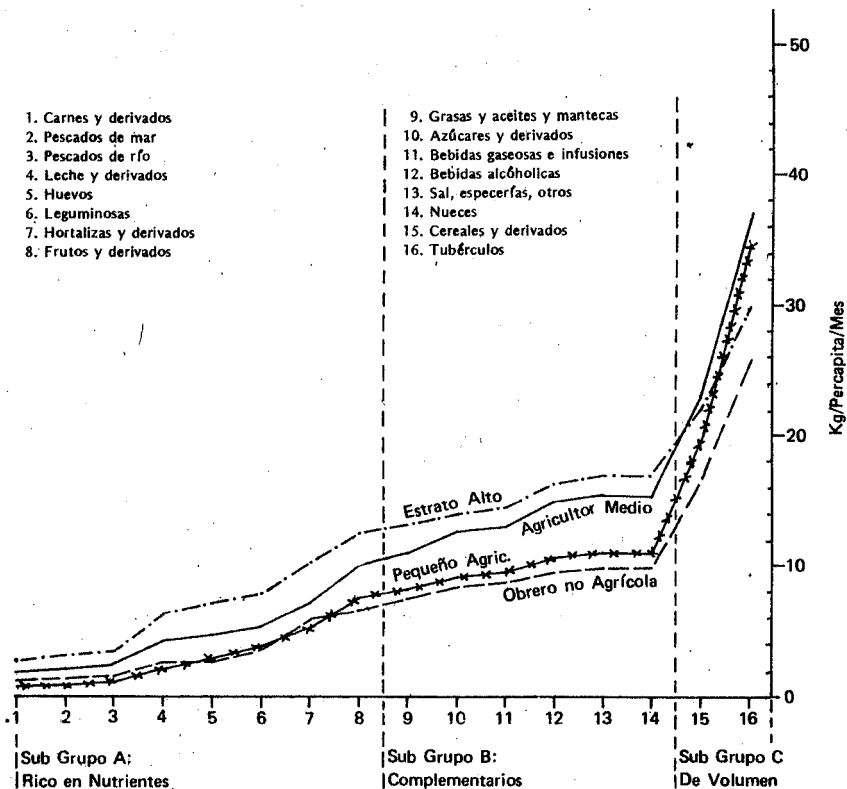
Gráfica 6

LIMA METROPOLITANA
 CONSUMO PERCAPITA ACUMULADO DE LOS SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS ORDENADOS POR SU
 CONTENIDO NUTRICIONAL: COMPARATIVO ENTRE ESTRATOS



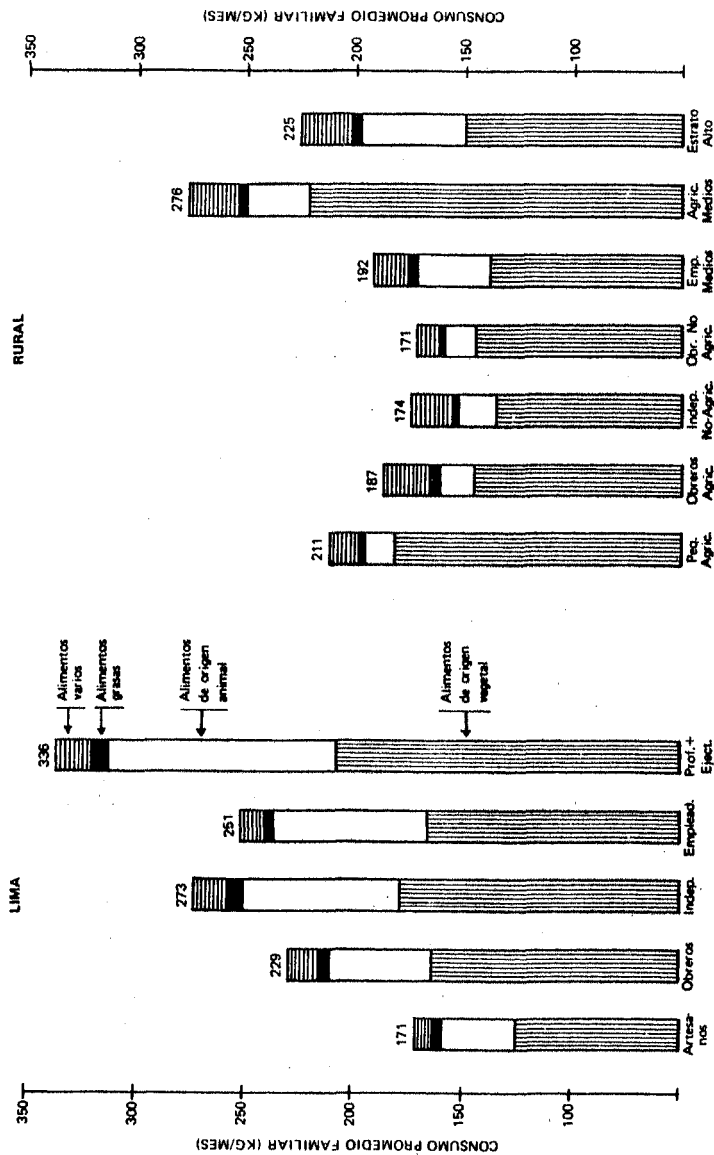
Gráfica 7

AREA RURAL
CONSUMO PERCAPITA ACUMULADO DE LOS SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS ORDENADOS POR SU
CONTENIDO NUTRICIONAL: COMPARATIVO ENTRE ESTRATOS



