

INSTITUTO NACIONAL
DE ESTADISTICA E INFORMATICA

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO
(CIDE)

PROGRAMA MECOVI-PERU
FONDO DE INVESTIGACIONES

¿QUE SABEMOS SOBRE EL DESEMPLEO EN EL PERU?

FAMILIA, TRABAJO Y DINAMICA OCUPACIONAL

Análisis de la Encuesta Nacional de Hogares
(ENAH0)

Lima, Agosto 2001

Las opiniones y conclusiones de las investigaciones que comprende el presente documento, son de exclusiva responsabilidad de los autores, por lo que el INEI no se solidariza necesariamente con ellos.

Lima, Agosto 2001

Preparado:	Centro de Investigación y Desarrollo (INEI/CIDE)
Impreso:	Talleres de la Oficina Técnica de Administración (INEI/OTA)
Diagramación:	Centro de Edición (INEI/OTA)
Tiraje:	400 ejemplares
Nº de Orden:	434-OTA-INEI
Dispositivo Legal Nº:	1501132001-1736

PRESENTACION

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), pone a disposición de las instituciones y personas interesadas el documento **“¿Qué sabemos sobre el Desempleo en el Perú? Familia, Trabajo y Dinámica Ocupacional”**. El propósito de esta publicación es ofrecer fuentes de consulta sobre la evolución que ha experimentado el mercado de trabajo en el Perú desde mediados de la década de los noventa.

El documento consta de tres investigaciones socioeconómicas, útiles para la formulación, seguimiento o evaluación de la política de empleo y la toma de decisiones en la generación de un mayor número de empleos en el país. Estas investigaciones han sido realizadas en el marco del Fondo de Investigaciones del Programa de Mejoramiento de Encuestas y de la Medición de las Condiciones de Vida de los Hogares del Perú (Programa MECOVI-PERU), el cual es auspiciado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La primera investigación: “Dinámica del Desempleo”, detecta la necesidad de incorporar indicadores dinámicos en el análisis del mercado de trabajo en lugar del indicador estático recomendado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se debe observar los cambios en el estatus laboral de los individuos. Estos se movilizan entre empleo, desempleo e inactividad. En 1997 en el Perú urbano las entradas hacia el desempleo provinieron del empleo: 1,6% por renunciadas y 1,6% por despidos, y de la inactividad: 3,7% por reingresos y 0,8% por nuevos ingresos. En 1996, en el Perú urbano salen del desempleo hacia la inactividad 51,7% y hacia el empleo 48,3%. El mismo año, la duración anual del desempleo fue 8,4 semanas, que comparado con las 52 semanas que tiene el año, representa el 16.15%.

La segunda investigación, “La Familia Peruana en el Mercado de Trabajo”, identifica que los factores que agravan la desigualdad económica y social en la familia nuclear peruana son los años de estudios de los padres, el promedio de hijos, el total de miembros del hogar, la ocupación de los padres, el ingreso total mensual y el ingreso familiar per-cápita mensual

entre otros factores. Empíricamente encuentra que cuanto mayor es el número de años de estudio de los padres, menor es el promedio de hijos y el total de los miembros del hogar, y mayor es el ingreso total mensual y el ingreso familiar per-cápita mensual.

La tercera investigación: "Sectores de Trabajo, Productividad y Dinámica Ocupacional" encuentra que en el Perú existen dos sectores de trabajo: de mercado, cuya racionalidad responde a la productividad económica de los puestos de trabajo, y de "no mercado" conformados por el sector informal urbano y campesino, cuya racionalidad responde más al número de miembros de familia y el sector estatal, cuya racionalidad es legitimar el poder. Existe una baja productividad del trabajo con tendencia a decrecer, mientras que en el contexto mundial, el proceso es a la inversa. Sólo el 10% de la población ocupada peruana opera con niveles internacionales de productividad.

Esperamos que los resultados de estas tres investigaciones socio económicas permitan una mejor comprensión del problema del empleo y se diseñen y pongan en marcha políticas que promuevan una mayor generación de empleo en el país.

Lima, Agosto 2001

Gilberto Moncada Vigo
Jefe del INEI

INDICE

PRESENTACION

DINAMICA DEL DESEMPLEO	7
Juan Chacaltana Janampa	

LA FAMILIA PERUANA EN EL MERCADO DE TRABAJO	45
Walter Alarcón Glasinovich	

SECTORES DE TRABAJO, PRODUCTIVIDAD Y DINAMICA OCUPACIONAL	91
Joel Jurado Najera	

DINAMICA DEL DESEMPLEO

Juan Chacaltana Janampa

CONTENIDO

RESUMEN	9
I. INTRODUCCION	10
II. ANTECEDENTES	12
2.1 ¿Qué sabemos sobre el Desempleo en el Perú?	12
2.2 Estudios realizados en Lima Metropolitana	12
2.3 Estudios realizados en el ámbito nacional	18
III. RESULTADOS	22
3.1 LA DINAMICA DEL MERCADO LABORAL	22
· Los cambios en el status laboral	22
· Implicancias de la movilidad	24
3.2 LA DINAMICA DEL DESEMPLEO EN EL PERU	26
· Los flujos hacia y desde el desempleo	27
· La duración del desempleo	30
IV. CONCLUSIONES	40
V. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	42

RESUMEN

La investigación analiza en forma detallada la dinámica observada en el mercado de trabajo, especialmente entre los desempleados, utilizando para ello técnicas adecuadas a estas características. En particular, se analizan las tasas de transición entre estados de desempleo y la duración del desempleo, fenómenos que permiten arribar a conclusiones novedosas en términos de desempleo. Las principales transiciones laborales observadas ocurren entre el empleo y la inactividad y no entre el empleo y el desempleo.

El estudio muestra también, que debido a la enorme movilidad existente en el mercado de trabajo, el fenómeno del desempleo necesita ser visto desde una perspectiva más amplia. Así por ejemplo, se encuentra que un 26% de la Población Económicamente Activa (PEA), experimenta por lo menos un período de desempleo al año y que el tiempo de desocupado durante el año en el mercado de trabajo es de 8,4 semanas.

Por otro lado, el principal hallazgo consiste en que la duración del desempleo es

relativamente corta debido a que muchas personas optan rápidamente por la inactividad. Es decir, cuando las personas dejan de trabajar muchos pasan a reportarse no como desempleados sino como inactivos y los ingresos al empleo no provienen principalmente del desempleo sino de una situación de inactividad. Más aún, las probabilidades de salir del desempleo crecen a medida que pasa el tiempo, precisamente debido a esta característica. Las probabilidades de encontrar un empleo a medida que transcurre el tiempo de desempleo, son constantes.

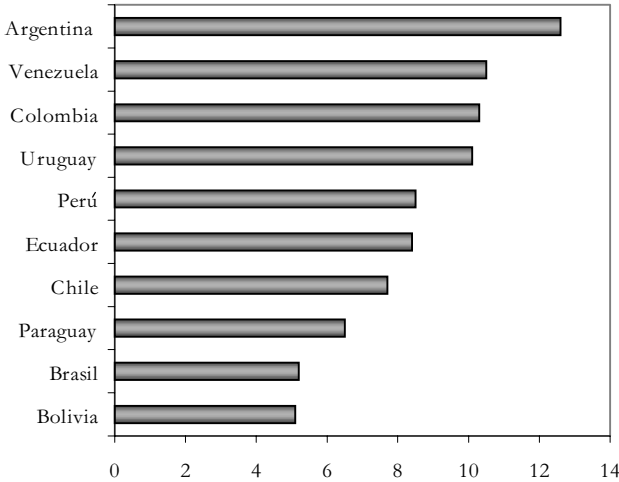
Para desarrollar el análisis se han utilizado diferentes bases de datos, construidas a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) que ejecuta trimestralmente el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Los datos utilizados para realizar las estimaciones fueron de tipo panel: el panel de hogares conformado por los cuatro trimestres de 1996 y, el panel de hogares construido uniendo los cuatro trimestres de 1997 y 1998.

I. INTRODUCCION

Uno de los hechos más conocidos del mercado laboral peruano es que las tasas de desempleo son bajas. Esta afirmación resulta evidente si se observa el nivel de las tasas de desempleo registradas en el país y se las compara con las de otros países

de Latinoamérica (gráfico No. 1). En el Perú el desempleo en la década de los noventa ha afectado a un 8% de la Población Económicamente Activa (PEA), porcentaje que se ubica en el promedio de otros países en Latinoamérica.

Gráfico No. 1
Países seleccionados: Promedio de las tasas de desempleo: 90-97
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la CEPAL.

La baja incidencia del desempleo mostradas por estas cifras contrasta con la percepción que tiene la población respecto al desempleo según encuestas de opinión recientes, aproximadamente un 40% de la población manifiesta que uno de los principales problemas del país es el desempleo. A nuestro juicio esto surge debido a que el desempleo es un fenómeno eminentemente dinámico e indicadores estáticos como la tasa de desempleo tienen limitaciones importantes para mostrar en su real dimensión todas las variantes del problema.

En general, el mercado de trabajo es un espacio muy dinámico donde se crean y destruyen empleos muy rápidamente y, en particular, los desempleados no son los mismos siempre. En este sentido, el análisis del desempleo requiere de indicadores y marcos analíticos dinámicos, que permitan evaluar fenómenos usualmente no observados en las tasas de desempleo.

El presente estudio precisamente tiene por finalidad realizar un análisis detallado de la dinámica observada en el mercado de trabajo, especialmente entre los

desempleados, utilizando para ello técnicas adecuadas a estas características. En particular, se analizan las tasas de transición entre estados de desempleo y la duración del desempleo, fenómenos que permite arribar a conclusiones novedosas en términos de desempleo. Se encuentra que debido a la enorme movilidad existente en el mercado de trabajo el fenómeno del desempleo necesita ser visto desde una perspectiva más amplia. Así por ejemplo, se encuentra que un 26% de la PEA experimenta por lo menos un período de desempleo al año y que el tiempo de desocupado al año en el mercado de trabajo es aproximadamente en 20%. Por otro lado, el principal hallazgo consiste en que la duración del desempleo es relativamente corta debido a que muchas personas optan rápidamente por la inactividad. Más aún las probabilidades del salir del desempleo crecen a medida que

pasa el tiempo precisamente debido a esta característica. Las probabilidades de encontrar un empleo, a medida que transcurre el tiempo de desempleo, son constantes.

El documento se encuentra estructurado de la siguiente manera. En el capítulo II se realiza un balance de la literatura económica que se ha producido en el país en las últimas décadas relacionadas con el tema del desempleo, con la finalidad de poner en perspectiva la contribución conceptual y metodológica de las secciones siguientes. En el capítulo III, se realiza una evaluación de la naturaleza de la movilidad laboral observada en el mercado enfatizando sus implicancias y se analiza la dinámica del desempleo en sentido estricto. Se proponen algunas conclusiones y se listan las referencias bibliográficas utilizadas.

II. ANTECEDENTES

2.1 ¿QUE SABEMOS SOBRE EL DESEMPLEO EN EL PERU?

En este capítulo se realiza un breve balance de los principales estudios económicos realizados en materia de desempleo en el país. La mayor parte de estos estudios se han concentrado en el mercado de trabajo de Lima Metropolitana dado que hasta 1995 solo se contaba con información sistemática para esta ciudad¹. Recién en 1996 se inicia la serie de Encuestas Nacionales de Hogares (ENAHO) realizadas trimestralmente por el INEI, con las cuales se ampliaron las posibilidades de análisis y evaluación del mercado de trabajo.²

2.2 ESTUDIOS REALIZADOS EN LIMA METROPOLITANA

La serie de Encuestas de Niveles de Empleo de Lima Metropolitana es la más larga y especializada que existe en el país. Esta serie que, con pocas excepciones, cubre el período 1967- 1995, ha sido la principal fuente de información para la mayoría de los estudios sobre el mercado laboral desarrolladas en el país. En particular, los estudios sobre desempleo son pocos y los han cubierto temas diversos que van desde el análisis de los determinantes del desempleo hasta el análisis de la relación entre la evolución del desempleo y el ciclo económico.

Un hecho notable es que la mayor parte de los estudios revisados desarrollan análisis descriptivos y muchos encuentran los mismos resultados. De esta manera, sólo unos cuantos de ellos han permitido lograr importantes avances en términos de acumulación de conocimiento sobre el desempleo. Con la ayuda del cuadro No. 1 se puede hacer una rápida revisión de los diferentes puntos que han sido enfatizados en los principales estudios realizados para Lima Metropolitana.

· **¿Por qué es baja la tasa de desempleo?**

La tasa de desempleo abierto en Lima Metropolitana nunca ha excedido el 10% de la PEA a lo largo de todo el período analizado. Como se mencionó en la introducción, este indicador es bastante cercano al promedio Latinoamericano situándose en niveles similares a Colombia y Chile.

Para explicar esta baja tasa de desempleo existen argumentos desde el punto de vista conceptual y argumentos metodológicos. Desde el terreno conceptual, la mayor parte de los estudios coincide en señalar que el mercado de trabajo peruano no genera elevadas tasas de desempleo debido a que existen otros mecanismos de ajuste ante los excedentes

¹ La ciudad de Lima es la capital del Perú. Concentra casi el 35% de la población y casi el 40% de todo el empleo a nivel nacional urbano. En algunos años, el MTPS desarrolló encuestas en ciudades intermedias que no han sido analizadas en profundidad en materia de desempleo

² Las ENAHO se realizan trimestralmente a nivel nacional urbano. Aunque todas cuentan con módulos de empleo, de particular importancia son las ENAHO del tercer trimestre de cada año dado que cuentan con un módulo especializado y amplio sobre desempleo. Las encuestas del tercer trimestre son realizadas conjuntamente entre el INEI y el MTPS, lo cual permite continuar la serie existente para Lima Metropolitana

Cuadro N° 1
Lima Metropolitana: tasa de desempleo abierto según variables seleccionadas
(en porcentajes)

	1984	1986	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Sexo													
Masculino	7.1	3.4	3.8	6.0	6.5	4.8	7.5	8.4	7.0	6.0	6.3	7.0	7.4
Femenino	12.1	8.0	6.2	10.7	11.4	7.3	12.5	12.2	11.8	8.7	8.7	10.6	8.5
Edad													
14-24	17.2	9.6	9.2	15.2	15.0	11.1	15.1	15.2	12.9	10.9	13.3	13.4	15.4
26-35	7.8	5.1	4.0	7.7	7.7	5.2	8.6	8.3	8.0	5.8	5.2	7.3	5.6
36-45	4.1	2.9	3.0	3.6	4.9	2.1	5.5	5.7	5.3	3.4	3.5	5.4	4.1
46-65	6.5	4.0	3.4	5.0	3.7	3.1	7.0	8.8	8.4	6.9	5.0	6.5	6.0
Educación													
Primaria	6.4	2.8	3.1	5.5	7.4	4.1	8.2	7.0	7.7	7.2	4.6	6.2	7.3
Secundaria	11.6	7.3	6.1	9.1	9.3	7.1	10.0	11.8	9.3	7.5	8.5	10.5	10.4
Sup. Univer	4.6	3.5	2.7	7.1	6.6	6.5	7.0	8.4	8.3	6.1	5.1	5.7	12.2
Sup. No Univ.	13.0	8.0	7.3	9.9	11.6	5.7	12.7	8.4	10.2	7.6	7.9	7.8	9.0
Total	8.9	5.4	4.8	7.9	8.3	5.9	9.4	9.9	8.8	8.2	7.1	8.6	7.9

Fuente: Estadísticas oficiales INEI-MTPS.

- coyunturales o estructurales- de mano de obra. Los mecanismos de ajuste propuestos son de dos tipos. Por un lado, algunos autores sostienen que el mecanismo de ajuste para el excedente laboral de largo plazo - generado por una elevada tasa de crecimiento de la oferta y una contracción considerable en la demanda de mano de obra - siempre ha sido el precio de la mano de obra, es decir, los salarios reales de los trabajadores³. Por ejemplo, el MTPS (1997a) estima que sólo por haber nacido en una generación numerosa (con elevado exceso de oferta) los individuos que pertenecen a dicha cohorte perciben ingresos menores en 20% a lo que percibirían si no pertenecieran a ella. Según González

(1999) esta característica del mercado de trabajo peruano, es compartida por la mayor parte de países latinoamericanos, principalmente por la existencia de procesos de inflación que facilitaban el ajuste salarial hacia abajo. No obstante la estabilización de precios observada en la última década en estos países habría reducido esa facilidad e incrementado la sensibilidad del desempleo ante cambios exógenos en el producto.

Por otro lado, otros argumentos señalan que el mecanismo de ajuste en realidad es la distribución de la mano de obra excedente en mercados segmentados: uno moderno de elevada productividad y otro tradicional de reducida

³ Esta posición ha sido planteada de manera diferente en diversos estudios. Verdera (1984) por ejemplo señala que el problema más bien es de subempleo es decir de una escasa productividad de la mano de obra. Por otro lado, Yamada (1995) señala que el problema es fundamentalmente de bajos ingresos y pobreza.

productividad⁴. Es decir, dado que en realidad la gente no puede quedarse desempleada, ante la ausencia de puestos de trabajo asalariados los individuos optan por autogenerarse un empleo propio lo que origina informalidad en el mercado de trabajo. En suma, la tasa de desempleo sería baja no porque existan muchos puestos de trabajo sino porque la gente tiene la suficiente iniciativa como para no quedarse sin hacer nada.

En cualquier caso, la baja tasa de desempleo observada en el mercado de trabajo peruano también ha merecido comentarios desde el punto de vista metodológico. Algunos autores han observado la forma en que se construyen los indicadores de empleo y desempleo abierto, los cuales estarían subestimando el problema⁵. Por un lado, la PEA estaría sobre-estimada porque se considera como ocupados a individuos que realizan tareas que a veces no son estrictamente "empleos" sino más bien actividades eventuales o "cachuelos". Por otro lado, el número de desempleados estaría subestimado dado que para clasificar a un individuo como desocupado se requiere una búsqueda activa de empleo. En este sentido, algunos estudios han propuesto la estimación de indicadores complementarios, como el **desempleo oculto** que incorporaría no solo a los que buscan empleo activamente sino también a quienes se han desalentado en esa búsqueda, lo cual ayudaría a tener una idea más precisa de la magnitud del problema⁶.

Existen grupos especialmente afectados por el desempleo

Otro hecho notable, también observable en el Cuadro No. 1, es que existen grupos especialmente vulnerables en el mercado de trabajo los cuales exhiben las mayores tasas de desempleo abierto. Este fenómeno no es exclusivo del Perú y en gran medida se explica por las diferencias en empleabilidad y productividad que presentan estos grupos. Sin embargo, en algunos casos estas mayores tasas de desempleo también pueden ser consecuencia de imperfecciones en el funcionamiento de los mercados de trabajo.