Gráfica 8

LIMA Y RURAL
 NIVELES Y ESTRUCTURA DE CONSUMO FAMILIAR DE ALIMENTOS SEGUN SU ORIGEN



CUADRO No. 26

NIVEL Y ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL
CONSUMO PROMEDIO FAMILIAR DE
ALIMENTOS SEGUN SU ORIGEN

| AREAS | Cons. Promedio Familiar | | ORIGEN | | | |
|---------------------------|-------------------------|------------|-----------|-----------|----------|----------|
| | Kg/mes | % | Vegetal | Animal | Grasas | Varios |
| LIMA METROPOLITANA | 227 | 100 | 68 | 25 | 2 | 5 |
| Artesanos | 171 | 100 | 73 | 19 | 2 | 6 |
| Obreros | 229 | 100 | 70 | 22 | 2 | 6 |
| Independientes | 273 | 100 | 65 | 27 | 2 | 6 |
| Empleados | 251 | 100 | 66 | 28 | 2 | 4 |
| Ejecutivos y Profes. | 336 | 100 | 62 | 31 | 2 | 5 |
| GRANDES CIUDADES | 194 | 100 | 67 | 26 | 2 | 5 |
| Artesanos | 145 | 100 | 73 | 17 | 3 | 7 |
| Obreros | 222 | 100 | 72 | 19 | 3 | 6 |
| Independientes | 231 | 100 | 67 | 26 | 2 | 5 |
| Empleados | 218 | 100 | 63 | 30 | 2 | 5 |
| Ejecutivos y Profes. | 266 | 100 | 59 | 36 | 1 | 4 |
| CENTROS POBLADOS | 213 | 100 | 71 | 18 | 2 | 9 |
| Pequeños Agricult. | 206 | 100 | 77 | 7 | 1 | 15 |
| Obreros Agrícolas | 197 | 100 | 77 | 13 | 3 | 7 |
| Independ. No-agric. | 190 | 100 | 74 | 18 | 2 | 6 |
| Obreros No-agricolas | 198 | 100 | 73 | 17 | 2 | 8 |
| Empleados Medios | 226 | 100 | 68 | 23 | 2 | 7 |
| Estrato Alto | 338 | 100 | 60 | 25 | 2 | 13 |
| RURAL | 201 | 100 | 83 | 8 | 1 | 8 |
| Pequeños Agricult. | 211 | 100 | 87 | 6 | 1 | 6 |
| Obreros Agrícolas | 187 | 100 | 78 | 9 | 2 | 11 |
| Independ. No-agric. | 174 | 100 | 78 | 10 | 1 | 11 |
| Obreros No-agricolas | 171 | 100 | 85 | 8 | 1 | 6 |
| Empleados Medios | 192 | 100 | 72 | 18 | 2 | 8 |
| Agricultores Medios | 276 | 100 | 80 | 11 | 1 | 8 |
| Estrato Alto | 225 | 100 | 66 | 22 | 2 | 10 |

LIMA Y CIUDADES: FUNCIONES DE GASTO FAMILIAR POR GRUPOS EN CADA ESTRATO SOCIAL

Variable Dependiente: Log. Yi = Gasto per cápita año de un grupo (i)
 Variable Explicatoria: Log. Xi = Gasto total per cápita año

| GRUPO DE GASTO (i) | Artesanos | | Obreros | | Independientes | | Empleados | | Prof./Ejecutivos | |
|----------------------|-----------|------|---------|------|----------------|------|-----------|------|------------------|------|
| | a | b | a | b | a | b | a | b | a | b |
| LIMA: | | | | | | | | | | |
| Alimentos y bebidas | 1.16 | .81 | 4.71 | .50 | 3.13 | .59 | 5.69 | .41 | 3.57 | .55 |
| Vivienda y servicios | -3.65 | 1.18 | -3.77 | 1.40 | -5.20 | 1.35 | -5.74 | 1.43 | -2.34 | 1.10 |
| Transporte | -1.49 | .86 | -6.20 | 1.03 | -7.34 | 1.50 | -5.46 | 1.28 | -.59 | .78 |
| Indumentaria | -7.73 | 1.54 | -6.20 | 1.38 | -5.10 | 1.25 | -4.54 | 1.19 | -8.17 | 1.14 |
| Salud | -6.09 | 1.30 | -3.34 | 1.18 | -7.04 | 1.38 | -4.61 | 1.12 | -1.22 | .77 |
| Educación | -12.62 | 1.60 | -.82 | .70 | -6.23 | 1.13 | -1.77 | .83 | 3.23 | n.s. |
| Mobiliario y equipo | -16.07 | 2.34 | -11.03 | 1.85 | -11.32 | 1.54 | -9.60 | 1.66 | - | - |
| Recreación | -14.02 | 1.94 | -2.11 | 1.28 | -8.56 | 1.38 | -1.41 | .78 | -1.74 | .74 |
| CIUDADES: | | | | | | | | | | |
| Alimentos y bebidas | -.36 | .99 | .14 | .86 | 2.82 | .62 | 1.95 | .71 | 5.29 | .34 |
| Vivienda y servicios | -2.00 | .98 | -6.19 | 1.44 | -3.69 | 1.32 | -4.67 | 1.31 | -1.56 | .99 |
| Transporte | -2.06 | .87 | -.73 | .73 | -5.96 | 1.29 | -3.79 | 1.08 | -14.12 | 2.07 |
| Indumentaria | -3.81 | 1.07 | -5.83 | 1.52 | -8.08 | 1.28 | -2.44 | .93 | -10.63 | 1.63 |
| Salud | -7.65 | 1.47 | -4.75 | 1.30 | -11.21 | 1.83 | -6.92 | 1.38 | - | - |
| Educación | -8.15 | 1.11 | -2.48 | .68 | -3.60 | .74 | -4.70 | .96 | 1.93 | 1.38 |
| Mobiliario y equipo | -8.88 | 1.56 | -20.67 | 2.58 | -13.18 | 2.01 | -15.01 | 2.26 | -19.6- | 2.44 |
| Recreación | -14.23 | 1.91 | -10.96 | 1.55 | -8.36 | 1.28 | -12.10 | 1.90 | - | - |

n. s. = Estimadores (a ó b), no significativos a la prueba de F.

- - = Función no significativa a la prueba de F.

. = El detalle acerca de las variables explicatorias incluidas en función multilogarítmica por grupo de Gasto y Estrato Social, ver Cuadro No. 27-A.

CUADRO No. 27-A

LIMA Y CIUDADES

COEFICIENTES b_i QUE RESULTAN SIGNIFICATIVOS EN LA
FUNCION MULTILOGARITMICA

| Grupos de Gasto | Estrato | b_i^* | |
|---------------------|-------------------------|--------------|--------------|
| | | Lima | Ciudades |
| ALIMENTOS | Artesanos | $b_2 = .06$ | — |
| | Obreros | $b_3 = -.36$ | $b_3 = .30$ |
| | Independientes | — | — |
| | Empleados | $b_3 = -.41$ | — |
| VIVIENDA | Independientes | — | $b_5 = -.35$ |
| INDUMENTARIA | Independientes | — | $b_5 = .66$ |
| SALUD | Obreros | $b_4 = -.64$ | $b_4 = -.63$ |
| EDUCACION | Artesanos | $b_3 = 1.96$ | $b_3 = 1.90$ |
| | Obreros | — | $b_4 = .65$ |
| | Independientes | $b_4 = .46$ | $b_4 = .89$ |
| | Empleados | — | $b_4 = .74$ |
| | Profesionales y Ejecut. | $b_4 = 1.48$ | — |
| MOBILIARIO Y EQUIPO | Obreros | — | $b_5 = .86$ |
| | Independientes | $b_5 = .82$ | — |
| RECREACION | Empleados | $b_3 = 1.73$ | $b_2 = -.62$ |

* Ejemplo: La función de gasto familiar per cápita para el grupo alimentos en el Estrato Artesanos de ciudades será:

$$Y_i = (.31) (X_1^{.81}) (X_2^{.06}), \text{ ó también}$$

$$\ln Y_i = -1.16 + 0.81 \ln X_1 + 0.06 \ln X_2$$

Donde, variables explicatorias:

X1 Gasto per cápita en un grupo (S. / año)

X2 Escolaridad de la cónyuge (años)

X3 Miembros de la familia (Nº)

X4 Edad del hijo mayor (años)

X5 Miembros menores de 13 años (proporción)

POBLADOS Y RURAL: FUNCIONES DE GASTO FAMILIAR POR GRUPOS EN CADA ESTRATO SOCIAL

Variable Dependiente : Log. Yi = Gasto per cápita año en un grupo (i)