En primer lugar, probablemente el grupo más afectado sea el de **los jóvenes** quienes exhiben tasas de desempleo equivalentes a casi dos veces las tasas de desempleo promedio. Este fenómeno ha sido destacado en numerosos estudios y uno de sus probables determinantes es que los jóvenes cuentan con menor experiencia laboral - potencial y específica - lo cual reduce sus posibilidades de inserción en el mercado de trabajo. Probablemente debido a ello es que actualmente existen numerosos programas de capacitación (públicos y privados) para aumentar la empleabilidad y reducir el desempleo de los jóvenes⁷. Sin embargo, es conveniente mencionar que en el caso de los jóvenes, el desempleo debe ser analizado diferenciando grupos de edad pues en muchos casos, algunos jóvenes

⁴ Véase Garavito, (1995)

⁵ Véase por ejemplo Verdera, (1993 y 1998)

⁶ Cabe indicar sin embargo, que las estadísticas oficiales se basan en recomendaciones internacionales de la Oficina Internacional del Trabajo lo cual homogeniza este problema metodológico entre todos los países que asumen esta definición.

⁷ Véase por ejemplo, MTPS (1996), Chacaltana (1996). Entre los programas en mención figuran el Pro Joven del MTPS, el CAPLAB de la Cooperación Suiza, el programa de empleo juvenil de la Unión Europea, etc.

no se encuentran insertos en el mercado de trabajo completamente y algunos de ellos, especialmente los más jóvenes, aún pueden estar utilizando su tiempo en educación o formación para el trabajo. En particular, la tasa de participación de los más jóvenes puede ser baja también por la existencia de un elevado efecto ingreso derivado de su dependencia del presupuesto familiar.⁸

Un dato interesante es que en la última década la tasa de desempleo de los jóvenes se ha reducido ligeramente y se ha incrementado el desempleo de individuos mayores de 50 años. (Verdera, 1996, Saavedra, 1998). Algunos autores han asociado este hecho a la flexibilización del mercado de trabajo y en particular a la aparición de modalidades especiales de contratación para jóvenes aunque la evidencia empírica en este sentido no es muy sólida. Otros argumentos, con mayor poder explicativo asocian este fenómeno al cambio en la composición de la producción luego del ajuste de principios de la década, lo que habría generado mayores incentivos a la contratación de mano de obra juvenil dado que esta es demandada en los sectores de mayor dinamismo reciente como el comercio y los servicios. Desde nuestro punto de vista, el tema se puede resumir en que los jóvenes actuales cuentan con un nivel de educación superior al de las generaciones mayores y en términos laborales cuestan menos a los empresarios. En este contexto, los adultos enfrentan un panorama desfavorable, lo cual se puede convertir en un problema de bienestar general para la sociedad: no es lo mismo

para la sociedad tener a un adulto con carga de familia en situación de desempleo que a un joven en esa misma situación.

Otro de los grupos tradicionalmente afectados por el desempleo es el de **las mujeres**, cuyas tasas de desempleo usualmente han sido claramente mayores a las de los hombres. Existen algunos estudios que vinculan este fenómeno a prácticas de segregación en el mercado de trabajo, en el sentido que las mujeres no tendrían igual acceso a ciertas ocupaciones (Anker y Hein, 1990). Sin embargo, en el caso de las mujeres el análisis del desempleo también está afectado por el tema de la participación laboral, la cual muchas veces está afectada por estrategias familiares de empleo⁹. De todas maneras, en las últimas décadas también se ha observado una tendencia hacia la reducción de las tasas de desempleo. Este fenómeno está sin duda asociado al nuevo rol que le ha tocado desempeñar a la mujer en el mercado de trabajo, el cual se ha expresado en un acelerado incremento en las tasas de participación laboral de las mujeres, especialmente de aquellas más jóvenes, que a su vez se vincula con cambios en los niveles de educación, los patrones de fertilidad de las mujeres y las modificaciones en la estructura de la demanda de mano de obra¹⁰.

En tercer lugar, se ha observado también que los pobres exhiben mayores tasas de desempleo. En Reyes (1994), por ejemplo, se muestra que en Lima Metropolitana, los pobres han mostrado tasas de desempleo equivalentes a casi el doble

⁸ En Chacaltana (1996) se muestra que los jóvenes ingresan al mercado de trabajo de lleno a los 21 años, lo cual estaría asociado a estrategias de capacitación y empleo de las familias.

⁹ Por ejemplo, según MTPS (1997) las tasas de participación de las mujeres se interrumpen a partir de las edades intermedias

¹⁰ Véase por ejemplo Gárate y Ferrer (1994); Felices (1995); MTPS (1997); Chacaltana y García (1999).

que los no pobres en los años 1984, 1987 y 1990. En la década de los noventa, se confirma. Los individuos cuyos hogares pertenecen al último quintil de ingresos (el más pobre) exhiben tasas de desempleo equivalentes casi a tres veces la tasa de desempleo promedio (ver gráfico No. 2).

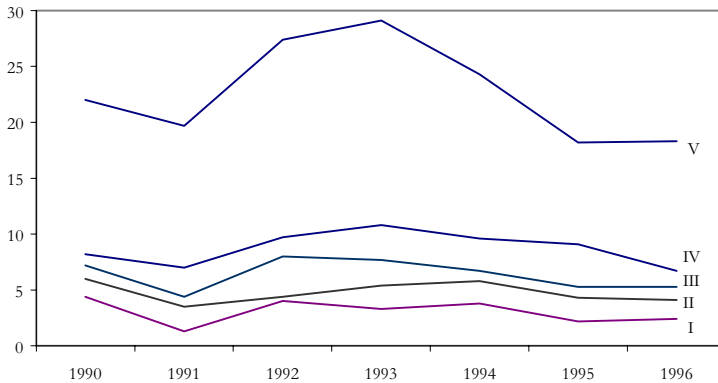
Esta constatación ha planteado diversas interrogantes. ¿Es el desempleo una característica de los pobres?. ¿Es el desempleo un lujo?. La pregunta teórica que se encuentra detrás de este debate es si el desempleo es o no voluntario. Si ese desempleo fuera producto de una

elección individual no constituiría en realidad un problema. Si por el contrario, el desempleo fuera involuntario o impuesto por el sistema, existiría un amplio espacio para la acción del Estado principalmente. La evidencia empírica disponible no es concluyente.

Una elevada tasa de desempleo entre los pobres no es evidencia de causalidad. Es necesario explicar si la pobreza determina al desempleo o es a la inversa. ¿Tal vez existe un círculo vicioso entre desempleo y pobreza?. Este tipo de preguntas forman parte de la agenda de investigación necesaria para el futuro

Gráfico No. 2

Lima Metropolitana: Tasas de desempleo según quintiles de ingreso familiar (%)



Fuente: Elaboración propia en base a las Encuestas de Hogares.

Finalmente, cuando se ha intentado conocer si los grupos de menor calificación se ven más afectados por el desempleo, se ha encontrado que la relación entre desempleo y educación no parece ser unívoca. Las tasas de desempleo son bajas entre quienes tienen estudios primarios, son ligeramente mayores entre los que cuentan con estudios secundarios y

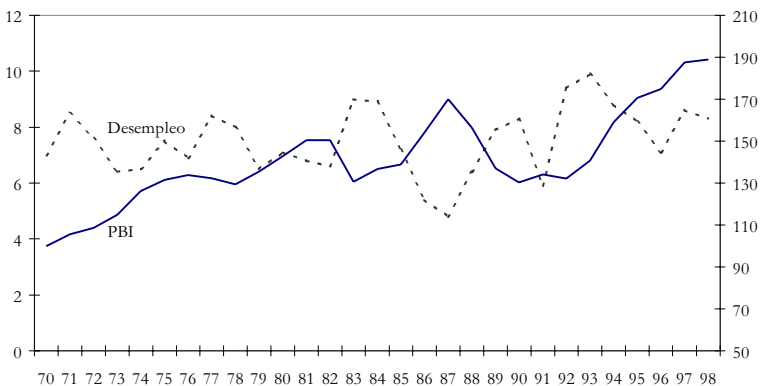
finalmente vuelve a reducirse entre los que cuentan con estudios superiores. Es decir, el desempleo sería menor entre quienes se encuentran en ambas colas de la distribución de educación, lo cual evidencia una naturaleza diferente en cada uno de estos casos. A nuestro juicio, aún hace falta estudiar más este fenómeno.

La relación con el ciclo económico no es directa

Algunos estudios han intentado analizar la evolución de la tasa de desempleo en el tiempo. En particular, el interés se ha centrado en explicar la relación que existe entre desempleo y la evolución del ciclo económico¹¹. Los datos existentes para el país, a simple vista no son muy claros (gráfico No 3). Se puede observar que la evolución del desempleo ha sido muy fluctuante y esta fluctuación ha ido

aumentando en las últimas décadas. Así, en la década de los setenta se observa menor variabilidad en las tasas de desempleo que en la década de los ochenta y menos aún que en los noventa (gráfico No. 3). Más aún, se observa que las tasas de desempleo registradas en la década de los noventa son claramente superiores a las de los setenta. Asimismo, en la segunda mitad de los noventa el desempleo es claramente mayor que en la segunda mitad de los ochenta.

Gráfico No. 3
Lima Metropolitana. Evolución de la tasa de desempleo y del PBI 1970-1998.



Fuente: INEI- MTPS

Diversos autores han tratado de establecer relaciones de causalidad en esta evolución. Según Garavito (1998), el desempleo pareciera estar negativamente asociado a cambios en el ciclo económico (aumentaría durante las recesiones y disminuiría durante los períodos de expansión, independientemente de los salarios) lo cual sería indicios de que en el país existiría desempleo Keynesiano o involuntario. Sin embargo, la evidencia empírica no es concluyente en este

sentido. Por ejemplo, en un estudio reciente Gonzales (1999) ha intentado mostrar si la ley de Okun se aplica en países como el Perú y encuentra que la relación entre PBI y desempleo es volátil. En Latinoamérica, la respuesta del desempleo es más baja y volátil ante cambios en el producto que en los Estados Unidos, principalmente por la existencia de mecanismos de ajuste vía precios. Encuentra también que los coeficientes de empleo de Okun son mayores a los de

¹¹ Véase Gonzales (1999) y Garavito (1998)

desempleo, lo que indica que existe una marcada relación pro cíclica en la participación laboral lo que contribuye a incrementar la volatilidad de la relación entre producto y desempleo. Este hallazgo, por lo demás, confirma apreciaciones encontradas en MTPS (1998a) respecto a la prociclicidad de la tasa de participación.

Tomando estas consideraciones, a nuestro juicio cualquier explicación micro económica sobre la evolución del desempleo no puede estar basada en modelos de sólo dos opciones: empleo y desempleo. Dadas las importantes interacciones que existen con la participación laboral, es muy importante considerar una tercera opción: la inactividad. Como se muestra en los capítulos siguientes, tomar en cuenta la inactividad tiene importantes implicancias sobre el análisis del desempleo.

2.3 ESTUDIOS REALIZADOS EN EL AMBITO NACIONAL

A partir de 1995, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) inició una serie de Encuestas Nacionales de Hogares (ENAHO) aplicadas trimestralmente y orientadas a estudiar las condiciones de vida de la población a nivel nacional, especialmente en el área urbana. Todas estas encuestas han incluido un módulo básico sobre el mercado de trabajo y las de los terceros trimestres de cada año, cuentan con un módulo especializado en empleo. Estas encuestas han abierto nuevas posibilidades de análisis sobre el mercado de trabajo aunque desafortunadamente no se han desarrollado muchos estudios sobre el desempleo utilizando estas bases de datos.

A nuestro juicio el aporte de las ENAHO en materia de conocimiento del mercado de trabajo en el país se puede resumir con la ayuda del Cuadro N° 2:

Cuadro N° 2

Perú Urbano: Características y evolución trimestral de la Tasa de Desempleo Abierto 1995 - 1999

	95-I	95-II	95-III	95-IV	96-I	96-II	96-III	96-IV	97-I	97-II	97-III	97-V	98-I	98-II	98-III	98-IV	99-I
Sexo																	
Masculino	7.4	7.4	6.0	5.8	8.0	7.7	6.4	6.5	8.6	6.9	6.8	6.1	7.0	5.5	6.4	7.4	8.1
Femenino	13.7	10.7	10.1	9.8	11.1	9.2	7.9	8.0	11.7	10.2	8.9	9.2	12.8	11.2	9.0	8.5	11.9
Edad																	
De 14 a 24	20.8	17.8	16.3	14.7	17.7	15.9	12.7	13.5	18.0	14.2	13.1	12.6	18.2	13.9	13.1	15.4	17.1
De 25 a 44 años	7.2	6.6	5.6	5.6	6.7	6.0	5.1	4.9	7.3	6.6	5.9	5.4	5.9	5.6	5.8	5.6	6.9
De 45 a 54 años	3.8	4.5	3.5	4.0	4.9	5.2	4.8	4.1	5.7	6.1	5.5	4.0	5.5	4.7	4.3	4.1	6.2
De 55 y más años	5.0	5.3	4.3	4.8	5.3	5.1	6.2	7.0	6.9	5.9	5.9	8.8	9.1	7.7	6.1	6.0	7.2
Educación																	
Primaria	5.1	5.7	4.3	4.8	5.3	5.4	5.1	5.4	5.9	5.5	5.7	5.0	9.2	6.2	5.6	5.6	7.3
Secundaria	11.4	10.2	8.8	9.2	10.4	9.2	8.3	8.3	10.9	8.9	9.3	8.9	10.7	9.2	8.5	9.7	10.4
Superior no universitaria	12.3	9.3	9.7	8.0	11.4	10.4	7.1	7.3	11.5	10.0	8.5	8.3	8.6	8.4	8.6	7.1	12.2
Superior universitaria	10.5	8.8	7.4	6.6	9.5	7.9	6.0	6.1	11.5	9.5	6.0	6.7	7.5	6.3	6.6	6.7	9.0
Dominio																	
Lima Metropolitana	9.4	8.1	7.9	7.5	9.2	8.2	7.1	7.1	10.2	9.7	8.6	8.5	10.7	8.5	6.9	9.2	10.0
Costa	11.3	10.3	8.7	9.6	10.8	10.0	7.6	7.0	10.3	7.8	8.6	7.6	9.5	8.1	9.4	8.0	10.3
Sierra	10.3	8.3	5.5	5.4	9.0	7.5	7.5	7.7	9.7	6.0	6.1	6.3	7.9	7.6	8.7	5.2	9.7
Selva	8.4	7.1	4.9	5.1	6.8	5.6	5.6	6.0	6.0	5.4	4.0	3.4	4.3	5.4	4.9	6.4	7.2
Total	9.9	8.7	7.6	7.5	9.2	8.3	7.0	7.1	9.9	8.3	7.7	7.5	9.4	8.0	7.7	7.9	9.8

Fuente : INEI, Encuesta Nacional de Hogares. Varios años.

- **El desempleo urbano es estacional al interior del año**

Una de las posibilidades abiertas con la realización de las ENAHO fue contar por primera vez con **estadísticas trimestrales** sobre el mercado de trabajo. Este tipo de información ha permitido observar que existe una marcada estacionalidad del desempleo al interior del año, hecho que ha sido destacado en un estudio realizado por el MTPS (1997b), quien muestra que las tasas de desempleo son mayores en los primeros trimestres y van disminuyendo a medida que transcurre el año.

Según el MTPS (1997b), la tasa de desempleo más alta a lo largo del año es la del primer trimestre y esto coincide con el período de vacaciones escolares y universitarias así como también con un período de baja demanda de mano de obra en el campo. Esto quiere decir que en este período miles de personas adicionales empiezan a presionar en los mercados de trabajo urbanos del país. Luego, a medida que avanza el año, la tasa de desempleo empieza a caer, primero por la campaña de 28 de julio que se empieza a preparar 2 ó 3 meses antes, y más adelante, por la campaña de Navidad. Es decir, la tasa de desempleo fluctuaría al interior del año en función a los planes de producción de las empresas que también operan por estaciones o campañas. Una inferencia natural de esta constatación es que evidentemente el tipo de empleo debe ser estacional y, más precisamente, las interacciones (transiciones) entre diferentes estados de empleo de los individuos deben cambiar bastante al interior de un año.

Por otro lado, este comportamiento estacional se presenta en casi todos los

ámbitos geográficos, excepto en mercados laborales con mayor cercanía de los ámbitos rurales, como los de la Sierra, donde este patrón no es tan claro. Asimismo, se puede decir que las mujeres, los jóvenes (de 14 a 24 años) y las personas con educación secundaria y superior no universitaria son las que experimentan más fluctuaciones estacionales en la tasa de desempleo. Es decir, presentan mayores niveles de rotación en el mercado laboral entre el empleo, el desempleo y la inactividad laboral.

- **El desempleo abierto rural es mínimo**

Una de los más anhelados objetivos de los estadísticos del trabajo ha sido la medición del desempleo y las condiciones de trabajo en el área rural. Recientemente algunas de las ENAHO se han aplicado en áreas rurales y aunque no se ha hecho uso intensivo de esta información, algunas cosas han quedado ya claras.

Un estudio del MTPS (1999) en base a la ENAHO 1998-III muestra que mientras en el área urbana la tasa de desempleo abierto es de 7.8 por ciento, en el área rural es de sólo 2.8 por ciento. Esto se explicaría por la propia naturaleza de las actividades que se desarrollan en el área rural, las cuales son principalmente agrícolas y consumen gran parte del tiempo de los individuos en las etapas claves del ciclo agrícola (preparación, siembra, cosecha). Por otro lado, cuando el ciclo agrícola demanda menos mano de obra, suele suceder que muchas personas no tienen la opción de búsqueda activa de trabajo en la misma zona de modo que algunos optan por la migración temporal y otros por elaborar productos no agrícolas. En suma, en general en las áreas rurales los intervalos de búsqueda de trabajo serían muy cortos y se pasa del empleo a

la inactividad y viceversa, ya que, en general, en las épocas en que los requerimientos de mano de obra en la agricultura o ganadería son casi nulos las personas pasan a realizar diversas actividades dentro de la propia unidad productiva familiar. Además, como el mercado asalariado es poco desarrollado la búsqueda activa de una ocupación no sería una opción para las personas.

Ante ello el MTPS (1999) ha propuesto un indicador que permitiría medir mejor la problemática del empleo en el área rural: la **tasa de desempleo pasiva**, entendida como el porcentaje de la población en edad de trabajar que desea trabajar, pero que no buscó activamente trabajo por razones económicas o de mercado¹². Esta tasa de desempleo pasiva asciende a 4.8 por ciento, superior a la tasa de desempleo abierto. Si a esta tasa se le suma la tasa de desempleo abierto (2.8%) entonces, la tasa de desempleo total en la zona rural sería de 7.5 por ciento.

A nuestro juicio, al margen de las virtudes de este indicador aún mantiene su naturaleza estática tiene limitaciones para captar el fenómeno de la movilidad de la mano de obra, especialmente al interior de las fases del ciclo de la producción. En todo caso, esta evidencia muestra que se ha avanzado poco en el desarrollo de conocimiento sobre el desempleo en los mercados de trabajo rurales. Lo que sí es claro es que lo rural no debe verse como contrapuesto a lo urbano, sino que ambas son zonas de amplia interacción. El campo ofrece bienes agropecuarios y no

agropecuarios a la ciudad y ésta ofrece a cambio bienes manufacturados y servicios, sobre todo financieros¹³. Además, existe movilidad de factores productivos, sobre todo mano de obra y flujo de información entre el campo y la ciudad, ya que estas zonas se encuentran actualmente mucho más articuladas, no sólo por el transporte sino, fundamentalmente, por el desarrollo de los medios de comunicación.

· **La duración del desempleo es corta**

El tema de la duración del desempleo casi no ha sido estudiado¹⁴. En MTPS (1996) se plantea que "el estudio de la duración del desempleo es importante debido a que permite conocer el tipo de desempleo existente en un país [...] según su duración y el comportamiento de la demanda de mano de obra, el desempleo puede ser friccional o estructural y cada situación expresa características distintas y permiten, por lo tanto, políticas diferentes".

Con información de 1996, este estudio llega a la conclusión que la duración del desempleo en Lima Metropolitana es relativamente corta: sólo el 17.1% de los desempleados tiene 10 o más semanas buscando empleo. Esta evidencia sugeriría que el fenómeno del desempleo persistente no es tan significativo en nuestro país como sí lo es en otros países. Por el contrario, según MTPS (1996) el tipo de desempleo predominante en nuestro medio sería más de corto plazo, es decir friccional o estacional, el cual se encuentra asociado a la ausencia de mecanismos de información, que dificulta el encuentro entre empleadores y trabajadores¹⁵.

¹² En ella se considera a las personas que no buscaron porque: no hay trabajo, se cansó de buscar, le falta experiencia o le falta capital. Figueroa, A. (1998).

¹³ En la revisión realizada solo se ha podido encontrar referencias en dos estudios del MTPS (1997a y 1998a) y breves menciones en Garavito (1998) y Egger (1999).

¹⁵ El desempleo friccional surge principalmente porque los mercados de trabajo son dinámicos y simultáneamente coexisten en el mercado laboral, ingresantes al mismo tiempo que otros individuos están dejando la fuerza laboral. Dado que los flujos de información son imperfectos tanto los empleadores como los trabajadores, suelen demorar en encontrar exactamente lo que buscan en el mercado.

Uno de los principales inconvenientes de este trabajo, así como la mayor parte de los estudios donde se hace mención a este tema (ej. Garavito 1998, Egger, 1999) es que la medición de la duración del desempleo utilizada es aquella extraída directamente de las encuestas a través de la pregunta "cuanto tiempo tiene desempleado?" hasta la fecha de la aplicación de la encuesta. Este indicador mide en realidad la **duración incompleta** del desempleo variable que puede presentar sesgos derivados de observaciones censuradas.

El propio MTPS (1998b) en un estudio posterior reconoce este problema y realiza una estimación de la **duración completa** del desempleo a través de evidencia de datos de panel. Para calcular esta variable se procedió a completar, para cada individuo, los tramos de duración del desempleo ("unemployment spells") de uno de los trimestres (el primero) con información proveniente de los siguientes trimestres. Los resultados hallados en este documento indican que en realidad no existe mucha diferencia entre la duración completa e incompleta del desempleo. Es decir, aunque la distribución de la duración completa del desempleo es más sesgada hacia la derecha (mayores semanas de duración) que la incompleta, las diferencias promedio son reducidas. Según este documento, los datos de duración incompleta del desempleo indican que el 27% de los desempleados tienen menos

de 8 semanas buscando empleo; porcentaje que se reduce al 23% con los datos de duración completa. En términos promedio la duración completa del desempleo sería superior a la duración incompleta en sólo dos semanas. En base a esta información, el MTPS afirma su conclusión de que el desempleo abierto en el Perú urbano es de corta duración, es decir, puede ser explicada consistentemente por la hipótesis de una elevada friccionalidad en el mercado de trabajo, en parte como consecuencia de la ausencia de un adecuado mercado de información laboral.

Una de las conclusiones implícitas de este trabajo es que, dado que la duración del desempleo es corta, el problema principal de los desempleados sería de ausencia de información. Por tanto una recomendación de política sería la creación de un sistema de información laboral para el mercado de trabajo. A nuestro juicio, en el fondo lo que se está asumiendo es que los desempleados tienen sólo para elegir entre el empleo versus el desempleo. Sin embargo, como se verá más adelante, casi la mitad de los episodios de desempleo terminan en **inactividad** lo cual plantea la necesidad de revisar las estimaciones realizadas. Por tanto no se trata de que la duración del desempleo es baja porque existe mucho empleo sino que más bien mucha gente se desalienta y sale del mercado de trabajo en espacios de tiempo muy reducidos.

III. RESULTADOS

3.1 LA DINAMICA DEL MERCADO LABORAL

La mayor parte de los estudios realizados sobre el desempleo en el Perú se han basado en enfoques estáticos en los cuales sólo se analiza el comportamiento y evolución de la tasa de desempleo, asumiendo implícitamente que los individuos no cambian de status laboral y, en particular, que los desempleados son los mismos siempre. Sin embargo, este supuesto es bastante lejano a la realidad. El mercado de trabajo muestra una tremenda movilidad laboral la cual tiene implicancias fundamentales para entender su funcionamiento.

- **Los cambios en el status laboral**

Una primera forma de entender el dinamismo del mercado de trabajo es

observando los cambios en el status laboral de los individuos. La mayor parte de los análisis económicos realizados en el mercado de trabajo asumen implícitamente que los individuos se movilizan frecuentemente entre el empleo y el desempleo, en tanto que los inactivos serían más bien un grupo pasivo y uniforme que se mantiene en esa situación por mucho tiempo. Sin embargo, los hechos muestran que esta movilidad en realidad incorpora cambios notables entre el empleo, el desempleo pero también la inactividad.

Esto se puede apreciar con la ayuda del Cuadro No. 3 el cual ha sido construido utilizando información del panel de los cuatro trimestres de 1996.

Cuadro N° 3
Perú Urbano, 1996:
Movilidad Laboral Trimestral (%de la PET)

No cambia	58.8
Siempre ocupado	39.7
Siempre desocupado	0.1
Siempre inactivo	19.0
Si cambia	41.3
Empleo -desempleo	3.8
Empleo - Inactividad	29.5
Desempleo - Inactividad	3.8
Resto	4.2
Total	100.0

Fuente: Panel 1996. INEI

Como se observa, los ocupados todo el año representan sólo el 39.7% de la Población en Edad de Trabajar (PET) urbana en el país mientras que los inactivos todo el año representan 19.0%. Como consecuencia, un **41.3 %** de personas **se encuentra cambiando de status laboral a lo largo del año**, lo cual expresa el gran dinamismo del mercado laboral peruano consistente con un contexto de economía de mercado. Esta observación explicaría fenómenos inmediatos como el hecho de que una proporción similar de personas manifiesten frecuentemente que su principal preocupación sea el problema del empleo.

Ante cambios frecuentes en el mercado de trabajo, se podría esperar que las principales transiciones ocurran entre el empleo y el desempleo. Sin embargo, los datos muestran que las principales transiciones (29.5 %) ocurren entre el empleo y la inactividad. Es decir, cuando

las personas dejan de trabajar, muchos pasan a reportarse no como desempleados sino como inactivos; y los ingresos al empleo no provienen principalmente del empleo sino de una situación de inactividad.

Estas cifras son consistentes con las transiciones observadas trimestral y anualmente que se muestran en el Cuadro 4. La movilidad trimestral en 1996 mantiene una tasa de inactividad de alrededor de 40 %, cifra cercana a los promedios que se observan en cada encuesta. Sin embargo, cuando se toman períodos de tiempo más amplios como el existente en el panel de 1997-IV y 1998-IV, se confirma que la inactividad "permanente", si cabe el término, es aproximadamente un 18% de la Población en Edad de Trabajar en tanto que se observa una tremenda movilidad en el mercado de trabajo.

Cuadro N° 4
Perú Urbano: Movilidad laboral de la población en edad de trabajar (PET)

Tipo de transición	Movilidad al interior de 1996			Movilidad 1997/1998
	I-II	II-III	III-IV	1997-IV a 1998-IV
<i>empleo-empleo</i>	39.1	39.1	39.3	53.9
<i>empleo-desempleo</i>	1.3	0.8	0.8	2.5
<i>empleo-inactividad</i>	10.0	7.5	7.8	7.4
<i>desempleo-empleo</i>	1.6	1.3	0.9	2.1
<i>desempleo-desempleo</i>	0.7	0.5	0.3	0.9
<i>desempleo-inactividad</i>	1.5	1.4	0.9	1.9
<i>inactividad-empleo</i>	6.8	7.6	7.8	10.4
<i>inactividad-desempleo</i>	1.2	0.7	1.3	2.5
<i>inactividad-inactividad</i>	38.8	41.1	40.9	18.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Panel 1996. INEI

• **Implicancias de la movilidad**

La confirmación que el mercado de trabajo es un espacio fundamentalmente dinámico donde los individuos cambian de status laboral constantemente tiene importantes implicancias con respecto al análisis de su funcionamiento.

- **Implicancias sobre la inactividad laboral**

Un primer corolario importante es que existen "**tipos**" de inactivos. Los inactivos "permanentes", es decir aquellos que siempre están fuera de la fuerza laboral, constituyen sólo el 19% de la población en edad de trabajar (ver Cuadro N° 3). El resto de inactivos son "temporales", lo cual quiere decir que son individuos que eventualmente regresan a la fuerza de trabajo. Incluso se puede pensar que entre estos inactivos "temporales" existen quienes pasan un largo período fuera de la fuerza laboral y otros que experimentan períodos de inactividad muy breves.

La existencia de una importante proporción de inactivos temporales, que transitan frecuentemente entre el empleo y la inactividad y no reportan períodos de desempleo, ayuda a entender diversos fenómenos observados en el mercado de trabajo peruano. Por un lado, ayuda a entender por qué la tasa de participación en el Perú se muestra tan volátil, lo cual en los últimos años ha afectado incluso el análisis de la evolución del empleo y el desempleo. (MTPS, 1998a). Por otro lado, ayuda a explicar parcialmente las bajas tasas de desempleo encontradas en el mercado laboral peruano. De hecho, cuando estas personas están activas se

encuentran ocupadas, con la cual la tasa de desempleo es baja y cuando no están ocupadas no pasan a engrosar el desempleo sino que se reportan como inactivas con lo cual las tasas de desempleo no se incrementan.

Desde otra perspectiva, sin embargo, más allá de la importancia evidente de estudiar la naturaleza de estos inactivos "temporales", queda la pregunta de si en realidad existen diferencias entre éstos y los desempleados abiertos. En otros países, como Estados Unidos por ejemplo, se ha mostrado que las diferencias entre ciertos inactivos temporales -los que muestran períodos de inactividad más cortos- y los desempleados, parecen ser espurias¹⁶. Frente a esto, algunos autores (como Katz, 1986) han propuesto que un indicador superior a la tasa de desempleo es la "tasa de no empleo", es decir la suma de los desempleados y los inactivos. Una estimación gruesa de la tasa de no empleo en el país - la suma de los desempleados y los inactivos con experiencia laboral- asciende al 27% de la PET.

En el caso peruano, algunos estudios (véase por ejemplo, Saavedra, 1998) ya han empezado a utilizar el ratio empleo-población (complemento de la tasa de no empleo) el cual muestra un comportamiento más acorde con el ciclo de la economía.

- **Implicancias sobre la incidencia del desempleo**

Una segunda implicancia, probablemente más importante, es que quizá sea necesario analizar el desempleo desde una perspectiva más amplia. Es sabido que las

¹⁶ En el caso peruano no se ha podido realizar este tipo de análisis puesto que no se cuenta con información sobre la duración de la inactividad.

estimaciones de las tasas de desempleo abierto se basan en el concepto de "PEA Actual" que asume un período de referencia corto, usualmente una semana. En un mercado tan cambiante como el actual una etapa corta resulta incompleta. Si se toma un período de referencia más amplio como un año - asociado al concepto de PEA habitual -se puede analizar la rotación en el desempleo¹⁸. Así, los que estuvieron desempleados una vez en el año representan el 14.9 % de la PEA y los que estuvieron desempleados dos veces el 2.7 %. Los de 3 y 4 veces representan el 0.7 % y el 0.1 % respectivamente.

Se debe indicar que estos resultados han sido estimados en un panel cuya tasa de desempleo es menor 5.5% de la PEA. Si este hallazgo se aplicara a la tasa de desempleo a nivel nacional urbano promedio de ese año (7.9), resultaría que en el país cerca de 26% de la PEA ha experimentado por lo menos un episodio de desempleo en el año¹⁸. No cabe duda que todos estos individuos son los que usualmente se encuentran disconformes con el desempeño del mercado de trabajo en el país.

Cuadro N° 5
Perú Urbano 1996: La rotación en el desempleo
(% de la PEA promedio anual)

	Desempleado en el año 1996				
	Alguna vez	Una vez	Dos veces	Tres veces	Cuatro veces
Sexo					
Hombre	16,5	12,8	2,8	0,8	0,1
Mujer	20,9	17,7	2,7	0,4	0,0
	18,4	14,9	2,7	0,7	0,1
Nivel educativo					
Primaria	8,5	7,2	1,3	0,0	0,0
Secundaria	24,0	19,8	2,9	1,0	0,2
Superior	24,9	18,9	4,9	1,1	0,1
	18,4	14,9	2,7	0,7	0,1
Edad					
14-24	38,7	31,0	6,3	1,3	0,2
25-44	14,3	11,5	2,1	0,6	0,1
45-54	10,5	8,8	1,2	0,3	0,1
55 a más	9,2	7,9	1,1	0,3	0,0
Quintil					
Quinto	23,1	18,1	3,7	0,9	0,3
Cuarto	20,8	17,2	2,7	0,8	0,1
Tercero	20,2	16,8	3,0	0,4	0,0
Segundo	18,3	14,5	3,1	0,7	0,0
Primero	11,2	9,2	1,4	0,6	0,1
Total	18,4	14,9	2,7	0,7	0,1

Fuente: Panel 1996. INEI

Nota: Los quintiles se construyeron en base al ingreso del hogar per-cápita.

¹⁷ Este concepto estaría mas asociado a la definición de fuerza laboral habitual antes que a la de fuerza laboral actual. Para una mayor discusión en torno a estos conceptos véase OIT (1992)

¹⁸ Una forma sencilla de ver la consistencia de este indicador es notar que este 26 % dividido entre cuatro es alrededor de 6 %, cifra muy cercana al promedio de los datos publicados de las tasas de desempleo trimestral.

- Movilidad laboral y social

Es interesante analizar también desde un punto de vista dinámico la relación que existe entre empleo y pobreza. Se podría pensar que teóricamente los cambios en pobreza deberían estar asociados a cambios en el status laboral de los

individuos o en otras palabras, conseguir un empleo debería implicar un aumento en la probabilidad de salir de la pobreza. Esta tesis puede ser contrastada con el apoyo del Cuadro N° 6.

Entre los cuartos trimestres de 1997 y 1998, el 26.9 % de la población en edad

Cuadro N° 6
Perú Urbano: Movilidad laboral y social de 1997-IV a 1998-IV
(Porcentaje de la PET)

	Sin cambio			Con cambio			Total
	Pobre-pobre	No pobre-no pobre	Sub Total	Pobre-no pobre	No pobre-pobre	Sub Total	
Sin cambio	17.1	38.3	55.5	8.5	9.1	17.7	73.1
empleo-empleo	13.2	27.5	40.7	6.4	6.8	13.2	53.9
desempleo-desempleo	0.2	0.4	0.6	0.1	0.2	0.3	0.9
inactividad-inactividad	3.8	10.4	14.2	2.0	2.2	4.2	18.4
Con cambio	7.1	12.9	20.0	3.4	3.5	6.9	26.9
desempleo-empleo	0.5	1.1	1.6	0.3	0.3	0.6	2.1
inactividad-empleo	3.0	4.7	7.7	1.7	1.1	2.8	10.4
empleo-desempleo	0.6	1.3	1.9	0.3	0.4	0.6	2.5
inactividad-desempleo	0.6	1.4	1.9	0.3	0.3	0.6	2.5
empleo-inactividad	2.0	3.5	5.5	0.7	1.2	1.9	7.4
desempleo-inactividad	0.4	1.0	1.4	0.2	0.3	0.5	1.9
Total	24.3	51.2	75.4	12.0	12.6	24.6	100.0

Fuente: Panel 1997-1998

de trabajar cambió de status social y laboral. A primera vista eso indicaría que existe una fuerte relación entre ambas variables. Sin embargo, cuando se analiza el cuadro con mayor detalle se observa que los cambios en el status laboral y social no parecen ser los más importantes. Si se concentra la atención en las transiciones Pobre-no pobre, se encuentra que en realidad la mayor parte de estas transiciones es explicada por la fila empleo-empleo (6.4% del total de 12% de transiciones de este tipo). Esto quiere decir que son los cambios en las mediciones de empleo los que explican

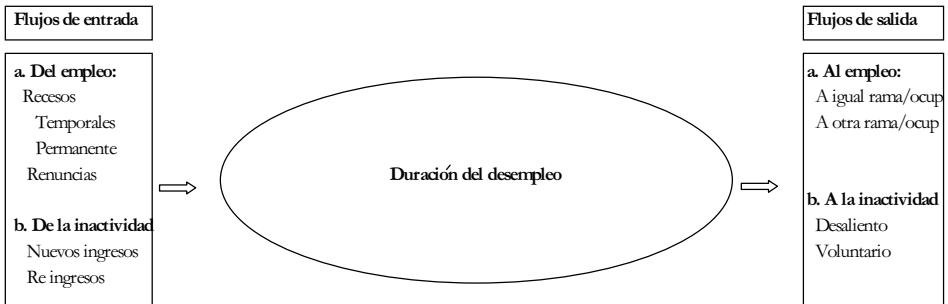
la mayor parte de las transiciones hacia fuera de la pobreza.

3.2 LA DINAMICA DEL DESEMPLEO EN EL PERU

La dinámica del mercado laboral implica que no todos los desempleados son los mismos siempre y que muchos de ellos se encuentran cambiando de status frecuentemente. De hecho, en cualquier punto del tiempo el desempleo está conformado por flujos que entran al desempleo y por flujos que salen de él (Gráfico No. 4)

Gráfico N° 4

Los flujos hacia y desde el desempleo



A continuación intentaremos mostrar con cifras cómo ocurren estos flujos en el Perú Urbano:

- **Los flujos hacia y desde el desempleo**
- **Los flujos de entrada hacia el desempleo**

En cualquier período de tiempo, los individuos que ingresan a la condición de desempleo son de dos tipos: aquellos que antes eran empleados y aquellos que antes eran inactivos. Entre los que antes eran ocupados existen dos motivos principales de llegada: los recesos (despidos) que pueden ser temporales o permanentes, y las renunciaciones. Entre los que antes eran inactivos existen también dos tipos: los nuevos ingresos al mercado de trabajo y los re ingresos por parte de personas que alguna vez estuvieron en el mercado de trabajo y por algún motivo salieron de él hacia la inactividad.

Para analizar la importancia de cada uno de estos componentes, en el Cuadro No. 7 se ha realizado una descomposición simple del desempleo, en términos de sus flujos de entrada para Perú Urbano.

Se observa que casi la mitad de la tasa de desempleo abierto en el tercer trimestre de 1997 (7.7%) estuvo explicada por reingresos de personas que previamente estaban inactivas a la condición de desempleo. Esto es consistente con el hallazgo anterior que las principales transiciones existentes en el mercado de trabajo peruano son entre la inactividad y el desempleo antes que entre empleo y el desempleo¹⁹. Vale la pena observar también que entre los grupos que tienen más reingresos al mercado de trabajo a través del desempleo, destacan las mujeres, los menores de 25 años y los que tienen estudios secundarios o superiores no universitarios.