Variable Explicatoria : Log. Xi = Gasto total per cápita año

| Grupos de Gasto (i) | Pequeños Agricultores | | Obreros Agricultos | | Independientes No Agricultos | | Obreros No Agricultos | | Empleados Medios | | Agricultores Medios | | Estrato Alto | |
|---------------------|--------------------------|------|-----------------------|------|---------------------------------|------|--------------------------|------|---------------------|------|------------------------|------|-----------------|------|
| | a | b | a | b | a | b | a | b | a | b | a | b | a | b |
| POBLADOS: | | | | | | | | | | | | | | |
| Alim. y bebidas | -.15 | .99 | 1.02 | .84 | -.43 | 1.01 | .99 | .84 | .93 | .83 | | | 1.60 | .75 |
| Viv. y servicios | -5.87 | 1.35 | -4.55 | 1.21 | -1.28 | .88 | -1.82 | 1.05 | -2.33 | 1.03 | | | -2.36 | 1.01 |
| Transporte | -9.67 | 1.57 | -7.27 | 1.17 | -8.98 | 1.57 | -13.07 | 2.04 | -19.85 | 2.37 | | | -20.10 | 2.94 |
| Indumentaria | -1.22 | .69 | -9.40 | 1.69 | -2.63 | .98 | -4.43 | 1.18 | -6.27 | 1.28 | | | -1.91 | .89 |
| Salud | -2.79 | .79 | -19.43 | 2.44 | -7.58 | 1.46 | -6.89 | 1.36 | -12.74 | 1.67 | | | -1.26 | .70 |
| Educación | -11.36 | 1.18 | -16.16 | 1.74 | -8.00 | .67 | -1.37 | .98 | -1.46 | .76 | | | 2.24 | n.s. |
| Mob. y equipo | -8.36 | 1.31 | -11.59 | 1.94 | -8.00 | 1.47 | -9.67 | 1.69 | -13.05 | 2.08 | | | -8.07 | 1.47 |
| Recreación | -7.49 | 1.07 | -12.75 | 1.70 | -13.80 | 1.88 | -10.66 | 1.41 | -15.30 | 2.05 | | | -9.84 | 1.41 |
| RURAL: | | | | | | | | | | | | | | |
| Alim. y bebidas | -.36 | .98 | .06 | .95 | .23 | .93 | 2.61 | .76 | 1.63 | .74 | 1.09 | .82 | 2.80 | .59 |
| Viv. y servicios | -.51 | .91 | -3.25 | 1.03 | -5.60 | 1.35 | -2.39 | 1.12 | -4.14 | 1.33 | -6.35 | 1.37 | -4.22 | 1.13 |
| Transporte | -6.76 | 1.32 | -15.59 | 1.68 | -6.70 | 1.38 | -7.96 | 1.52 | -8.69 | 1.63 | -4.29 | 1.06 | -5.91 | 1.30 |
| Indumentaria | -5.00 | 1.09 | -7.17 | 1.20 | -2.19 | .95 | -8.78 | 1.46 | -2.88 | 1.06 | -2.95 | 1.06 | -1.25 | .87 |
| Salud | -6.86 | 1.36 | -2.83 | .90 | -6.66 | 1.33 | -3.78 | .96 | -7.20 | 1.42 | -7.70 | 1.47 | -5.02 | 1.14 |
| Educación | -1.79 | .73 | -.69 | .58 | -5.96 | .94 | -3.60 | .97 | -3.74 | n.s. | -4.01 | 1.06 | 3.43 | .51 |
| Mob. y equipo | -6.09 | 1.21 | -12.39 | 1.99 | -8.29 | 1.46 | -8.94 | 1.63 | -15.74 | 1.73 | -6.92 | 1.30 | -14.06 | 1.57 |
| Recreación | -6.72 | .93 | -3.85 | 1.20 | -10.10 | 1.40 | -7.56 | 1.00 | -10.06 | 1.73 | -12.69 | 1.67 | -6.68 | .86 |

n. s. = Estimadores (a ó b), no significativos a la prueba de F.

. = El detalle acerca de las variables explicatorias incluidas en la función multilogarítmica por grupo de Gasto y Estrato Social, ver Cuadro No. 28-A.

CUADRO No. 28-A

POBLADOS Y RURAL

COEFICIENTES bi QUE RESULTAN SIGNIFICATIVOS EN LA FUNCION MULTILOGARITMICA

| Grupos de Gasto | Estrato | bi * | |
|---------------------|------------------------|------------|------------|
| | | Poblados | Rurales |
| ALIM. Y BEBIDAS | Pequeños Agricultores | — | b3 = .18 |
| | Indepen. No-agricolas | b2 = -.15 | b2 = -.11 |
| | Obreros No-agricolas | — | b5 = -.28 |
| VIV Y SERVICIO | Pequeños Agricultores | — | b3 = -1.66 |
| | Indepen. No-agricolas | b2 = .40 | — |
| | Obreros No-agricolas | b4 = -.39 | b3 = -.77 |
| | Empleados Medios | — | b4 = -.47 |
| | Estrato Alto | — | b2 = .47 |
| TRANSPORTE | Obreros Agrícolas | — | b5 = 1.68 |
| | Empleados Medios | b3 = 2.00 | — |
| | Estrato Alto | b2 = -1.70 | — |
| INDUMENTARIA | Pequeños Agricultores | — | b3 = .87 |
| | Obreros Agrícolas | — | b5 = .81 |
| | Obreros No-agricolas | — | b5 = .73 |
| | Empleados Medios | b4 = .42 | — |
| | Obreros Agrícolas | b3 = 1.62 | — |
| SALUD | Empleados Medios | b3 = 1.75 | — |
| | Pequeños Agricultores | b2 = 3.27 | — |
| EDUCACION | Obreros Agrícolas | b3 = 2.83 | — |
| | Independ. No-agricolas | — | b3 = 1.59 |
| | Obreros No-agricolas | b5 = -1.29 | — |
| | Empleados Medios | — | b2 = 1.42 |
| | Estrato Alto | b2 = .74 | b5 = -.65 |
| MOBILIARIO Y EQUIPO | Obreros Agrícolas | b4 = .88 | — |
| | Independ. No-agricolas | b2 = 1.27 | — |
| | Empleados Medios | b4 = -.81 | b2 = .74 |
| | Estrato Alto | — | b5 = 1.56 |
| | Pequeños Agricultores | — | b5 = 1.33 |
| RECREACION | Obreros Agrícolas | — | b2 = 2.36 |
| | Obreros No-agricolas | — | b3 = -2.44 |
| | Empleados Medios | b2 = 1.32 | b2 = 1.29 |
| | — | — | b4 = -1.13 |
| | — | — | — |

* Ejemplo: La función de gasto familiar per cápita en Mobiliario y Equipo para Obreros Agrícolas de Poblados es:

$$Y_i = (9.26) (X_1^{1.94}) (X_2^{2.27}) (X_3^{-.81}), \text{ ó también}$$

$$\ln. Y_i = -11.59 + 1.94 \ln X_1 + 1.27 \ln X_2 - .81 \ln X_3$$

Donde, variables explicatorias:

X1 Gasto per cápita en un grupo (S. / año)

X2 Escolaridad de la cónyuge (años)

X3 Miembros de la familia (Nº)

X4 Edad del hijo mayor (años)

X5 Miembros menores de 13 años (proporción).