En un segundo nivel de importancia se encuentran los flujos que provienen del

¹⁹ La distinción entre las personas que provienen del empleo y las que provienen de la inactividad se hizo comparando el tiempo de desempleo con el tiempo sin empleo. Como las personas no empiezan a buscar empleo inmediatamente se consideró que una persona ha experimentado un paso por la inactividad cuando el tiempo sin empleo es mayor a las semanas desempleado en más de una semana.

Cuadro N° 7**Perú Urbano: Descomposición de la tasa de desempleo en los flujos de entrada, 1997-III (en porcentajes)**

	Tasa Desempleo	Por Renuncias	Por Recesos	Nuevos Ingresos	Re Ingresos
Sexo					
Hombre	6.8	1.7	1.9	0.6	2.6
Mujer	8.9	1.6	1.1	1.1	5.1
Nivel educativo					
Sin nivel	4.0	1.0	0.6	0.2	2.3
Primaria	5.7	1.3	1.5	0.2	2.6
Secundaria	9.3	2.0	1.8	1.0	4.5
Sup. no univ	8.5	1.4	1.6	1.1	4.5
Sup. univ	6.0	1.3	1.2	0.9	2.7
Edad					
14 a 24	13.1	2.5	2	2.3	6.2
25 a 44	5.9	1.2	1.4	0.3	3
45 a 54	5.5	1.2	1.7	0.2	2.4
55 a más	5.9	1.8	0.9	0.1	3
Total	7.7	1.6	1.6	0.8	3.7

Fuente: ENAHO 1997-III Trimestre. INEI.

empleo: las renuncias y los recesos (despidos). En las renuncias se incluye a aquellos que dejaron su empleo porque ganaban poco, por estudios, por motivos de salud, asuntos familiares, para establecerse por su cuenta o por jubilación. Estos representan el 21% del total de desempleo destacando los hombres, las personas con educación secundaria y las mayores de 55 años. Por otro lado, en el grupo que ingresan al desempleo por despido se incluye a aquellos desempleados porque terminó su contrato, debido a los cierres de empresas o a los despidos arbitrarios. Representan el 20% del total de desempleo siendo los grupos más afectados los hombres, las personas entre 45 y 54 años y las que tienen educación secundaria.

Finalmente, solo el 10% de los desempleados son aspirantes, es decir personas que previamente eran inactivas y por primera vez intentan conseguir un empleo. En este grupo, evidentemente predominan los jóvenes, especialmente mujeres con educación secundaria. Esta composición del desempleo no siempre ha sido así. En la década de los setenta, la principal fuente del desempleo eran los aspirantes, mientras que actualmente estos son la minoría. Esto es resultado de la notable movilidad que se observa en el mercado de trabajo que ha determinado que la mayor parte de las personas tengan experiencia laboral aunque sea parcial.

- Los flujos de salida del desempleo

Al ingresar al desempleo, por definición las personas empiezan a buscar trabajo,

tanto dependiente como independiente. La pregunta que se intenta resolver en esta sección es cómo se componen los flujos de salida del desempleo. En este caso, nuevamente existen dos grandes posibilidades: el empleo o la inactividad. En el caso que salgan hacia el empleo, la pregunta es ¿Qué tipo de empleo consiguen luego de estar desempleados?.

En el caso de salir a la inactividad, interesa averiguar las causas de esta decisión. El cuadro N° 8 permite tener una idea de estos flujos de salida en base a información del panel de 1996²⁰.

Dos observaciones muy importantes se derivan de este cuadro. En primer lugar, las salidas hacia la inactividad explican

Cuadro N° 8
Perú Urbano: Salidas del desempleo
(en porcentajes)

	Salidas al empleo			Salen a la inactividad	Total del desempleo
	Igual rama/ocup.	Diferente rama/ocup.	Sub total		
Sexo					
Hombre	9,0	22,5	31,5	24,9	56,4
Mujer	2,0	14,7	16,8	26,9	43,6
Nivel educativo					
Primaria	3,5	6,1	9,5	7,2	16,8
Secundaria	5,8	17,9	23,7	26,6	50,3
Superior	1,4	13,3	14,7	18,2	32,9
Edad					
14-24	5,2	17,3	22,5	29,8	52,3
25-44	2,9	15,6	18,5	12,7	31,2
45-54	1,2	3,5	4,6	4,9	9,5
55 a más	1,7	0,9	2,6	4,3	6,9
Total	11,0	37,3	48,3	51,7	100,0

Fuente: Panel 1996. II, III y IV Trimestres

aproximadamente el 51.7 % del desempleo, es decir, no todos los desempleados terminan como empleados. ¿Qué explica el elevado flujo de salida hacia la inactividad?. Por un lado, puede reflejar desaliento, es decir, dada la incapacidad para encontrar un empleo muchas personas dejan de buscar un empleo y deciden salir de la fuerza laboral. Por otro lado, muchos de ellos deciden dejar la fuerza laboral voluntariamente, ante la ausencia de oportunidades de empleo que satisfagan sus expectativas.

En segundo lugar, las salidas al empleo explican el 48.3 % de los casos. En términos muy gruesos, estos estimados pueden relacionarse a conceptos muy utilizados en la literatura. Los que cambian de rama/ocupación pueden ser considerados como recesos permanentes mientras que los que vuelven a la misma rama/ocupación pueden ser considerados como recesos temporales²¹. Los recesos temporales ocurren principalmente por efectos de la estacionalidad o inestabilidad en la producción de las empresas y

²⁰ No existen otras bases de datos que permitan conocer este proceso de manera sistemática.

²¹ Las combinaciones de rama de actividad y ocupación se han construido a dos dígitos del Código Internacional Industrial Uniforme (CIIU) y la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIIU) respectivamente.

constituyen una práctica mediante la cual los empleadores convocan nuevamente a trabajadores que ya han laborado en sus empresas a fin de enfrentar nuevos pedidos o campañas, ya que con ello aseguran un mínimo de experiencia en el trabajo. Si tomamos estos datos como referencia, este fenómeno explicaría uno de cada cinco casos de desempleo.

• **La duración del desempleo**

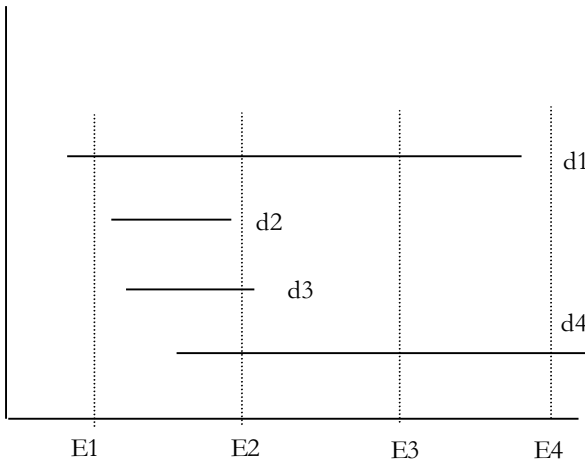
El análisis de la duración del desempleo es importante por diversas razones. Probablemente la más importante de ellas es que el bienestar de los individuos desempleados está ciertamente más relacionado al tiempo que ellos permanecen en esa condición que el mismo hecho de estar desempleados. En ese sentido, la tasa de desempleo sería un indicador menos útil que la duración del desempleo. En el presente capítulo se

analiza detalladamente la distribución de la duración completa del desempleo en el Perú Urbano, utilizando para ello información proveniente del panel formado por la unión de las cuatro encuestas ENAHO de 1996 que ejecuta trimestralmente el INEI.

- **Los datos**

Los datos para el análisis de la duración del desempleo provienen de las Encuestas Nacionales de Hogares para el ámbito nacional urbano. En estas encuestas se recolecta información sobre duración del desempleo sólo para individuos desempleados en el momento de las encuestas razón por la cual esta información se encuentra incompleta o censurada. Para tener una idea más precisa de este punto se puede observar el Gráfico N° 5.

Gráfico N° 5
La duración del desempleo en el panel ENAHO 1996



La encuesta se realiza en cuatro trimestres en el año. Supongamos simplificada que la fecha exacta de la encuesta ocurre en E_i , ($i=1,2,3,4$). En cada E se pueden

presentar diferentes sesgos. Por ejemplo, la duración del desempleo del individuo 1 (d_1) se captura en los tres primeros trimestres hasta que deja de estar

desempleado en el cuarto. Si solo se contara con información de la primera encuesta, se tendría la impresión que la duración del desempleo de este individuo es muy corta. Por otro lado, en d2 el caso es más complejo. Dada la muy breve duración del desempleo (entre ambas encuestas) este período de desempleo no se puede registrar en las encuestas y solo un análisis de la duración del empleo o la inactividad permitiría identificarla plenamente. En d3 la duración del desempleo se captura en la encuesta E2 y si solo se tuviera información de esta encuesta daría la impresión que la duración fuera mas larga. En d4, la data recogida directamente de las ENAHO claramente no permiten conocer todo el episodio de desempleo y por esta razón, es necesario estimar la duración completa del desempleo.

Los datos utilizados para realizar estas estimaciones son de tipo panel. La naturaleza de los datos disponibles (panel con información de los 4 trimestres de 1996 y panel con las encuestas 1997-IV y 1998-IV) determinan el método de estimación a utilizarse. Existen dos características particulares que es necesario tomar en cuenta. Por un lado, dado que se cuenta con información de tipo panel se pueden completar algunos episodios de desempleo, en particular para individuos cuyo desempleo terminó en empleo, dado que en la segunda observación se cuenta con la pregunta de duración del empleo. En el caso de aquellos individuos cuyo episodio de desempleo continúa hasta la última observación o termina en inactividad, no se puede completar los episodios de desempleo y por tanto dichas observaciones se encuentran censuradas

hacia la derecha. En estos casos es necesario realizar una estimación de la duración esperada del desempleo. Por otro lado, dado que las ENAHO se aplican a lo largo de un trimestre en diferentes segmentos de la muestra no se puede asumir que todos los episodios de desempleo empiezan en la misma fecha. Por tanto es necesario controlar por la fecha de ingreso a la condición de desempleo de los individuos a la hora de realizar las estimaciones.

- **Indicadores generales de la duración del desempleo**

Como se ha mencionado la información que recogen las encuestas de hogares se refiere a la duración del desempleo hasta la fecha de la entrevista, lo cual quiere decir que se trata de la duración incompleta del desempleo. Según los datos observados, el promedio de la duración incompleta en el segundo trimestre de 1996 ascendió a 12.5 semanas es decir a unos tres meses.

Sin embargo, cuando se completan estas duraciones con información de los paneles²², se encuentra que la duración promedio sube a 18.5 semanas, es decir, unos 4 meses y medio. Un aspecto notable del indicador de duración es que muestra un comportamiento diferente a la tasa de desempleo cuando se desagrega por sub-grupos. Las mujeres exhiben promedios de duración prácticamente iguales a los de los hombres, los períodos de desempleo se incrementan a medida que crece la edad y más importante aún, los promedios de desempleo crecen a medida que se alcanza mayor nivel educativo.

²² El período de desempleo para los desempleados en el II trimestre del año se ha completado utilizando las preguntas sobre duración del desempleo, tiempo sin empleo y tiempo en el empleo actual.

Cuadro Nº 9
Perú Urbano: Indicadores de duración del desempleo, 1996
(semanas promedio)

	Duración incompleta 96-II	Dur. Completada 96-II	Duración Anual 96	% semanas desempleadas 96
Sexo				
Hombre	12,8	18,7	9,1	17,4
Mujer	12,1	18,1	7,6	14,6
Nivel educativo				
Primaria o sin nivel	8,9	14,6	6,4	12,3
Secundaria	10,8	16,6	7,0	13,5
Superior	16,7	23,1	11,6	22,3
Edad				
14-24	9,3	15,1	7,4	14,2
25-44	15,0	21,2	8,1	15,6
45-54	14,7	20,9	11,4	21,9
55 a más	22,3	27,9	12,1	23,2
Total	12,5	18,5	8,4	16,1

Fuente: Panel 96. INEI.

Es interesante notar que los promedios de duración completa e incompleta mencionados anteriormente recogen toda la experiencia histórica de desempleo acumulada por los individuos sin referencia a un período de tiempo. En ese sentido, un indicador indicativo y complementario sobre el desempleo sería el número de semanas desempleadas existentes en el país al año. Las estimaciones en base a la información sobre semanas buscando empleo-desempleo indican que en el año 1996 existieron aproximadamente unas 8.4 semanas desempleadas en el Perú Urbano lo cual, comparado con las 52 semanas disponibles al año indica que la proporción de semanas desocupadas, para aquellos que han experimentado desempleo, ascendió al 16.1%.

probabilidades condicionales. Para obtener el instrumento adecuado de análisis se puede partir de la conocida función de distribución acumulativa de una variable. Esta probabilidad se define como la probabilidad que una variable aleatoria T sea menor que un valor determinado t^{23} .

$$F(t) = \Pr(T < t)$$

La densidad de esta función viene dada por $f(t) = dF(t)/dt$. Para el análisis de duración conviene expresar esta distribución en términos de la función de sobrevivencia que viene dada por $S(t) = 1 - F(t) = \Pr(T > t)$. En particular, interesa expresar esta distribución en términos de una función de riesgo (hazard rate) dada por:

$$\lambda(t) = f(t) / S(t) = -d(\ln S(t))/dt$$

Análisis no paramétrico

Cuando se analizan datos de duración es necesario pensar en términos de

²³ En nuestro caso, t representa el momento o fecha en el cual termina el período de desempleo.

La función de riesgo $[\lambda(t)]$ se define como la tasa a la cual los episodios serán completados en la fecha t dado que duraron hasta dicha fecha.

Un instrumento empírico útil es la estimación del estimador Kaplan - Meier, cuya función de sobrevivencia viene dada por la siguiente expresión

$$S(t) = \prod_{i=1}^n (n_i - h_i) / n_i = \prod_{i=1}^n (1 - \lambda_i)$$

Donde h_i es el número de episodios completos de desempleo y n_i es el número de episodios de desempleo que no se han completado o están censurados en el período i . En este caso $\lambda_i = h_i/n_i$ es la probabilidad que un episodio de desempleo termine en el período i dado que duró hasta el período i . En el caso que de exista más de un riesgo, también se pueden calcular los estimadores de Kaplan-Meier. En el caso de las funciones de riesgo muestrales bastaría reemplazar el número de escapes por los escapes por causas específicas y dividir entre las personas en riesgo en cada momento. En nuestro caso interesa distinguir dos tipos de escapes: escapes al empleo y escapes a la inactividad, dado que cada uno de ellos explica aproximadamente la mitad del desempleo en el país²⁴.

En base a la información del panel de 1996, se ha estimado esta función de sobrevivencia total y por causas específicas las cuales se muestran en el gráfico N° 6. Este gráfico indica que la probabilidad de sobrevivencia en el desempleo baja rápidamente hasta que se arriba a 24 semanas aproximadamente cuando llega al 0.20%. Sobre las 24 semanas la probabilidad de sobrevivencia se sigue reduciendo pero a una menor tasa. En

términos más sencillos existe una gran proporción de desempleados que sale del desempleo en los primeros 6 meses. Sin embargo, para aquellos que excedieron este límite, la tasa de salida del desempleo es muy lenta.

Si se realiza un análisis por causas específicas de escape, dividiendo entre riesgos competidores hacia al empleo y hacia la inactividad, se encuentran diferencias interesantes. La función de sobrevivencia de aquellos que terminan en la inactividad desciende más rápidamente que la de aquellos que terminan en el empleo a medida que transcurre el tiempo. En otras palabras, se incrementa la probabilidad de salir del desempleo de aquellos que terminan en la inactividad en relación a aquellos que terminan en el empleo.

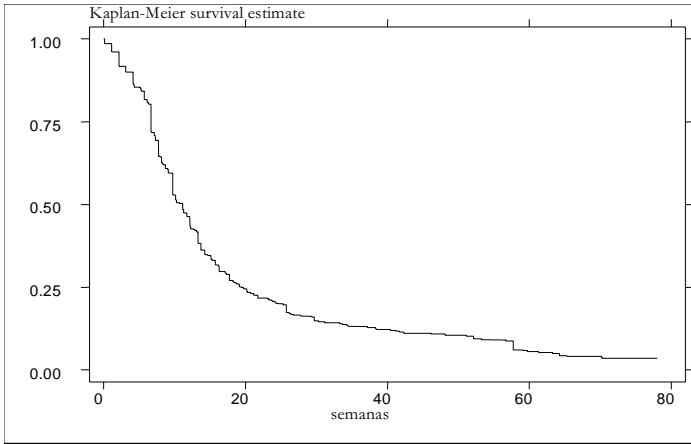
Este tipo de análisis también se puede realizar para subgrupos específicos como los pobres, los jóvenes, las mujeres, y los cesantes, tal como se muestra en los gráficos de sobrevivencia de la parte C del Anexo. En general, para todos los grupos observados existen diferentes comportamientos en las probabilidades condicionales de terminar en la inactividad y la probabilidad condicional de terminar en el empleo que se reflejan en la forma de estas funciones.

Otra forma de expresar estos mismos resultados es a través del análisis de las **tasas de riesgo**, lo cual se realiza en el Gráfico N° 7, tanto para la muestra total como para las de causas específicas. Este gráfico en realidad es un poco difícil de analizar pues presenta mucho ruido en la medida en que está afectado por diversos elementos. En ese sentido, un instrumento útil es el análisis de las **tasas integradas de riesgo** que suelen suavizar el análisis gráfico. Estas tasas integradas se muestran en el Gráfico N° 8.

²⁴ Para una discusión sobre el caso de riesgos competidores ver Kalbfleish y Prentice (1980).

Gráfico N° 6
Perú Urbano: Funciones de Supervivencia en el Desempleo, 1996-II
(muestra total)

Sobrevivencia Total



Sobrevivencia según Salidas al Empleo o a la Inactividad

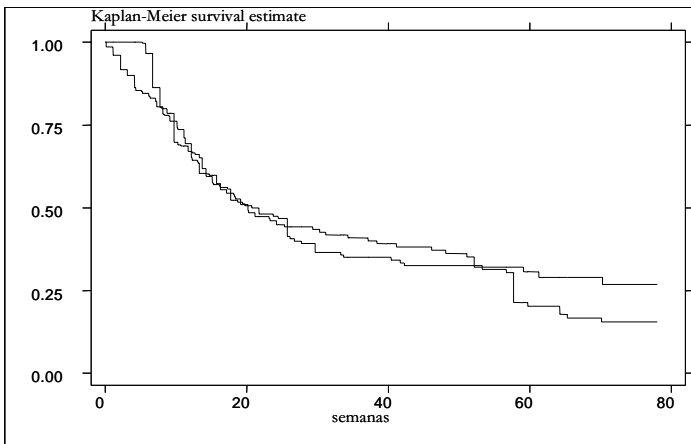
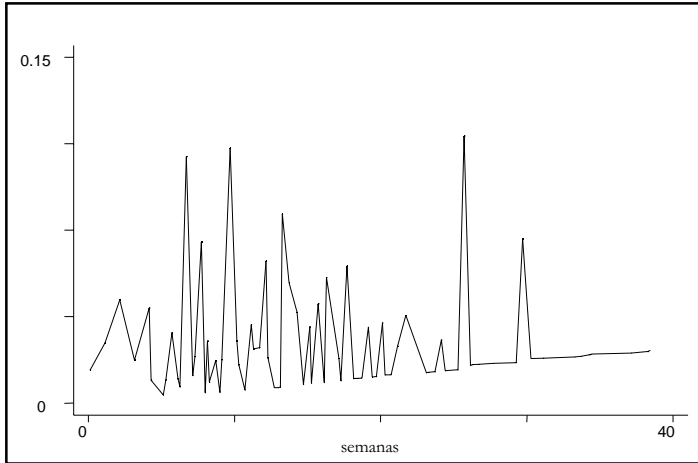


Gráfico N° 7
Perú Urbano: Tasas de Riesgo, 1996 II
(muestra total)

Riesgo Total



Riesgos de Salida al Empleo y a la Inactividad

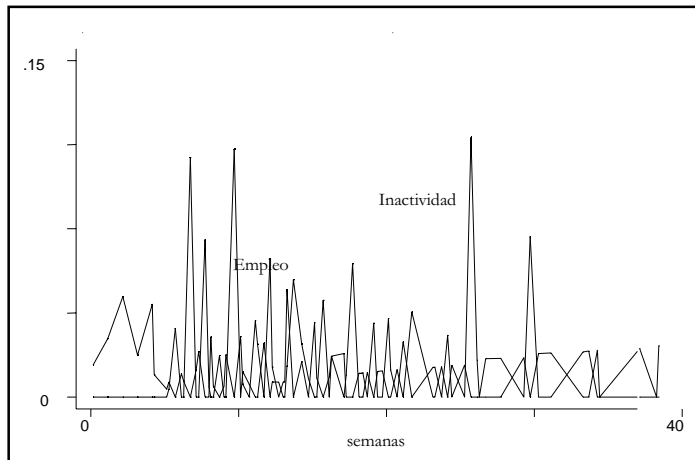
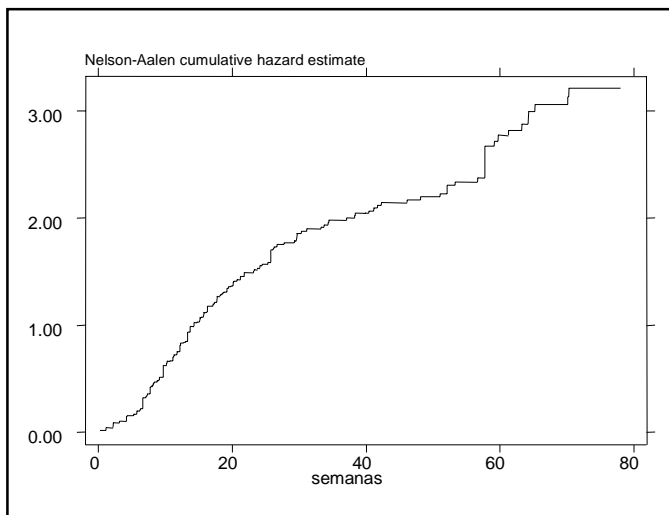
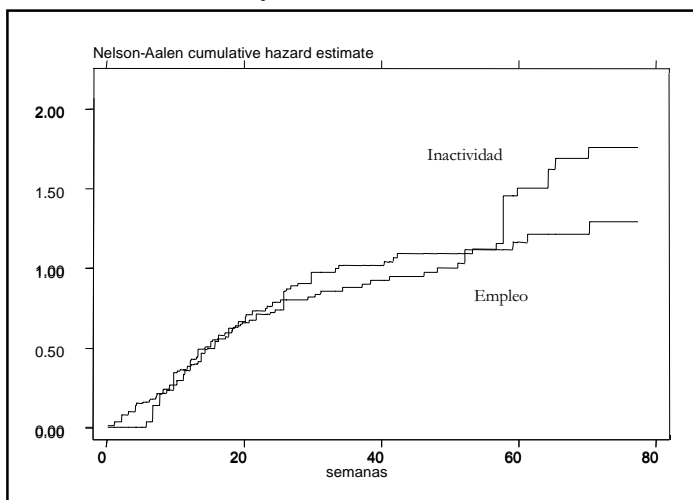


Gráfico N° 8
Perú Urbano: Tasas de Riesgo Integradas, 1996 II
(muestra total)

Riesgo Integrado Total



**Riesgos Integrados de Salida al Empleo
y a la Inactividad**



- Análisis paramétrico

El análisis realizado hasta aquí ha sido principalmente gráfico. Sin embargo, para establecer claramente cómo se comportan los riesgos de escape de desempleo es necesario ajustar una distribución paramétrica a esta data. En primer lugar, se estimó un modelo tradicional de riesgo único: el no desempleo o la salida del desempleo. Se decidió trabajar con la distribución Weibull que es la forma general de función exponencial por la cual la función de riesgo estimada tiene la siguiente forma:

$$\lambda(t) = \gamma \alpha t^{\alpha-1}$$

donde $\gamma > 0$ y $\alpha > 0$ ²⁵. En particular se asumió una especificación de riesgos proporcionales de la forma $\lambda(t) = \lambda(0)e^{x'B}$ donde $\lambda(0) = \alpha t^{\alpha-1}$ es el riesgo en la línea de base (baseline hazard), α es el parámetro a ser estimado desde la propia data y X es un vector de características individuales que explican la duración del desempleo²⁶. La función de riesgos muestra dependencia de la duración positiva (negativa) si $\alpha > 1$ ($\alpha < 1$). Si $\alpha = 1$, no existe dependencia de la duración.

En segundo lugar, la evidencia de que una fracción importante de los episodios de desempleo terminen en la inactividad determina la necesidad de estimar también un modelo de riesgos competidores. En este caso, siguiendo a Katz (1986) se utiliza una especificación tipo Weibull de riesgos proporcionales con causas específicas: empleo o inactividad.

Las funciones de riesgo de empleo o de inactividad para un individuo i con variables explicativas X_i se especifican de la siguiente manera:

$$\xi(t) = \delta t^{\delta-1} e^{x_i b_1}, \quad \delta > 0$$

$$\nu(t) = \mu t^{\mu-1} e^{x_i b_2}, \quad \mu > 0$$

para el riesgo de empleo y el de inactividad respectivamente y b_1 y b_2 son vectores de parámetros. En este caso, la probabilidad que un episodio de desempleo de un individuo j (T_{uj}) dure por lo menos hasta el periodo t , es la probabilidad conjunta de que la duración hasta el empleo (T_{ej}) y la duración hasta la inactividad (T_{ij}) duren ambas hasta el periodo t . La función de sobrevivencia es:

$$S^*(t) = P(T_{ui} > t) = e^{-\int h(u) du}$$

donde $h(t) = \xi(t) + \nu(t)$. Reemplazando en esta ecuación e integrando se obtiene que

$$S^*(t) = \exp(-e^{x b_1} t^\delta) \exp(-e^{x b_2} t^\mu)$$

En términos de estimación econométrica, según Katz (1986) si la data fuera ordenada de la siguiente manera: los primeros k_1 episodios en un riesgo (empleo), los segundos k_2 en otro riesgo (inactividad) y los restantes como censurados, la función de verosimilitud puede ser escrita de la siguiente manera

$$\ln L = \ln L_e + \ln L_i$$

²⁵ Nótese que si $\alpha = 1$ esta función se convierte en exponencial

²⁶ En este caso, se han introducido las siguientes variables: sexo, edad, nivel educativo (a través de variables dicotómicas para la educación primaria, incluyendo a las personas con inicial o sin nivel educativo, y para la educación superior), experiencia laboral (si es cesante, es decir trabajó antes, o no), condición de jefe del hogar, ingreso del hogar per capita (en cientos de nuevos soles), y variables de control regionales (por las diferencias existentes en el mercado de trabajo que afectan la duración del desempleo).

donde

$$L_e = k_1 \ln \delta + \sum [(\delta - 1) \ln t_i + \chi_{ib1}] - \sum e^{\chi_{ib1} \delta} t$$

$$L_i = k_2 \ln \nu + \sum [(\nu - 1) \ln t_i + \chi_{ib2}] - \sum e^{\chi_{ib2} \nu} t$$

Es decir, la función de verosimilitud se puede descomponer en dos factores. El primero de ellos depende únicamente de los parámetros del riesgo de empleo y el segundo solo depende de los parámetros del riesgo de inactividad.

Los resultados de esta estimación, controlando por heterogeneidad observada, se presentan en el Cuadro No. 10²⁷. El interés principal ha sido identificar los parámetros de duración (duration dependency) con la finalidad de establecer el comportamiento final de las tasas de riesgo. Lo que se observa es que el parámetro de duración para la muestra total es 1.17 lo cual indica que existe dependencia positiva: el riesgo de escape de desempleo se eleva a medida que el individuo acumula mayor tiempo como desempleado. En otras palabras, a más tiempo de desempleado, la probabilidad de dejar el status de desempleo es mayor.

Sin embargo, cuando se incluye la posibilidad de dos riesgos competidores: empleo e inactividad, el panorama muestra un comportamiento sorprendente. El parámetro de duración para el riesgo de empleo es prácticamente igual a 1, lo cual indica que el riesgo de escape al desempleo es constante sin importar cuánto tiempo tenga el individuo como desempleado. Otra forma más agregada de interpretar este resultado es que las

ofertas de empleo aparecen de manera constante a lo largo del tiempo a los individuos desempleados.

En este sentido, la intuición generalizada de que las probabilidades de seguir desempleado se reducen a medida que pasa el tiempo, está solo influenciada por el comportamiento del riesgo a la inactividad, el cual muestra un parámetro de duración claramente positivo. En otras palabras, no es que la probabilidad de salir de desempleo aumente con el tiempo debido a que se incrementan las probabilidades de conseguir empleo. Dado que esa probabilidad es constante, lo que ocurre más bien es que la probabilidad de dejar el desempleo sube con el tiempo dado que mucha gente opta por la inactividad.

Existen algunos factores que afectan positivamente al riesgo de salir del desempleo, como el hecho de ser hombre, ser cesante o tener estudios primarios. Otros factores, como la edad, el ser jefe de hogar y tener estudios superiores afectan negativamente la probabilidad condicional de salir del desempleo. Por otro lado, cuando se estima el modelo de riesgos competidores, se observa que la edad, el hecho de ser jefe de hogar y los estudios superiores mantienen el signo negativo como en el caso de un solo riesgo. No obstante, el hecho de tener primaria afecta positivamente el riesgo a cualquiera de las salidas en tanto que el hecho de ser hombre o cesante afecta positivamente la probabilidad de salir al empleo y no a la inactividad.

²⁷ Con la finalidad de estimar este modelo de dos riesgos usando la información del panel 96 se asumió que aquellos que habían terminado como inactivos lo hicieron en una fecha intermedia entre las dos encuestas (fecha de la entrevista más el tiempo hasta la observación siguiente por la proporción de desempleados que termina como inactivos). Lo mismo se hizo en el caso del grupo que consiguió empleo en el último trimestre.

Cuadro Nº 10
Modelo Weibull: Riesgo total y dos riesgos 1996

	Salida del desempleo	Empleo	Inactividad
Parámetro de duración	1.17 <i>0.05</i>	1.01	1.39
Constante	-3.45 <i>0.24</i>	-4.78	-4.34
Edad	-0.02 <i>0.01</i>	-0.02	-0.01
Sexo	0.16 <i>0.11</i>	0.54	-0.16
Cesante	0.16 <i>0.12</i>	0.69	-0.12
Jefe	-0.26 <i>0.21</i>	-0.07	-0.62
Primaria	0.46 <i>0.15</i>	0.29	0.49
Superior	-0.36 <i>0.11</i>	-0.34	-0.41
Ingreso per-cápita	-0.07 <i>0.04</i>	-0.09	0.00
Log de la función de versomilitud =	-492.73	-740.55	-784.62
LR chi2(18) =	83.31		
Prob > chi2 =	0.00		

Nota: Los errores estándar de los parámetros de la regresión aparecen en cursiva

IV. CONCLUSIONES

La mayor parte de los estudios sobre desempleo realizados en el Perú han adoptado un enfoque estático y se han concentrado en la descripción de algunas características del desempleo. Sin embargo, este tipo de aproximación contrasta con la fenomenal movilidad laboral existente en el mercado de trabajo peruano. En este documento se ha desarrollado un análisis del desempleo en el Perú, utilizando instrumental que ha permitido explorar su naturaleza fundamentalmente dinámica.

Las principales conclusiones de este análisis son de dos tipos: metodológicos y conceptuales.

Desde el terreno metodológico se ha encontrado que:

1. El desempleo es un fenómeno fundamentalmente dinámico y por tanto es necesario tomar en cuenta esta característica tanto en el análisis como en la toma de decisiones. Se ha encontrado que la tasa de desempleo abierto, indicador estático recomendado internacionalmente por la OIT, puede presentar limitaciones en un contexto donde el mercado de trabajo se hace cada vez más dinámico.

2. En un mercado cambiante, es necesario tomar una perspectiva más amplia. Cuando se toma una definición como la de PEA habitual por ejemplo, con un año de período de referencia, se puede percibir de manera más precisa todas las variantes del problema. Es importante por lo tanto observar indicadores como la rotación laboral o el tiempo desempleado en el año, los cuales ayudan a completar

el panorama laboral. En general, indicadores de este tipo deberían ser incorporados para el análisis del mercado de trabajo en conjunto.

3. Las principales transiciones observadas en el mercado de trabajo ocurren entre el empleo y la inactividad. Este resultado plantea interrogantes conceptuales sobre la metodología de clasificación de la fuerza laboral. ¿Son los desempleados y los inactivos temporales realmente diferentes?. En este sentido, creemos que desde el punto de vista metodológico es necesario adecuar los instrumentos de análisis a un mercado cada vez más cambiante. Por un lado, incorporando eventualmente la medición de la PEA habitual que toma como período de referencia un plazo más amplio; el cual es un concepto también aceptado por las normas internacionales. Por otro lado, sería conveniente pensar en la posibilidad de incorporar en el caso peruano la metodología de encuestas continuas que cubran todo el año, lo cual permitiría tener una visión completa de todos los eventos que ocurren en el mercado de trabajo de manera permanente y continua.

Desde el punto de vista conceptual se ha encontrado lo siguiente:

4. La duración esperada promedio del desempleo es efectivamente baja si nos referimos a la duración incompleta. Sin embargo, la duración completa es mayor e incluso su valor promedio está influenciado porque las salidas a la inactividad hacen más breve el período de desempleo.

5. El análisis econométrico indica que la duración del desempleo muestra dependencia positiva para el caso de las salidas a la inactividad y dependencia unitaria con respecto a las salidas al empleo. Es decir, mientras más tiempo se está desempleado el riesgo de salir a la inactividad crece mientras que el riesgo de salir al empleo permanece prácticamente inalterado. En otras palabras, las ofertas de empleo arriban a una tasa constante lo cual puede llevar a la existencia de concentración del desempleo.

6. En suma, la idea predominante es que la duración del desempleo es corta porque los empleos se crean y destruyen muy rápidamente, no explica la totalidad de situaciones existentes en el mercado de trabajo. Una porción significativa de los episodios de desempleo termina en inactividad.

Estas constataciones empíricas tienen implicancias sobre el debate respecto a las opciones de política existentes para el problema del desempleo en el país. La evidencia aquí mostrada señala que la idea que el problema del desempleo se puede resolver con políticas de información, encuentra limitaciones. Este tipo de medidas sólo funcionaría en contextos donde el problema del desempleo es de rotación normal o friccional. En este documento, se mostró que aquellos que buscan efectivamente empleo, luego de su experiencia por el desempleo, tienen períodos de búsqueda que llegan a ser más largos que el promedio de búsqueda de todos los desempleados. Así, no es que los individuos encuentren empleo muy rápido sino que muchos de ellos optan por la inactividad muy rápido. En ese sentido, evidentemente son necesarias políticas que movilicen la demanda de mano de obra en el país.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alarco G. y del Hierro, P. (1986). Empleo, salarios y distribución del ingreso: márgenes de política. La problemática del empleo, las remuneraciones y la distribución del ingreso en una perspectiva macroeconomía. Fundación Friedrich Ebert. Lima.
- Chacaltana, J. (1994) La movilidad laboral en Lima Metropolitana. Documento de Trabajo N° 2. Taller de Empleo. Universidad Católica - ADEC-ATC. Lima
- (1996) Empleo y desarrollo económico. En: Revista Desarrollo Social N° 5. Taller de Políticas y Desarrollo Social. Lima
- (1999) Los costos laborales en Perú. En: Tokman, V. y Martínez, D (Eds) Inseguridad laboral y competitividad: modalidades contractuales. Oficina Regional para las Américas de la Oficina Internacional del Trabajo. Lima
- Chacaltana, J y García N. (1999) Mujer, empleo y pobreza. La experiencia reciente de los países andinos. Documento de Trabajo. Equipo Técnico Multidisciplinario y Oficina para los países andinos de la OIT. Lima.
- Chacaltana, J y Saavedra J. (1999) Los Jóvenes Pobres en el Perú: Condiciones de empleo y posibilidades de la capacitación laboral. Documento de Trabajo. GRADE. Lima.
- Cox, David and David Oakes (1984). Analysis of Survival Data. London and NY: Chapman y Hall.
- Darby, Haltiwanger and Plant (1986). The Ins and Outs of Unemployment: the Ins win. Working Papers Series N° 1997. NBER Agosto.
- Egger, P. (1999) El desempleo de los jóvenes en los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela): Situación y perspectivas. Documento de Trabajo N° 103. Oficina de Area y Equipo Técnico Multidisciplinario para los países andinos de la OIT. Lima.
- Figueroa, A (1993). La Naturaleza del Mercado Laboral Peruano. PUCP. 1993.
- (1998). Hacia un nuevo enfoque sobre el desarrollo rural en América Latina. CISEPA. Serie Reimpresiones. N° 22 Lima: PUCP.
- Garavito, C. (1998) Determinantes del desempleo en Lima - Metropolitana. En Economía PUCP Julio.
- (1995). La distribución del excedente laboral entre desempleo y autoempleo. En Economía Vol XVII. N° 35-36 PUCP Julio-Diciembre
- Gonzales, J (1999). Labor market flexibility in thirteen Latin American Countries and the United States: revisiting and expanding Okun coefficients. World Bank Latin American and Caribbean Studies. The World Bank. Washington.
- Groot and Verbene. (1997) Aging, Job Mobility, and Compensation. Oxford Economics Papers 49, 380-403.