CIUDADES

ESTIMADORES DE LA FUNCION * DE CONSUMO POR SUB-GRUPOS DE ALIMENTOS EN CADA ESTRATO SOCIAL

Variable Dependiente : Log. Yi = Consumo per cápita año (Kg.)

Variable Explicatoria : Log. Xi = Gasto total per cápita año (S./.)

| Principales Sub-Grupos de Alimentos | ARTESANOS | | OBREROS | | INDEPENDIENTES | | EMPLEADOS | | PROF./EJECUTIVOS | |
|-------------------------------------|-----------|---------------|---------|----------|----------------|---------------|-----------|-----------------------------|------------------|----------------|
| | a | b1 b2 | a | b1 b2 | a | b1 b2 | a | b1 b2 | a | b1 b2 |
| Alimentos y bebidas | -.52 | .93 b6 = -.68 | -.67 | .82 b3 = | 2.34 | .53 b6 = -.48 | 1.94 | .64 b6 = -.74 | -.74 | -.74 |
| Tubérculos y raíces | -.56 | .41 b6 = .68 | -.52 | .51 | -.71 | -.71 | -.99 | .34 b6 = 1.09 | .52 | n.s. b6 = 1.63 |
| Cereales y derivados | 1.55 | .56 b6 = -.84 | 1.01 | .39 | 3.20 | .32 b6 = -.68 | 4.34 | .35 b2 = -.18 b6 = -1.26 | -.74 | -.74 |
| Carnes y derivados (1) | -8.78 | 1.18 b4 = .69 | -3.37 | .71 | -3.18 | .73 | -5.52 | .53 b6 = 1.16 | -3.11 | .35 b6 = .92 |
| Leguminosas | -3.90 | .62 b6 = .48 | 5.15 | n.s. | 1.23 | n.s. | .44 | .51 b6 = .84 | .31 | n.s. b6 = .58 |
| Lácteos y derivados | -7.79 | 1.18 b2 = .64 | -5.19 | 1.09 | -.87 | .61 b6 = -.82 | -.72 | -.86 b5 = .48 | -.74 | -.74 |
| Frutos y derivados | -7.14 | 1.04 b6 = .66 | -3.87 | .78 | -3.00 | .71 | -.97 | .62 | -3.38 | .73 |
| Hortalizas y derivados | -6.68 | 1.18 | -1.09 | .64 | -3.27 | .69 | -1.77 | .49 | .34 | -.74 |
| Azúcares y derivados | -4.03 | .70 b6 = .49 | -1.71 | .53 | -3.06 | .49 | .78 | -.74 | .55 | n.s. b6 = .64 |

(*) Excluye Pescado.
 (**) Los coeficientes de elasticidad (bi) significativos en la función multilogarítmica corresponden a las siguientes variables explicatorias:
 n.s. Estimadores (a ó b), no significativos a la prueba de F.
 --- Función no significativa a la prueba de F.

- X1 Gasto total per cápita año (S./.)
- X2 Escolaridad del cónyuge (años)
- X3 Miembros en la familia (Nº)
- X4 Edad del hijo mayor (años)
- X5 Niños menores de 13 años en la familia (proporción)
- X6 Precio por Log. del sub-grupo de alimento (S./.)

POBLADOS

ESTIMADORES DE LA FUNCIÓN DE CONSUMO POR SUBGRUPOS DE ALIMENTOS EN CADA ESTRATO SOCIAL

Variable Dependiente : Log. Y_i = Consumo per cápita año (Kg.)

Variable Explicativa : Log. X_i = Gasto total per cápita año (\$/.)

| Principales Sub-Grupos de Alimentos | Pequeños Agricultores | | Obreros Agrícolas | | Indep. No-Agrícolas | | Obreros No-Agrícolas | | Empleados Medios | | Estrato Alto | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|------|-------------------|-------|---------------------|------|----------------------|------|------------------|-------|--------------|------|-------|-------|-------|------|-----|-------|------|-----|-----|
| | a | bl | a | bl | a | bl | a | bl | a | bl | a | bl | | | | | | | | | |
| Alimentos y bebidas | -.43 | .95 | .98 | .90 | .08 | .86 | .66 | -.68 | .58 | .82 | .67 | .80 | .66 | -.76 | 1.53 | .60 | .66 | -.43 | | | |
| Tubérculos y raíces | -1.38 | .60 | .93 | 5.97 | -.09 | .37 | .66 | -.77 | 5.53 | n.s. | .16 | .43 | — | — | 2.30 | n.s. | .66 | 1.04 | | | |
| Cereales y derivados | -2.23 | .69 | .66 | -.57 | .18 | .49 | — | — | -.31 | .58 | .04 | .39 | .65 | -.27 | -1.18 | .36 | .66 | .91 | | | |
| Carnes y derivados (1) | -.02 | n.s. | .66 | -.92 | -.58 | .91 | .62 | -.34 | -.56 | .65 | .92 | -.39 | .59 | .28 | 1.45 | .86 | .66 | -1.67 | | | |
| Leguminosas | 1.67 | n.s. | .82 | .58 | 2.55 | n.s. | .66 | -.85 | -.15 | .27 | .66 | .78 | -.59 | — | .87 | n.s. | .66 | .67 | | | |
| Lácteos y derivados | -4.60 | .63 | .66 | -.49 | -7.19 | .94 | .66 | -.47 | -12.00 | 1.69 | — | — | — | -3.84 | .83 | — | — | — | | | |
| Frutos y derivados | -12.47 | 1.71 | — | -7.49 | 1.21 | — | -4.73 | .90 | — | -4.73 | .90 | — | -6.97 | 1.17 | — | — | — | — | | | |
| Hortalizas y derivados | -7.27 | 1.21 | — | -5.26 | .96 | — | -2.34 | .86 | .66 | -.86 | .83 | .62 | -.52 | -2.20 | .64 | — | — | — | | | |
| Azúcares y derivados | -4.70 | .68 | .66 | -.92 | -6.08 | .88 | .66 | 1.09 | -2.44 | .51 | .66 | -.51 | -4.65 | -6.74 | .78 | .65 | .78 | 1.41 | n.s. | .66 | .61 |