- Ham y Rea (1987). Unemployment Insurance and male unemployment duration in Canada. *Journal of Labor Economics*, vol. 5, N° 3.
- Heckman and Singer (1982). *Econometric Analysis of Longitudinal Data*. *Journal of Econometrics*. Vol 18, no. 1. Enero.
- Kalbfleisch, John and D. Ross Prentice (1980). *The Statistical Analysis of Failure Time Data*. New York: Wiley.
- Katz, Lawrence (1986). Layoffs, recall and the duration of unemployment. Working Papers Series N° 1825. NBER. Junio.
- Márquez, G. La Problemática del desempleo en América Latina. En: *Políticas de Desarrollo*
- MTPS (1996). Duración y determinantes del desempleo urbano en el Perú. *Boletín de Economía Laboral*. N° 1. Junio.
- MTPS (1997a). Demografía y empleo: Los efectos de la explosión demográfica en el mercado laboral. *Boletín de Economía Laboral*. N° 5. Enero.
- MTPS (1997b). Informe Estadístico Mensual. Setiembre.
- MTPS (1998a). La tasa de participación y sus efectos sobre el mercado laboral peruano. *Boletín de Economía Laboral*. N° 7. Abril.
- MTPS (1998b). La dinámica del desempleo en el Perú. *Boletín de Economía Laboral*. N° 8. Julio.
- MTPS (1999). La situación del empleo en el Perú. *Boletín de Economía Laboral*. N° 13. Julio.
- Reyes, J. (1994) La pobreza en Lima Metropolitana. En: Anderson, J. et al. *Pobreza y Políticas Sociales en el Perú*. Lima: Taller de Políticas Sociales. Universidad del Pacífico.
- Saavedra, J. (1998). ¿Crisis real o de expectativas? El empleo en el Perú antes y después de las reformas estructurales. GRADE, Lima
- Sachs y Larrain (1995). *Macroeconomía en una Economía Global*. México: Prentice Hall.
- Sen, A. (1997) Desigualdad y desempleo en la Europa contemporánea. *Revista Internacional del Trabajo de la OIT*. Vol. 116. N° 2. Ginebra
- Verdera, F. (1995) Propuesta de Redefinición de la medición del Subempleo y Desempleo y de nuevos indicadores sobre la situación ocupacional en Lima. Lima OIT.
- (1983) El empleo en el Perú, un nuevo enfoque. Lima, IEP.
- Yamada, Gustavo (1996). *Caminos Entrelazados*. Lima: CIUP.

LA FAMILIA PERUANA EN EL MERCADO DE TRABAJO

Walter Alarcón Glasinovich

CONTENIDO

RESUMEN	47
I. INTRODUCCION	49
II. MARCO CONCEPTUAL	50
III. METODOS	51
IV. RESULTADOS	53
4.1 CARACTERIZACION DEL HOGAR EN EL PERU	53
· Cambios en la estructura del hogar	53
· Determinantes de la desigualdad familiar	61
4.2 FAMILIA, MUJER Y TRABAJO	64
· Magnitud	64
· Algunas características ocupacionales de la mujer	66
· Determinantes familiares del trabajo femenino adulto	74
4.3 LOS ADOLESCENTES EN EL MERCADO DE TRABAJO	75
· Magnitud	75
· Algunas características laborales de los adolescentes	79
· Determinantes familiares de la participación laboral adolescente	84
V. DISCUSION	85
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	89

RESUMEN

La investigación explora la relación entre las familias y el mercado de trabajo. El análisis se centra en estudiar particularmente las modalidades y consecuencias de la participación laboral femenina adulta y la participación laboral de los adolescentes. Desde esta perspectiva, el estudio pretende combinar el clásico análisis de los individuos frente al mercado laboral con aportes relativos a indagar por las variables familiares que explican la participación laboral de aquellos individuos.

La fuente de información está constituida por la Encuesta Nacional de Hogares correspondiente al tercer trimestre de 1999. Para abordar algunas variables relacionadas al trabajo adolescente se ha considerado de manera complementaria la Encuesta Nacional de Hogares de 1995. Las técnicas de análisis corresponden básicamente a la Estadística Descriptiva, con lo cual se han logrado algunas aproximaciones interesantes. Adicionalmente se emplea dos modelos de análisis de regresión múltiple para evaluar, de un paquete de variables familiares independientes, cuáles logran una mejor explicación de las dos siguientes variables dependientes: 1) porcentaje familiar de PEA femenina ocupada entre 18-64 años; y 2) porcentaje familiar de PEA ocupada entre 14-17 años.

En nuestro país las desigualdades de ingresos entre las familias son profundas. Considerando exclusivamente los hogares nucleares, se constata que el ingreso familiar per cápita del quintil más rico es 34 veces mayor que los ingresos per cápita de las familias ubicadas en el quintil más pobre. Entre los principales factores que estarían en la base de esta desigualdad se encuentran, el tamaño de la familia, la condición de ocupación del jefe de hogar

varón, la participación laboral de la mujer y el nivel educativo de los padres.

Al examinar las variables familiares que explican la incorporación laboral de las mujeres adultas de hogares nucleares, se encuentra que dicha participación tiene que ver esencialmente con la condición ocupacional de la pareja. Allí donde el varón trabaja -y por tanto provee de ingresos- es menos probable que la mujer trabaje o busque trabajo activamente. Aun a pesar de los cambios en las últimas décadas el patrón tradicional de división de roles sociales tiene fuerte presencia. La permanencia de este hecho puede tener que ver con que el diferencial de ingresos entre hombre/mujer en el Perú es demasiado alto. Una mujer gana en promedio 45% menos de ingresos que el hombre.

Entre los factores familiares que explican la incorporación laboral de adolescentes en familias nucleares, se encuentran principalmente la condición de actividad de los padres y el nivel educativo de éstos. Los adolescentes entran al mercado de trabajo cuando los padres tienen menos oportunidades laborales. En las dificultades de incorporarse al mercado de trabajo por parte de los padres influye, sin duda, el capital educativo acumulado por éstos, es decir, los años de estudio que los padres han logrado acumular. Mientras menos años de educación, no solamente el acceso al trabajo se dificulta sino también la calidad de trabajo realizado. Es en este marco de complejidades para la obtención de un trabajo decente en los adultos que las familias tienden a recurrir a la mano de obra adolescente. Por ello, una política que busque proteger a los adolescentes de la pérdida de educación que supone el temprano involucramiento laboral ha de incluir necesariamente estrategias de generación de empleo adulto.

I. INTRODUCCION

Desde los años setenta, ante el creciente impacto de la crisis estructural en la economía doméstica, las familias en la región tienden a reestructurar los roles de sus integrantes en la perspectiva de enfrentar con mayor éxito un contexto externo decididamente desfavorable. Los recientes procesos de desburocratización del aparato estatal, reprimarización de la economía y flexibilización de las condiciones de trabajo, no han hecho más que acentuar las tendencias que ya se venían presentando desde tiempo atrás.

La duración de la jornada se extiende sin que ello implique necesariamente mejores ingresos. El multiempleo es opción para otros. Cada vez más las mujeres se incorporan a las filas laborales. Entre los segmentos más pobres de la población, niños y adolescentes salen a trabajar. Algunos intercalan el trabajo con el estudio, otros han abandonado toda posibilidad de estudiar. La familia deja de ser la misma. Los roles tradicionales se van modificando bajo presión, no solamente de factores internos como pueden ser adquisiciones de los individuos en términos educativos, sino también debido al marco económico reinante.

En este estudio pretendemos explorar esencialmente el tema de la incorporación de la mujer y los adolescentes al mercado ocupacional, procurando, de un lado, detallar sus características laborales, pero también hurgar por los factores familiares explicativos de dicha incorporación laboral.

Los asuntos relativos al trabajo de la mujer y el trabajo de los menores de edad son aspectos sustantivos sobre los cuales se requiere mayor información actualizada. Esta investigación aportará evidencias y análisis que coadyuvarán a entender mejor los problemas mencionados.

Este intento de explorar los factores que en el seno de la familia promueven la entrada al trabajo, en nuestro análisis de mujeres y adolescentes, a la vez que arroja algunas respuestas también hace evidente la necesidad de adicionar al enfoque estadístico una entrada más bien cualitativa en la medida que existe todo un componente cultural que, sin duda alguna, desempeña una función importante en la diferenciación de roles entre los miembros del hogar.

Este estudio utiliza como fuente de información la base de datos de la Encuesta Nacional de Hogares correspondiente al III trimestre de 1999. Si bien en un primer momento nos interesó incorporar en el estudio el trabajo de los niños entre 12-14 años, dado que este fenómeno es creciente en el país. Sin embargo, la ENAHO 99 posee la característica de registrar información laboral a partir de los 14 años. Por este motivo en el capítulo sobre trabajo de menores de edad nuestro análisis se limita a la población entre 14-17 años. Queda pendiente un análisis estadístico de las variables familiares que promueven la incorporación laboral de los niños en el Perú.

II. MARCO CONCEPTUAL

Existen diversas entradas interpretativas, tanto desde la sociología como desde la economía, para examinar la incorporación de los diversos integrantes de las familias al mercado laboral. En nuestro caso nos parece pertinente aquel enfoque de las llamadas estrategias de supervivencia desarrollado en los años setenta en latinoamérica¹. La hipótesis central sugiere que ante el deterioro económico, los integrantes de las familias readequían sus roles tradicionales a fin de responder con mayor eficiencia a los nuevos retos y necesidades que plantea la sociedad.

Con el objetivo de enfrentar el declive de ingresos familiares, las mujeres salen a buscar trabajo, los niños y jóvenes hacen lo mismo, los adultos varones desarrollan el multiempleo. En suma, se procesa una recomposición de los roles de las familias privilegiando su condición de aportantes de ingreso antes que cualquier otra función. La decisión, sin embargo, no es individual sino que se asume en función a determinadas características familiares, por ello se señala son estrategias familiares destinadas a supervivir.

Desde una perspectiva económica, Gary Becker² sugiere que la incorporación de uno u otro miembro de la familia a trabajar está en función a quién es mejor remunerado en el mercado de trabajo y a

quién es más productivo en el seno del hogar. De este modo variables como número de hijos, condición de madre, ingresos probables de varones vs. mujeres, nivel de instrucción, etc. serían algunos elementos centrales para explicar por qué solamente ciertos integrantes de la familia entran al mercado de trabajo.

Nos parece que en las familias no existe una racionalidad explícita y tampoco el proceso de decisiones brota de una estrategia democráticamente pautada. En América Latina, en particular, las estructuras familiares son de carácter patriarcal y fuertemente autoritarias. La salida al mercado laboral obedece no exclusivamente a variables de índole económico o demográfico, sino también culturales. Mientras las familias pertenezcan a los grupos más pobres probablemente lo económico tendrá mayor peso específico que en el caso de las familias más acomodadas, en los que criterios como derechos de las mujeres y necesidad de realización personal vía trabajo, tendrían mayor importancia

La ENAHO nos permitirá una primera exploración de este problema. Definitivamente -por las características de la información- existe variables de orden cultural que creemos influyen y no podrán ser verificadas en este estudio.

¹ Al respecto ver textos claves: Duque y Pastrana (1973) Las Estrategias de Supervivencia Económica en las Unidades Familiares del Sector Popular Urbano. ELAS/CELADE. Santiago de Chile; Arguello O. (1981) Estrategias de Supervivencia: Un concepto en busca de su contenido. Demografía y Economía vol. 15, n°2.; Torrado S. (1981) Sobre los conceptos de "estrategias familiares de vida" y "proceso de reproducción de la fuerza de trabajo". Demografía y Economía vol. 15, n°2.

² Becker G. (1981) A Treatise on the Family. Harvard University Press.

III. METODOS

Hemos privilegiado un diseño de investigación de estadística básicamente descriptiva, utilizando múltiples cruces de variables que nos han sido de utilidad para avanzar en organizar el material empírico y sugerir distintas hipótesis de interpretación.

Adicionalmente, tomando como unidad de análisis los hogares nucleares, en relación a las dos variables dependientes que consideramos eje de nuestro estudio, se ha aplicado un modelo de regresión múltiple siguiendo el procedimiento

stepwise para identificar las variables independientes que mejor explican el comportamiento de las dependientes.

Estas últimas son: "porcentaje familiar de PEA femenina 18- 64 años" y, "porcentaje familiar de PEA adolescente 14-17 años". En ambos casos no se consideraron tanto a las trabajadoras del hogar como a pensionistas.

La primera de ellas se construyó de la siguiente manera:

$$\frac{\text{PEA femenina ocupada 18-64 años en hogar } x}{\text{Total mujeres 18-64 en hogar } x} * (100)$$

Total mujeres 18-64 en hogar x

Las variables independientes que se utilizaron en el modelo fueron:

1. Porcentaje de ocupación masculina entre 18 a 64 años
2. Número de hijos entre 14 a 17 años

3. Tasa de actividad de 14-17 años
4. Ingreso total per cápita mensual
5. Años de estudio de la madre

La segunda variable dependiente se definió de la siguiente manera:

$$\frac{\text{PEA ocupada 14-17 años en hogar } x}{\text{Total población 14-17 en hogar } x} * (100)$$

Total población 14-17 en hogar x

Las variables independientes que se utilizaron en el modelo fueron:

1. Años de estudio de la madre
2. Ingreso total per cápita mensual
3. Porcentaje de varones entre 18-64 años ocupados

4. Porcentaje de mujeres entre 18 a 64 años ocupadas
5. Número de hijos
6. Años de estudio del padre
7. Porcentaje de miembros de la familia entre 18 a 64 años en condición de PEA

Nos parece, sin embargo, que aproximarnos al tema de cómo las familias organizan sus recursos para incorporar a algunos de sus integrantes al mercado de trabajo y el nivel de éxito en dicha ocupación, exige entradas metodológicas complementarias que escapen a la información de la ENAHO.

Es importante dejar sentado que existen variables de orden cultural que ayudarían a explicar, por ejemplo, porqué el trabajo que realizan las mujeres -aún en similar

ocupación al de los varones- siempre es peor pagado que el de aquellos. O, por qué en zonas igualmente pobres no en todos los hogares con niños y adolescentes, los padres deciden que estos últimos se incorporen al mercado laboral. En esta sección es pertinente señalar que es necesario ahondar en el mismo tema pero con estrategias metodológicas y de investigación complementarias. Seguramente por esta vía obtendremos respuestas más confiables y cercanas a la realidad.

IV. RESULTADOS

4.1 CARACTERIZACION DEL HOGAR EN EL PERU

En el presente capítulo intentaremos reconstruir de manera sumaria los principales rasgos de los hogares en el Perú a fines de los noventa. El perfil que iremos diseñando servirá de andamiaje para, más adelante, incorporar en el análisis la participación laboral tanto de la mujer como de los adolescentes.

· Cambios en la estructura del hogar

Un primer aspecto a ser develado es el referido a los tipos de hogares dominantes. Son varias las clasificaciones posibles y éstas siempre obedecen a los objetivos del estudio concreto. En nuestro caso optamos por utilizar quizá la más clásica. Es decir,

aquella tipología que organiza los hogares en: a) unipersonales, cuando están constituidos por una sola persona, por lo que no constituyen propiamente una familia; b) nucleares, que a su vez admite variantes tales como la existencia de una pareja integrada por el jefe del hogar más el cónyuge, el jefe del hogar con el cónyuge más hijos, finalmente, en ausencia de un integrante de la pareja, solamente el jefe del hogar más los hijos, a estos últimos también se les denomina hogares monoparentales; c) extendidos, donde a cualquiera de las formas del hogar nuclear se añade a otras personas que siempre son parientes; d) compuestos, son hogares donde lo distintivo es que están integrados, además del hogar nuclear, por personas que no son parientes donde quedan excluidas las trabajadoras del hogar.

CUADRO N° 1
HOGARES POR SEXO DEL JEFE SEGUN TIPOS DE HOGARES
(cifras porcentuales)

Tipos de Hogar	Sexo del Jefe		
	Total	Varón	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0
Unipersonal	8.0	5.7	17.2
Nuclear	62.3	68.2	39.9
-Jefe + Cónyuge	100.0	97.3	2.7
-Jefe + Cónyuge + Hijos	100.0	99.0	1.0
-Jefe + Hijos	100.0	20.0	80.0
Extendido	26.4	23.0	39.4
Compuesto	3.2	3.2	3.6

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

El primer elemento a subrayar es la preponderancia de hogares nucleares como la forma de organización familiar mayoritaria en nuestro país. Esto era previsible y confirma diversos estudios en el mismo sentido. El proceso de urbanización promueve estructuras familiares más autónomas. Es sumamente interesante que dicho predominio cruza las distintas áreas geográficas de nuestro país, incluyendo las zonas rurales, y también todos los estratos socio-económicos.

Sin embargo, este proceso de modernización de las estructuras de parentesco está a medio camino. Es inconcluso. En uno de cada cuatro hogares peruanos, además de los integrantes del hogar nuclear, conviven otros parientes. Posiblemente la magnitud de hogares extendidos que persiste en nuestro país tenga que ver tanto con razones económicas como culturales.

A modo de hipótesis, en contextos de agravamiento de la situación económica, las nuevas parejas pueden decidir convivir en el hogar de sus padres. En otros casos, los padres, o uno de ellos, es asimilado al hogar de algún hijo. Las familias tienden adaptarse al contexto social implicando dicha adaptación, en algunos casos, la incorporación de otros parientes en el hogar.

De otro lado, esta ampliación de la familia nuclear podría también obedecer a elementos de orden que gruesamente denominaremos culturales, que como tales son más densos y constantes en el tiempo. En esta interpretación, el sentido de reciprocidad con otros miembros de la familia, en el caso peruano, tiene mucho de origen andino. Incluso independiente de los cambios a nivel de la estructura

familiar rural, es posible que subsistan concepciones tradicionales donde se apela a la familia entendida ésta como una gran red de parentesco. En un marco de mestizaje cultural, producto de las migraciones, una hipótesis necesaria de manejar alude a la difusión nacional de una concepción amplia de familia.

Los cambios en la estructura del hogar es un tema que es necesario hurgar con mayor precisión. No basta indicar la preponderancia de los hogares nucleares. Este es un proceso que históricamente ha corrido paralelo a la modernización de las sociedades. Lo interesante es interrogarse por qué en un país con absoluta mayoría de población urbana, incluso en Lima Metropolitana subsiste una elevada presencia de hogares extendidos. Debe precisarse que 31% del total de hogares de la ciudad capital son extendidos. Además es importante indicar que a nivel nacional el sector social donde comparativamente existe mayor porcentaje de hogares extendidos corresponde a los quintiles de menores ingresos económicos.

Una arista sobre la cual hemos de detenernos un poco se refiere a las diversas modalidades que adquieren los hogares nucleares desde la perspectiva del sexo del jefe del hogar.

En primer término, debe destacarse que la jefatura masculina es casi absoluta en los casos cuando la pareja está completa, con o sin hijos. Pero en aquellas situaciones donde el hogar nuclear está conformado exclusivamente por el jefe y los hijos, dicha jefatura es preponderantemente femenina. El cuadro anterior nos indica que en el 80% de casos donde la pareja está incompleta, el hogar es comandado por mujeres.

De otro lado, cabe precisar que datos de la ENAHO indican que, considerando el universo de hogares a nivel nacional, 19% de los hogares están conducidos por

mujeres solas. Esto quiere decir que 1 de cada 5 hogares peruanos están bajo la jefatura femenina.

CUADRO N° 2
HOGARES POR JEFATURA DE HOGAR SEGUN AREA DE RESIDENCIA
(cifras porcentuales)

Area de Residencia	Total	Jefatura del Hogar			
		Hombre solo	Jefe Hombre + cónyuge	Mujer sola	Jefe Mujer + cónyuge
Nacional	100.0	10.2	69.3	19.4	1.1
Lima Metrop.	100.0	11.1	66.4	20.7	1.7
Resto Urbano	100.0	9.9	68.1	20.6	1.4
Rural	100.0	9.6	73.1	17.0	0.4

FUENTE: INEI-ENAHO 99 III.

En líneas generales estos son hogares con mayor tasa de dependencia familiar en la medida que la responsabilidad económica descansa únicamente sobre la madre. La probabilidad de ser pobres es mayor, riesgo que afecta diferencialmente a la unidad familiar en función principalmente al capital educativo acumulado por la mujer. En tanto este último es más deficitario en grupos sociales de bajos ingresos, la condición de madre jefa de hogar en estos sectores, desde el punto de vista económico, consolidaría la pobreza familiar.

Los hogares con parejas incompletas expresan usualmente casos de viudez, separación o situaciones donde se tienen hijos en condiciones de soltería. La interrogante es por qué en estas condiciones son mujeres las que, en lo fundamental, asumen la jefatura del hogar.

A nuestro parecer, una primera aproximación general tiene que ver fundamentalmente con los patrones

culturales dominantes, de fuerte contenido machista. Socialmente la mujer es percibida como la responsable principal del cuidado de los hijos. La antropología comparada ha demostrado que esto nada tiene que ver con criterios biológicos. Sin embargo, en dicho contexto, todo intento de excluirse del mencionado rol será sutil o abiertamente sancionado. Por decirlo de otro modo, la sociedad -familias, grupos amicales y otras instancias de socialización- promueven que sean las mujeres quienes asuman el cuidado de los niños. Este rol, de otro lado, no es cuestionado por las propias mujeres quienes realizan tal función como algo natural y no socialmente condicionado.

Los casos de "padres solteros" son singulares, igualmente especiales son las situaciones donde, al romperse el vínculo conyugal, el varón quede al cuidado de los hijos.

Siendo esto cierto, nos parece que, especialmente en las últimas décadas, la incorporación laboral de la mujer ha

ampliado sus posibilidades para decidir de manera más autónoma el tipo de relación conyugal que está dispuesta a aceptar. Nuestra hipótesis es que en condiciones de ruptura del vínculo conyugal -legal o no- la incorporación laboral, específicamente de las mujeres con hijos, ha permitido que éstas mantengan por el lapso de tiempo que ellas consideren necesario su condición de mujeres solas jefes de hogar.

Pero también -y contradictorio al patrón cultural dominante que señalamos en párrafos precedentes- comienza a emerger, aún de manera embrionaria y limitada quizá a los sectores más pudientes, una relativa complacencia social frente a situaciones donde mujeres solas crían a sus hijos. La visión conservadora, siendo

todavía dominante, es interpelada por criterios de mayor respeto a las decisiones de la mujer. Esto se observa, indudablemente, en el marco de una tendencia hacia el reconocimiento de derechos de la mujer que, entre otras consecuencias, implica la mayor permeabilidad frente a casos donde, incluso, la mujer soltera sencillamente decide tener hijos.

Un dato particularmente interesante sobre este tema se refiere a que, considerando exclusivamente los hogares monoparentales -es decir, con jefatura solo del hombre o la mujer- según estratos de ingreso familiar per cápita, se encuentra que en el quintil más pobre existe mayor porcentaje de mujeres como jefes de hogar que en el quintil más rico.

CUADRO Nº 3
HOGARES MONOPARENTALES POR SEXO DE JEFATURA, SEGUN QUINTILES
DE INGRESO FAMILIAR PERCAPITA
(cifras porcentuales)

Quintiles de Ingreso	Total	Jefes de hogar	
		Hombre	Mujer
I (bajo)	100.0	12.4	86.8
II	100.0	13.4	86.6
III	100.0	21.5	78.5
IV	100.0	22.2	77.8
V (alto)	100.0	25.3	74.7

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Considerando el total de familias integradas por un solo padre o madre + uno o más hijos, en el estrato más pobre, 87% están jefaturadas por mujeres; mientras en las mismas condiciones pero en el estrato más rico, la jefatura femenina corresponde al 75% de casos. Las cifras demuestran que mientras se sube de los

estratos con menor ingreso familiar per cápita hacia los de mayor ingreso, el porcentaje de mujeres jefes de hogar sistemáticamente va declinando.

En primer lugar, vale la pena recordar que, independiente del estrato de ingresos, siempre los hogares monoparentales son

básicamente jefaturados por mujeres. En relación a la interrogante por qué entre los hogares monoparentales más pobres hay más mujeres como jefas de hogar que entre los más ricos, solamente se pueden lanzar algunos intentos de interpretación. Un estudio³ constata que en Brasil, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Uruguay, con diverso énfasis, se comprueba la misma tendencia hacia la mayor concentración de mujeres jefas de hogar en los estratos más bajos. Dicha investigación concluye que: "los hogares con menores recursos registran condiciones que favorecen una mayor inestabilidad y con ello mayores probabilidades de que las mujeres queden solas a cargo de sus hijos [...] Por otro lado, los hogares con jefatura femenina suelen ser más pobres que los que tienen jefatura masculina porque la tasa de dependencia es mayor."

estratos socio-económicos y no solamente se concentra en los grupos de bajos ingresos. Lo que diferencia, a nuestro parecer, es el efecto distinto según el estrato social de pertenencia. La mujer de grupos altos, usualmente con elevados niveles de instrucción, puede ser jefa del hogar sin perjudicar la calidad de vida de su familia de manera sustantiva. Existe un proceso de ajuste, el cual se termina asimilando. En cambio, en sectores de mayor pobreza, donde las mujeres no tienen altos niveles de instrucción y su acceso al mercado laboral se desarrolla en condiciones desventajosas, asumir solamente la mujer la responsabilidad de mantener el hogar podría implicar un deterioro de su nivel de vida, al incrementarse la tasa de dependencia sobre una base de ingresos que difícilmente puede elevarse.

Desde nuestra percepción la pobreza familiar no debería ser mirada en sí misma como un factor de inestabilidad conyugal, como parece proponerse. Tenemos la impresión que la crisis de la pareja conyugal es un proceso que atraviesa todos los

Avanzando en esta rápida mirada panorámica sobre algunos rasgos centrales de los hogares en el Perú, veamos el tema referido al tamaño de la familia actualmente. Para este análisis nos limitaremos a los hogares nucleares.

CUADRO N° 4
HOGARES NUCLEARES POR AREA DE RESIDENCIA, SEGUN TAMAÑO DE LA FAMILIA
(cifras porcentuales)

Número de integrantes de familia	Nacional	Area de Residencia		
		Lima Metrop.	Resto Urb.	Rural
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
2-3	35.4	42.1	34.4	31.5
4-5	41.9	45.7	45.8	34.9
6-7	16.8	10.4	15.5	23.3
8-9	5.0	1.8	3.6	8.9
10 y más	0.8	---	0.8	1.4

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

³ CEPAL (1993) Cambios en el Perfil de las Familias. La experiencia regional. Santiago de Chile.

Del cuadro precedente se puede concluir que las familias rurales son más numerosas que las urbanas. Como es conocido, esto tiene que ver básicamente con las condiciones de atraso en el campo donde, ante la escasez de maquinarias y tecnología moderna, la mano de obra familiar se convierte en el recurso central para la reproducción de las condiciones de existencia. Los hijos, en estos contextos, son fuerza de trabajo esencial para la economía familiar. Desde otro ángulo, existen evidencias que el mayor número de hijos en las zonas rurales más atrasadas tiene que ver con la mayor mortalidad infantil, dadas las condiciones de insalubridad e insuficiencia de servicios de salud. Por otro lado, la tradicional reticencia de las mujeres y hombres del campo al uso de medios de control natal, aspecto ligado a concepciones culturales y religiosas, es un factor no desdeñable.

Si bien, especialmente durante la década de los noventa, han aparecido cambios en el sentido de disminuir el número de hijos incluso en zonas rurales, estas modificaciones aún no son lo suficientemente vigorosas como para

alterar el hecho que las familias rurales, al momento presente, persistan en ser más numerosas que aquellas urbanas.

Que el tamaño de la familia tiene que ver con el proceso de modernización y urbanización -con lo que ello implica en términos de acceso a servicios sociales y modificación de patrones culturales- se corrobora de manera transparente al notar que la ciudad más grande del país, es decir, Lima Metropolitana tiene familias menos numerosas en relación a otras ciudades.

Si bien existe una serie de transformaciones en las últimas décadas que han derivado, a nivel nacional, en la disminución del tamaño de la familia -incluso rural- y en el acortamiento de las diferencias entre familias urbanas y rurales desde la perspectiva del número de integrantes, sostenemos la hipótesis que toda política o programa en el sentido de limitar el tamaño de la familia, tendrá éxito frágil y temporal mientras no se operen modificaciones estructurales, tanto a nivel económico como cultural, siendo este el campo decisivo.

CUADRO N° 5
PROMEDIO DE HIJOS EN HOGARES NUCLEARES
SEGUN ESTRATO GEOGRAFICO

Estrato Geográfico	Promedio de Hijos
-Ciudades capitales (urbano)	2.3
-Grandes ciudades (urbano)	2.4
-Centros Poblados de más de 2,000 habitantes (urbano)	2.5
-Centros Poblados de 500 a 2,000 habitantes (rural)	2.6
-Area rural	2.9
-Promedio Total	2.5

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Esta información complementa todo lo anteriormente señalado. A pesar que el promedio de hijos en hogares nucleares ha disminuido, incluso en zonas rurales, aún se percibe esta asociación entre modernidad social y nivel de urbanización, de un lado, con tamaño de la familia, del otro. Un indicador de ello es que el promedio de hijos en las ciudades

capitales es 2.3 mientras el mismo promedio en zonas rurales llega a 2.9.

Incorporando en el análisis otras variables podemos encontrar que el tamaño de la familia está asociado tanto al nivel educativo del jefe del hogar y su cónyuge, como al nivel promedio de ingresos de dicho hogar.

CUADRO N° 6
HOGARES NUCLEARES POR AÑOS PROMEDIOS DE EDUCACION DEL JEFE DE HOGAR +
CONYUGE, SEGUN TAMAÑO DE LA FAMILIA
(cifras porcentuales)

Nº integrantes de la familia	Años promedio de educación de jefe+cónyuge		
	menos de 6	6-11	12 y más
Total	100.0	100.0	100.0
2-3	35.7	32.1	41.4
4-5	28.6	46.0	51.8
6-7	24.0	17.3	6.5
8-9	10.0	3.9	0.3
10 y más	1.6	0.7	--

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Este cuadro traduce con bastante claridad cómo las adquisiciones en nivel educativo de los padres se reflejan en el decremento de la cantidad de hijos. Las parejas con más años promedio de instrucción son también las que tienden a tener menos hijos. Esto último, a su vez, coloca a tales familias en condiciones comparativamente más adecuadas en relación a otras familias más numerosas para mejorar la calidad de vida de sus integrantes.

La madre, en particular, juega un rol fundamental en esta dinámica. Hemos encontrado que, considerando todas las madres de hogares nucleares con hasta 4 años de instrucción, 39% de ellas tiene

una familia de 6 y más integrantes. Sin embargo, entre todas las madres de hogares nucleares con 12 o más años de instrucción, tan sólo 6% tiene familias con 6 y más integrantes. Los años de estudio de la madre influyen de manera decisiva en el tamaño de la familia.

Las ganancias de las madres en años de educación formal tienen derivaciones diversas. De una parte hay un componente psicológico fundamental. Se percibe una mejora en la autoestima de estas mujeres, base sobre la cual comienza un proceso de crítica implícita de sus roles tradicionales donde la madre es limitada a ama de casa y responsable único o principal del cuidado

de sus hijos. La educación posibilita el cuestionamiento de su función social tradicional, abriendo expectativas que han de buscar satisfacerse incorporándose a la vida pública a través del trabajo. Se rompe el aislamiento femenino. Estos cambios alteran en sentido positivo las relaciones de poder en la pareja conyugal, propiciando estilos de relación más democráticas. Este clima -aunque no exento de tensiones- es un marco más adecuado para la formación de los hijos. Pero también la educación de la madre y la adquisición de conocimientos en temas específicos, hacen posible que ésta sirva de apoyo más efectivo a sus hijos e hijas en áreas como cuidado de la salud y educación. El mayor nivel de instrucción de la madre es base para una mayor valoración y cuidado por la educación de sus hijos. De este modo la ganancia educativa, principalmente de la madre, se transmite incluso generacionalmente a través de sus hijos.

Decíamos en párrafos precedentes que el tamaño de la familia está asociado al nivel de ingresos de ésta. Al constituirse la pareja conyugal, en la decisión sobre el número de hijos, y por consiguiente en la definición del tamaño de la familia esperado, influye el monto de ingresos totales percibidos o posibles de percibir. Evidentemente, esto aparte de otras variables. Una estrategia para mejorar los ingresos familiares es la incorporación de la mujer cónyuge al trabajo. Esto se ha venido presentando aceleradamente en América Latina en las últimas décadas, profundizándose principalmente en función al deterioro de la economía regional en la década del ochenta. Tal incorporación laboral incrementa los ingresos, pero paralelamente obliga a la mujer a limitar el número de hijos para cumplir eficientemente ambos roles. Esto implica que los ingresos familiares per cápita sean más elevados entre familias más reducidas y donde ambos padres sean perceptores de ingresos.

CUADRO N° 7
PROMEDIO DE HIJOS DE HOGARES NUCLEARES
SEGUN QUINTILES DE INGRESO

Quintiles de ingreso	Promedio de hijos
Total	2.5
I (bajo)	3.4
II	2.8
III	2.6
IV	2.3
V (alto)	1.7

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

El promedio de hijos de una familia nuclear perteneciente al quintil de más bajos ingresos es exactamente el doble que el

promedio de hijos de una familia del quintil más rico.

De modo que la decisión del número de hijos es un factor relevante para prever los ingresos per cápita y la calidad de vida de la familia en su conjunto. Menos hijos implica mayores recursos materiales para su atención presente y su formación para el futuro. Por lo que la variable número de hijos es un elemento, que indudablemente comprende otros aspectos más importantes, a considerar en una estrategia de reducción de las desigualdades sociales.

- **Determinantes de la desigualdad familiar**

Para culminar este intento de caracterizar a la familia en el Perú de los noventa, es importante presentar una suerte de cuadro resumen que expresa con singular transparencia algunos determinantes de la desigualdad familiar. Evidentemente no es ésta una presentación exhaustiva y pormenorizada. Sin embargo, arroja luces interesantes sobre el problema.

Antes de pasar al análisis hemos de precisar que trabajamos exclusivamente con hogares nucleares, en primer lugar porque es la forma de organización familiar mayoritaria en el país, pero también porque incluir otros tipos de hogar podría distorsionar el examen de algunas de las variables seleccionadas.

Un primer asunto que llama la atención se refiere a la desigualdad de ingresos familiares. El quintil más rico tiene un monto de ingresos totales mensuales 21 veces más que el quintil más pobre. En términos de ingreso per cápita el problema se agrava aún más. El quintil más rico tiene un ingreso familiar per cápita 34 veces mayor que el quintil más pobre.

En el Perú no solamente existe un problema de pobreza, sino de profunda desigualdad económica y social. Las familias de ambos extremos en la escala probablemente no tengan más punto de contacto social que el haber nacido en el mismo territorio.

El tamaño de la familia es un factor de la insuficiencia de ingresos familiares. El hogar nuclear ubicado en el quintil más pobre tiene en promedio 1.8 integrantes más que el quintil más rico. El número de hijos promedio es siempre mayor entre los grupos pobres en relación a los de mejor ingreso.

Existen diversos elementos de orden económico y cultural en la base de este hecho. La literatura sobre el tema siempre alude a la importancia de un mayor número de hijos en zonas urbanas y rurales pobres como posibilidad de mano de obra que complementa ingresos familiares. Habría que hurgar con mayor detenimiento sobre los valores y normas culturales que subyacen en la decisión del número de hijos esperados por la pareja conyugal según el estrato económico de pertenencia. Este hecho de tener familias con mayor número de integrantes deriva inevitablemente en disminuir el ingreso familiar per cápita y con ello los recursos que permitan una calidad de vida mejor a cada miembro de la familia.

Evidentemente, en la desigualdad social se espera incida de manera sustantiva la incorporación en el mercado de trabajo. Los informes internacionales constatan que en la región no hay diferencia significativa en las tasas de ocupación masculina adulta. Independiente del estrato social, los varones adultos se incorporarían de manera homogénea en el mercado de

CUADRO Nº 8

ALGUNAS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD FAMILIAR EN HOGARES NUCLEARES

Variables	Quintil de Ingreso					Total
	Ingreso Bajo	II	III	IV	Ingreso Alto	
1.Ingreso total mensual	157.5	432.9	752.9	1191.1	3330.9	1286.6
2.Ingreso familiar percáp. mensual	29.9	92.6	170.7	290.9	1012.9	355.9
3.Total de miembros del hogar	5.3	4.7	4.5	4.1	3.5	4.4
4. Promedio de hijos	3.4	2.8	2.6	2.3	1.7	2.5
5. Porcentaje de varones ocupados 18-64 años	80.6	89.1	90.1	89.5	87.9	87.5
1. Porcentaje de varones PEA 18-64 años	91.5	94.7	94.8	92.0	90.6	92.6
2. Porcentaje de mujeres ocupadas 18-64 años	60.4	59.2	64.3	61.3	65.9	62.4
3. Porcentaje de mujeres PEA 18-64 años	65.1	64.2	68.1	64.9	69.9	66.6
4. Porcentaje de ocupados 14-17 años	38.6	28.3	37.2	42.0	19.0	33.7
5. Promedio de años de estudio 6-17 años	3.7	4.2	4.8	5.0	5.2	4.5
6. Años de estudio de la madre	4.2	5.9	6.9	8.3	10.8	7.4
7. Años de estudio del padre	5.9	7.5	8.4	9.8	12.0	8.9

FUENTE: INEI-ENAHO 99 III.

trabajo. Lo que varía -siguiendo el patrón regional- es la calidad de empleo a que se accede. Los datos que tenemos sugieren un comportamiento distinto. En los hogares nucleares del quintil más pobre, 81% de los adultos varones son PEA ocupada. El mismo indicador para el quintil más rico se eleva a 88%. Una primera inspección podría sugerir algo elemental. Las familias del quintil más pobre mandan menos trabajadores adultos al mercado laboral. En esta interpretación, dicho hecho sería un factor de su pobreza. Sin embargo, al revisar el porcentaje de varones adultos en condición de PEA -es

decir, tanto los ocupados como los que buscan trabajo- los datos indican que en el quintil más pobre 92% de adultos varones son PEA, mientras en el quintil más rico son PEA 91% del total de varones adultos. Esto hace suponer que homogéneamente, todos los varones adultos pertenecientes a familias de diversos estratos socio-económicos presionan al mercado laboral. La diferencia es que unos -aquellos de los estratos más ricos- logran acceder efectivamente a una ocupación, mientras entre los más pobres los niveles de desempleo son mayores y, por tanto, se explica que el porcentaje de

ocupados varones adultos sea menor. Esta mayor facilidad relativa de conseguir trabajo de los estratos de mejores ingresos ha de tener que ver, evidentemente, con su mejor preparación académica pero también existe una red de contactos sociales que son fundamentales en la obtención del empleo. En suma, no se trata que los más pobres son pobres porque no trabajan. Presionan al mercado laboral, pero no pueden acceder a una ocupación. El otro tema que veremos más adelante se refiere a la calidad de trabajo que consiguen, en las ocasiones en que esto sucede.