(1) Excluye Pescado.
n.s. Estimadores (a ó b). no significativos a la prueba de F.
— Función no significativa a la prueba de F.

(*) Los coeficientes de elasticidad (b) significativos en la función multilogarítmica corresponden a las siguientes variables explicatorias:

- X1 Gasto total per cápita año (\$/.)
- X2 Escolaridad del conyuge (años)
- X3 Miembros en la familia (N°)
- X4 Edad del hijo mayor (años)
- X5 Niños menores de 15 años en la familia (proporción)
- X6 Precio por Log. del subgrupo de alimento (\$/.)

CUADRO No. 32
RURAL

ESTIMADORES DE LA FUNCIÓN* DE CONSUMO POR SUBGRUPOS DE ALIMENTOS EN CADA ESTRATO SOCIAL

Variable Dependiente : Log. Y1 = Consumo per cápita año (kg.) de un sub-grupo (1)

Variable Explicativa : Log. X1 = Gasto total per cápita año (S./.)

| Sub-Grupos de Alimentos | Pequeños Agricultores | | Obreros Agrícolas | | Independientes No-Agrícolas | | Obreros No-Agrícolas | | Empresarios Medianos | | Agricultores Medianos | | Estrato Alto | | |
|-------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|-----------|-----------------------------|-----------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|-----------------------|-----------|--------------|-----------|-----------|
| | a | b1 | a | b1 | a | b1 | a | b1 | a | b1 | a | b1 | a | b1 | |
| Alimentos y bebidas | -1.09 | .94 | .31 | .81 | .18 | .52 | 1.50 | .71 | 2.26 | .64 | 1.78 | .62 | 3.04 | .33 | |
| | b3 = .51 | b6 = -.51 | b2 = -.43 | b5 = -.43 | b2 = .15 | b6 = -.56 | b2 = .15 | b6 = -.56 | b2 = .64 | b6 = -.84 | b2 = -.48 | b6 = -.48 | b2 = .20 | b6 = -.20 | |
| Tubérculos y raíces | -3.75 | .99 | .75 | .74 | .55 | .37 | .95 | .45 | 1.58 | n.s. | 1.41 | --- | 2.24 | .35 | |
| | b3 = .75 | b6 = .66 | b2 = .88 | b5 = .66 | b2 = .88 | b6 = .66 | b2 = .88 | b6 = .66 | b2 = .43 | b6 = -.43 | b2 = .41 | b6 = -.41 | b2 = .91 | b6 = -.91 | |
| Cereales y derivados | -.28 | .60 | --- | .62 | 2.63 | .40 | 2.55 | .45 | .53 | .43 | 1.19 | .40 | .21 | .42 | --- |
| | b3 = -.05 | b6 = -.46 | b2 = -.05 | b5 = -.41 | b2 = .50 | b6 = .50 | b2 = .50 | b6 = .50 | b2 = .43 | b6 = -.57 | b2 = .57 | b6 = -.67 | b2 = .41 | b6 = -.41 | |
| Carnes y derivados (1) | 9.15 | 1.36 | --- | --- | -7.76 | 1.04 | -6.68 | .81 | -8.79 | .88 | .62 | .03 | -1.94 | .42 | --- |
| | b3 = -.46 | b6 = .46 | b2 = .91 | b5 = .91 | b2 = .91 | b6 = .58 | b2 = .58 | b6 = .76 | b2 = .45 | b6 = .80 | b2 = -.67 | b6 = -.67 | b2 = .72 | b6 = .69 | |
| Leguminosas | -3.55 | .68 | .50 | -5.63 | 1.03 | .52 | -3.56 | .60 | -4.22 | .83 | 1.89 | n.s. | 1.01 | n.s. | --- |
| | b3 = .87 | b6 = .87 | b2 = .87 | b5 = .87 | b2 = .87 | b6 = .87 | b2 = .87 | b6 = .87 | b2 = .83 | b6 = .83 | b2 = .83 | b6 = .83 | b2 = .83 | b6 = .83 | |
| Lácteos y derivados | -7.51 | 1.17 | --- | --- | -8.31 | 1.26 | --- | --- | -10.91 | .96 | -7.08 | 1.18 | --- | --- | --- |
| | b3 = 1.02 | b6 = 1.02 | b2 = 1.02 | b5 = 1.02 | b2 = 1.02 | b6 = 1.02 | b2 = 1.02 | b6 = 1.02 | b2 = .96 | b6 = .96 | b2 = .96 | b6 = .96 | b2 = .96 | b6 = .96 | |
| Frutas y derivados | -14.93 | 1.20 | b5 = 2.30 | --- | -5.20 | .96 | --- | --- | -4.52 | .54 | --- | --- | 1.01 | n.s. | b6 = 1.00 |
| | b3 = 1.13 | b6 = 1.13 | b2 = 1.13 | b5 = 1.13 | b2 = 1.13 | b6 = 1.13 | b2 = 1.13 | b6 = 1.13 | b2 = .54 | b6 = .54 | b2 = .54 | b6 = .54 | b2 = .52 | b6 = .52 | |
| Hortalizas y derivados | -2.10 | .61 | --- | --- | -4.02 | .84 | --- | --- | -3.11 | .75 | --- | --- | -1.60 | .52 | --- |
| | b3 = .61 | b6 = .61 | b2 = .61 | b5 = .61 | b2 = .61 | b6 = .61 | b2 = .61 | b6 = .61 | b2 = .75 | b6 = .75 | b2 = .75 | b6 = .75 | b2 = .52 | b6 = .52 | |
| Azúcares y derivados | -12.83 | 1.39 | b3 = 2.33 | --- | 2.26 | .49 | b6 = .50 | --- | -1.76 | .52 | --- | --- | 1.17 | n.s. | b6 = .54 |
| | b3 = 2.33 | b6 = 2.33 | b2 = 2.33 | b5 = 2.33 | b2 = 2.33 | b6 = 2.33 | b2 = 2.33 | b6 = 2.33 | b2 = .52 | b6 = .52 | b2 = .52 | b6 = .52 | b2 = .52 | b6 = .52 | |

(1) Excluye Pescado.
Estimadores (a ó b), no significativos a la prueba de F.
--- Función no significativa a la prueba de F.

(*) Los coeficientes de elasticidad (bi) significativos en la función multilogarítmica corresponden a las siguientes variables explicativas:
X1 Gasto total per cápita año (S./.)
X2 Escolaridad del conyuge (años)
X3 Número de hijos menores de 13 años (Nº)
X4 Edad del hijo mayor (años)
X5 Niños menores de 13 años en la familia (proporción)
X6 Precio por Log. del sub-grupo de alimento (S./.)

CUADRO No. 33

PERU

INDICADORES DE NIVEL DE VIDA: PROPORCION DE FAMILIAS SIN INSTALACION DE AGUA POTABLE Y ALUMBRADO ELECTRICO; DISTRIBUCION DE HIJOS EN EDAD ESCOLAR QUE NO ESTUDIAN, FAMILIAS QUE TIENEN AUTOMOVIL Y DE LOS SUBSIDIOS SEGUN ESTRATOS SOCIALES

| ESTRATO | Distrib. Nº Fams. % | Viv.: Proporción Familias sin: | | Educac.: hijos en edad escolar 7-17 años q' no estud. | | Autom.: familias que tienen: | | Subald.(1) |
|----------------------|---------------------------|-----------------------------------|------------------|---|----------------|---------------------------------|----------------|----------------|
| | | Agua Potable | Alumb. Eléct. | Proporc. Tot. HIJ. | Distrib. % | Proporc. Tot. Fam. | Distrib. % | Distrib. |
| | | | | | | | | % |
| LIMA | 20.1* | 33 | 27 | 6 | 6.8 | 15 | 66.2 | 31.0 |
| —Artesanos | 3.9 | 66 | 58 | 9 | 1.7 | 1 | 0.9 | 4.8 |
| —Obreros | 5.7 | 37 | 24 | 8 | 2.9 | 4 | 5.0 | 9.7 |
| —Independientes | 2.3 | 23 | 21 | 5 | 0.7 | 22 | 11.1 | 4.1 |
| —Empleados | 5.4 | 18 | 18 | 5 | 1.3 | 20 | 23.4 | 8.4 |
| —Profesionales | 1.3 | 9 | 9 | 2 | 0.1 | 59 | 25.8 | 4.0 |
| —Ejecutivos | 0.7 | 9 | 9 | 3 | | 59 | | |
| CIUDADES | 11.1* | 29 | 32 | 8 | 5.2 | 6 | 14.8 | 14.0 |
| —Artesanos | 3.3 | 43 | 50 | 14 | 2.7 | 1 | 0.7 | 3.4 |
| —Obreros | 1.9 | 28 | 42 | 5 | 0.6 | 1 | 0.4 | 3.6 |
| —Independientes | 2.0 | 28 | 26 | 7 | 0.9 | 9 | 3.8 | 3.3 |
| —Empleados | 2.8 | 16 | 13 | 5 | 0.9 | 7 | 4.3 | 3.2 |
| —Profesionales | 0.3 | 13 | 6 | 5 | 0.1 | 51 | 5.6 | 0.5 |
| —Ejecutivos | 0.2 | 13 | 6 | 0 | — | 51 | | |
| POBLADOS | 14.4* | 33 | 44 | 11 | 9.1 | 3 | 9.2 | 10.8 |
| —Peq. Agricult. | 1.4 | 50 | 65 | 21 | 1.4 | — | — | 0.7 |
| —Obreros Agríc. | 1.0 | 56 | 57 | 14 | 0.8 | — | — | 2.2 |
| —Indepen. No-Agríc. | 3.4 | 20 | 43 | 13 | 3.0 | 3 | 2.3 | 3.9 |
| —Obreros No-Agríc. | 3.8 | 34 | 54 | 11 | 2.6 | 2 | 1.7 | 5.5 |
| —Empleados Medios | 2.9 | 36 | 28 | 6 | 0.9 | 3 | 1.9 | 4.5 |
| —Estrato Alto | 1.2 | 21 | 27 | 5 | 0.4 | 13 | 3.3 | 2.0 |
| RURAL | 54.4* | 88 | 90 | 25 | 78.9 | 1 | 9.8 | 36.2 |
| —Peq. Agricult. | 28.5 | 96 | 96 | 28 | 44.4 | — | — | 12.7 |
| —Obreros Agríc. | 7.0 | 84 | 88 | 33 | 15.0 | — | — | 8.9 |
| —Independ. No-Agríc. | 6.1 | 80 | 85 | 18 | 5.8 | 2 | 2.6 | 4.4 |
| —Obreros No-Agríc. | 5.0 | 81 | 82 | 25 | 7.9 | 2 | 2.2 | 3.0 |
| —Empleados Medios | 3.4 | 81 | 73 | 10 | 2.3 | 2 | 1.5 | 3.5 |
| —Agríc. Medios | 2.2 | 79 | 82 | 18 | 3.0 | 3 | 1.5 | 2.3 |
| —Estrato Alto | 1.3 | 53 | 68 | 6 | 0.5 | 7 | 2.0 | 1.4 |
| * No determinado | 3.0 | | | | | | | |
| TOTAL % | 100.0 | — | — | — | 100.0 | — | 100.0 | 100.0 |
| ABSOLUTO | 2'100,000 | — | — | — | 518,070 | — | 183,400 | 102,350 |

* % Familias no determinadas en algún estrato.

(1) Año 1981: El estimado total de S/. 102,350' (millones), no incluye el subsidio a la gasolina y el subsidio indirecto sobre la tarifa de transporte urbano.

CUADRO No. 34

**Distribución porcentual del número de declarantes afectos
monto de renta bruta y del impuesto pagado**

(Lima 1972)

| RANGO DE RENDA BRUTA (Miles soles/mes) | DECLARANTES AFECTOS | | IMPUESTO PAGADO |
|--|---------------------|-------------|--------------------|
| | Nº | Renta Bruta | |
| Menos de 8.3 | 3 | 1 | * |
| 8.3 — 12.5 | 16 | 6 | 1 |
| 12.5 — 16.7 | 18 | 9 | 1 |
| 16.7 — 25.0 | 26 | 18 | 6 |
| 25.0 — 41.7 | 23 | 26 | 16 |
| 41.7 — 62.5 | 8 | 14 | 17 |
| 62.5 — 83.3 | 3 | 7 | 12 |
| 83.3 — 416.7 | 3 | 16 | 38 |
| 416.7 a más | * | 3 | 9 |
| TOTAL: — % | 100 | 100 | 100 |
| — Absoluto (1) | 68, | 23,537' | 2,629' |

* Cifra inferior al 1%.

(1) Absoluto: Declarantes: miles de personas.
Renta Bruta: Millones de soles.

ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTOS Y SUPERFICIE NECESARIAS
PARA CUMPLIR METAS DE PRODUCCION (1)

PAPA

Meta de producción adicional: 87,000 T.M./año

| RENDIMIENTOS (T.M. / Ha) | SUPERFICIE ADICIONAL REQUERIDA | |
|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| | (Miles Has) | % de la Superficie cosechada |
| 4 | 22 | 11% |
| 8 | 11 | 6% |
| 12 | 7 | 4% |
| 20 | 4 | 2% |
| 30 | 3 | 1% |

| | |
|-------------------------------------|--|
| Promedio* Nacional: 8.4 T.M./Ha. | Superficie* Cosechada: 199 miles Has. |
|-------------------------------------|--|

MAIZ

Meta de producción adicional: 27,000 T.M./año

| RENDIMIENTOS (T.M. / Ha) | SUPERFICIE ADICIONAL REQUERIDA | |
|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| | (Miles Has) | % de la Superficie cosechada |
| 0.8 | 34 | 20% |
| 1.5 | 18 | 10% |
| 2.0 | 13 | 7% |
| 3.0 | 9 | 5% |
| 5.0 | 5 | 3% |

| | |
|-------------------------------------|--|
| Promedio* Nacional: 1.1 T.M./Ha. | Superficie* Cosechada: 174 miles Has. |
|-------------------------------------|--|

(1) Consistente con el mayor consumo de las familias rurales por efecto de transferencia de ingreso.

(*) Año 1981.

FUENTE: Ministerio de Agricultura, O.S.E., "Boletín Estadístico de la Producción Agropecuaria - 1981".

NOTA: Este cuadro está referido al Capítulo VII: Simulación de un programa de Empleo y Nutrición. Cuadro No. 27.

*Se terminó de imprimir
en los talleres gráficos de la
Universidad del Pacífico
Avenida Salaverry 2020
Lima, 11 – Perú*