Para el caso de las mujeres adultas, tanto en términos de PEA como de PEA ocupada, es mayor la participación laboral en mujeres de estrato alto en relación a los del quintil de mayor pobreza. Este patrón coincide con el perfil de otros países de la región. En la base puede estar el hecho que las familias del quintil más pobre son también aquellas con mayor número de hijos, lo cual aumenta las responsabilidades de la madre y limita sus posibilidades de insertarse en ocupaciones fuera de su hogar. La necesidad de guarderías de infantes y otros servicios que faciliten la incorporación laboral de la mujer sería una contribución importante para disminuir las desigualdades sociales.

Al revisar la participación laboral de los adolescentes entre 14-17 años, período de formación escolar, encontramos que en el quintil más pobre el porcentaje de adolescentes ocupados es el doble en relación al quintil más rico. Pero es interesante notar que, a su vez, los niños y adolescentes del quintil más pobre tienen 1.5 años promedio menos de educación

escolar en relación al quintil más rico. En diversos estudios, tanto nacionales como regionales, ha quedado demostrado la perversa incidencia del trabajo prematuro en la educación escolar⁴. Los más pobres tienen mayor tasa de trabajo adolescente (trabajo infantil no se puede medir con la ENAHO 99) y, posiblemente ligado a ello, menos años de estudios. Por esta vía la pobreza se puede reproducir intergeneracionalmente. Porque provienen de familias pobres, un sector de adolescentes trabaja; por ello descuidan los estudios y tienen menos años promedio de educación. Por esta última razón accederán mañana a las ocupaciones que exigen menos calificación y son peores pagadas.

El tema de la educación es vital. Los años de estudio, tanto de las madres como los padres, del quintil más pobre es casi la mitad de los años de estudio que tiene el estrato más rico. Se puede señalar que el quintil más pobre alcanza como máximo educación primaria completa; mientras el más rico tiene secundaria completa. La mayor educación implicará mejores oportunidades laborales e ingresos.

Si analizamos por separado el caso de mujeres y varones se encontrará algunos aspectos interesantes. Tanto entre las familias relativamente más ricas como entre las relativamente más pobres, en ambos casos, las mujeres tienen, en relación al varón del mismo estrato, menos años de estudio. En el quintil más pobre la madre tiene en promedio 4.2 años de educación, mientras el padre 5.9 años de estudio. De otro lado, en el quintil más rico, el padre tiene 12 años de estudio promedio y la madre 10.8 años de

4 Alarcón W. y otros. (1996) Mejores Escuelas, Menos Trabajo Infantil. Trabajo infanto-juvenil y educación en Brasil, Colombia, Guatemala, Ecuador y Perú. Oficina Regional de UNICEF/CDC. Bogotá.

educación. No obstante las diferencias sociales, permanece cierto relego de la mujer en el campo educativo.

Lo más grave es que todo esto tiene repercusiones intergeneracionales. No es problema solamente de ingresos. Este es sólo un factor. Un asunto mayor tiene que ver con la desvalorización de la educación en padres que no han sido educados. Es cierto que no existe una relación automática entre ambos factores. Muchas madres sin educación quieren y anhelan la educación de sus hijos. Sin embargo, lo que llamamos la atención es que una madre y padre con mayor nivel educativo, en términos generales, es más probable que valore positivamente la educación escolar y, por ello, esté dispuesto a todos los esfuerzos necesarios para que sus hijos estudien.

De otro lado, está probado que principalmente las madres con mayor educación, tienen, por esta razón, mayor facilidad para cooperar con sus hijos en las obligaciones escolares, en relación a las otras madres con menor educación. Por esto, la educación de la mujer es absolutamente esencial, no solamente como posibilidad de trabajo e ingresos actuales sino, quizá lo más importante, para provocar una mayor educación en sus hijos y crear así mejores oportunidades para romper con la pobreza.

4.2 FAMILIA, MUJER Y TRABAJO

En el examen de las formas como la familia distribuye a sus integrantes en el mercado laboral, un asunto de crucial interés se refiere a la participación de la mujer adulta en el trabajo. Desde la década del ochenta, crecientemente éste ha sido un tema de

interés en el país y en la región. Evidentemente, las posibilidades de bienestar de una familia tiene que ver con la mayor inclusión de adultos en empleos o trabajos de calidad. Ya hemos visto en el capítulo anterior que uno de los factores sustantivos de la desigualdad familiar, además de la educación, es el acceso al trabajo. Revisaremos en este capítulo la magnitud actual de la presencia femenina adulta en el mercado de trabajo, sus características principales y, finalmente, indagaremos por los factores familiares que promueven dicha participación laboral.

· Magnitud

Como un estudio refiere⁵, siempre es necesario recordar que las estadísticas que exploran el empleo subregistran de manera notable tanto el trabajo de las mujeres como aquel realizado por niños y adolescentes. Esto porque, en el primer caso, al ser registradas como "amas de casa" se acostumbra obviar otras ocupaciones que realizan. Lo mismo sucede con niños y adolescentes quienes, al ser registrados como estudiantes, en muchos casos, ya no se inquiera por su participación laboral. Estas limitaciones son más acentuadas en el campo donde, como toda la experiencia vital y bibliográfica sugiere, la mayoría de niños, adolescentes y mujeres tiene algún nivel de participación en la actividad económica.

A estos problemas de registro, en el caso de la mujer, se suma la invisibilidad del trabajo doméstico realizado fundamentalmente por ellas. Tareas que a pesar de tener un valor económico, no son consideradas trabajo familiar no remunerado.

⁵ Fort E. editora (1993) Las Mujeres Peruanas. La mitad de la población del Perú a comienzos de los noventa. CENTRO. Lima.

Cierto que éstas son antiguas discusiones, pero no pierden vigencia. Cabe señalar que, bajo estas consideraciones, al analizar la información estadística sobre la

participación de la mujer en la actividad económica, no logramos contemplar la totalidad del problema, sino la proporción más visible del trabajo.

CUADRO N° 9
TASA DE ACTIVIDAD LABORAL DE MUJERES Y HOMBRES 18-64 AÑOS SEGUN ESTRATOS GEOGRAFICOS
(cifras porcentuales)

VARIABLES	Total	Mujeres	Hombres
Nacional	77.8	67.1	89.2
Ciudades capitales (urbano)	74.8	63.9	87.0
Grandes ciudades (urbano)	75.3	63.1	88.5
CC.PP. de más de 2000 hab (urbano)	76.3	65.9	88.3
CC.PP. de 500-2000 hab. (rural)	80.4	69.4	91.7
Area rural	84.5	75.3	93.3

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

En primer término, la tasa de actividad laboral de las mujeres adultas es siempre menor que el mismo indicador para los varones. Según un informe del BID⁶, esta estructura es similar en los diversos países de Latinoamérica. Sin embargo es necesario precisar que dicha tasa de actividad femenina ha ido crecientemente incrementándose en los últimos años. Estadísticas de la ENNIV de 1991 encuentran que la tasa de actividad femenina entre 15-64 años era de 50%⁷; en 1994 se eleva a 52%⁸; en 1999 la ENAH0 indica que dicha tasa entre el grupo 18-64 años alcanza 67%. Lo que sucede en los años noventa es un acelerado proceso de incorporación laboral de la mujer, tendencia que ya se

mostraba, aún tímidamente desde la década del ochenta.

Es indudable que esto tiene que ver con el mayor deterioro de la economía familiar, el descenso de la fecundidad global, el mayor nivel de instrucción de las mujeres y con una dinámica cultural de revalorización de los derechos de la mujer, el cual ha calado de manera heterogénea en la sociedad.

Si bien en todos los estratos geográficos la tasa de actividad masculina es mayor que la femenina, es interesante notar que en el área rural el diferencial entre ambos es menor que en cualquier otra categoría.

⁶ BID (1999) América Latina Frente a la Desigualdad. Informe 1998-1999. Washington.

⁷ Fort (ibid)

⁸ Webb-Ventocilla eds. (1999) Pobreza y Economía Social. Instituto Cuánto/UNICEF/USAID. Lima.

Es en zonas campesinas donde la mujer tiene mayor tasa de actividad en relación a localidades más urbanizadas, cercana incluso al promedio nacional de la tasa de actividad total.

· **Algunas Características Ocupacionales de la Mujer**

En esta sección revisaremos rápidamente los rasgos centrales de las ocupaciones laborales realizadas por las mujeres adultas.

CUADRO N° 10
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO, SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL
(cifras porcentuales)

Categoría Ocupacional	Total	Sexo	
		Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
Empleador/Patrono	6.5	2.7	9.5
Trabajador Independiente	39.3	38.6	39.8
Empleado	22.3	22.2	22.4
Obrero	15.4	6.8	22.2
Trabaj. Familiar No Remunerado	13.0	22.5	5.6
Trabajador del Hogar	3.1	6.9	0.1
Otro	0.4	0.4	0.4

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

En la década del noventa se han operado interesantes cambios en la estructura ocupacional femenina. Aunque los tramos de edad no son estrictamente comparables, los datos censales (15-64 años) informan que en 1993 la mayoría de mujeres (34%) se localizaba en la categoría ocupacional de empleada, seguida de trabajadora independiente (29%) y más lejos trabajadora del hogar (11%). Hacia fines de los noventa, la ENAHO informa que 39% de mujeres se ubica como trabajadora independiente, ocupando el segundo lugar el trabajo familiar no remunerado (23%) y, finalmente, entre los más significativos, la categoría de empleada (22%).

En suma, en el proceso de la última década nos encontramos con un aumento relativo de las mujeres trabajadoras independientes y trabajadoras familiares

no remuneradas; mientras, de otro lado, disminuyen su participación relativa como empleadas, obreras y trabajadoras del hogar.

El trabajo en condición de independiente se caracteriza por su inestabilidad, fluctuantes ingresos y difícil acceso a beneficios sociales. De otra parte, es importante señalar que el trabajo realizado por las trabajadoras familiares no remuneradas tiene similar perfil. Usualmente las independientes cuentan con pequeños negocios familiares de baja productividad e ingresos. La disminución como empleadas y obreras, evidentemente, tiene que ver con el proceso de desburocratización del estado e incapacidad del aparato productivo para absorber mano de obra, dado el contexto de crisis económica de carácter endémico que sufre el Perú.

Esto se expresa en un ambiente generalizado de precarización del trabajo femenino. Sin embargo, el descalabro no discrimina sustantivamente por género.

40% de los varones son trabajadores independientes y con ello están sujetos a la misma incertidumbre que las mujeres.

CUADRO Nº 11
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD
(cifras porcentuales)

Rama de Actividad	Total	Sexo	
		Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
Agricultura	28.9	24.3	32.4
Industria Manufacturera	9.8	9.2	10.3
Construcción	4.3	0.3	7.6
Transporte y Comunicaciones	6.4	1.0	10.7
Servicios	14.3	13.3	15.1
Comercio al por mayor	2.4	1.9	2.8
Comercio al por menor	17.4	25.6	10.9
Hog. priv. con servicio doméstico	3.1	6.9	0.1
Enseñanza	6.7	8.7	5.0
Otros	6.6	8.8	4.9

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Prácticamente un tercio de la PEA ocupada en el Perú trabaja en la agricultura. Naturalmente, cuando este dato se desagrega por área de residencia, encontramos que en las zonas rurales 74% del total de la población activa ocupada - independientemente del género- centra sus actividades en el agro, mientras en el área urbana tan sólo 6% se dedica a este rubro. Este dato es muy importante porque si se tiene semejante magnitud de fuerza de trabajo que se ocupa fundamentalmente en actividades agrícolas y, de otro lado, precisamente éste quizá sea el sector que menos atención ha recibido particularmente en la última década, esto se traduce inevitablemente

en profundización de la pobreza estructural, hecho que no se elimina con políticas asistencialistas, que son tan volátiles y efímeras como generadoras de riesgo de clientelismo político.

La segunda actividad en magnitud es la referida al comercio al por menor, es decir, la venta al menudeo. A pesar del elevado porcentaje nacional, ésta es una actividad eminentemente urbana. En el área rural solamente 8% de la PEA ocupada se dedica a este rubro. Si observamos exclusivamente el área urbana, servicios (20%) y comercio al por menor (22%) son las dos que concentran el volumen más importante de la PEA ocupada urbana.

En síntesis, en términos de rama de actividad, lo que tenemos es un mercado ocupacional segmentado. Mientras en el área rural más de dos tercios de la PEA ocupada se dedica a la agricultura, en las ciudades esto no ocupa un segmento significativo de la PEA, concentrándose ésta en servicios y comercio al por menor.

Desde el punto de vista de género, debe destacarse que las actividades "masculinas", es decir donde los varones copan la absoluta mayoría del total de la población ocupada, son construcción (97%) y transporte y comunicaciones (93%). La actividad "femenina" por excelencia es el servicio doméstico en hogares privados (98%). En las otras ramas de actividad la participación, si bien no necesariamente es homogénea, las diferencias son menos acentuadas.

Al examinar por género la participación laboral en ramas de actividad según área de residencia, es muy interesante notar que tanto en el área urbana como rural se presenta exactamente el mismo patrón de acuerdo al sexo. Es decir, tanto en el campo como en las ciudades, en construcción, transporte y comunicaciones más del 90% de la PEA es masculina; mientras en ambas áreas geográficas, siempre el servicio doméstico es una actividad desempeñada casi únicamente por mujeres. La división del mercado laboral por sexo cruza los espacios geográficos.

Indagemos, a través de algunos indicadores, el tema de la calidad de empleo a que acceden principalmente las mujeres de nuestro país.

CUADRO N° 12
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA
(cifras porcentuales)

Tamaño de la empresa por número de trabajadores	Sexo		
	Total	Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
1-5	70.4	74.9	66.8
6-10	6.9	5.6	8.0
11-20	3.3	2.4	4.1
21 y más	19.3	17.2	21.0

FUENTE: INEI-ENAHO 99 III.

El desarrollo de la estructura productiva en las últimas décadas queda bastante bien reflejado en el cuadro anterior: 70% de la población adulta ocupada trabaja en empresas integradas por 1 trabajador y un máximo de 5. Nos estamos refiriendo, pues, a pequeños negocios que son

promovidos usualmente por los propios trabajadores ante la inexistencia de empleo.

Esta cifra solamente confirma resultados que ya se han encontrado en otros estudios

basados en encuestas oficiales⁹. Aunque, al parecer, el porcentaje de personas que se ocupan en empresas de hasta cinco trabajadores habría aumentado crecientemente desde inicios de los noventa.

Recientes investigaciones¹⁰ constatan que estas unidades empresariales, no obstante su potencialidad para el desarrollo nacional, se caracterizan por la baja productividad, tecnología sustentada en el uso masivo de mano de obra, producción destinada fundamentalmente a segmentos del mercado interno y por ello de pequeña escala. En suma, si bien son expresión de la creatividad y capacidad empresarial, en términos de ingresos y bienestar, por lo menos un sector importante de estos trabajadores no superan la condición de pobreza.

Desde el ángulo del género, los datos demuestran que hay una mayor proporción de mujeres en relación a los varones en microempresas: 3 de cada 4 mujeres trabajadoras en el Perú están ocupadas en este tipo de unidad empresarial. Al parecer existe mayor complementariedad entre las ocupaciones del hogar que realizan fundamentalmente mujeres y su participación en actividades laborales menos rígidas.

Si vemos el problema desde el tipo de contratación, constatamos que la mitad de trabajadores peruanos, independiente del género, laboran sin que medie contrato legal alguno. Es decir, sin documento al cual poder apelar sus derechos. En el total desamparo legal. En el caso de los varones 43% se encuentra en esta situación; de otro lado, 53% de mujeres trabajan sin contrato.

CUADRO Nº 13
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN TIPO DE CONTRATO EN
ACTIVIDAD PRINCIPAL
(cifras porcentuales)

Tipo de contrato	Total	Sexo	
		Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
Contrato indef., nombrado, permanente	25.5	22.6	30.9
Contrato a plazo fijo	19.0	18.9	19.2
Sin contrato	49.7	53.2	43.2
En período de prueba	0.1	0.1	---
Programa de formación laboral juvenil	0.7	0.5	1.0
Locación de servicios	4.5	4.2	5.2
Otro	0.5	0.5	0.6

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

⁹ INEI (1999) Lima Metropolitana: Características Económicas de la Pequeña y Microempresa por Conos y Distritos 1993-1996. Lima.

¹⁰ INEI (1999) Perfil del Trabajador de la Pequeña y Microempresa 1997. Lima.
 Villarán F. (1998) Riqueza Popular. Pasión y gloria de la pequeña empresa. Ediciones del Congreso. Lima.
 Yamada G.-Ramos M. (1996) "El desempeño del autoempleo y la microempresa en Lima Metropolitana" en: Caminos Entrelazados. La realidad del empleo urbano en el Perú. CIUR. Lima.

Esto da cuenta de la precariedad laboral y las repercusiones que dicha situación implicaría en términos de beneficios sociales de los trabajadores. Este hecho se presenta con similar dramatismo en zonas urbanas (45%) y rurales (69%); sin embargo, en estas últimas el porcentaje de trabajadores sin contrato es notoriamente mayor. El tema de fondo no tiene que ver con el género o el área de

residencia. El problema es el tipo de estructura productiva -dominio de microempresas usualmente informales- en un contexto de crónicas dificultades económicas, que con reducidos ciclos de bienestar tienen ya más de dos décadas.

Veremos enseguida las principales categorías relativas al tipo de pago por la actividad económica realizada.

CUADRO N° 14
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN TIPO DE PAGO EN
ACTIVIDAD PRINCIPAL
(cifras porcentuales)

Tipo de Pago	Total	Sexo	
		Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
Sueldo	22.6	26.9	19.2
Salario	13.9	5.2	21.0
Ingreso por negocio o servicio	31.9	36.3	28.4
Ingreso como productor agropec.	14.1	5.2	21.3
En especie	9.3	10.1	8.6
No recibe ningún pago	13.4	22.8	5.8
Otros	3.5	2.7	4.1

FUENTE: INEI-ENAH0 III.

La estructura de las modalidades de pagos o ingresos tiene que ver con la propia estructura del empleo o trabajo, es decir, con la explosión del trabajo independiente y el decremento del empleo dependiente. No llama la atención, por ello, que la categoría de ingresos que congrega mayor volumen relativo - casi un tercio del total- sea aquella referida a "ingresos por negocio".

De mayor interés para este estudio es subrayar que 23% de la PEA ocupada

femenina adulta no recibe en absoluto ningún pago por su trabajo. Es decir, 1 de cada 5 trabajadoras mujeres en el Perú, sencillamente, trabajan gratis. Otro 10% es retribuida por su trabajo en especies; probablemente en bienes tales como alimento o quizá usufructo de la vivienda, como puede ser el caso de un segmento de trabajadoras del hogar.

En suma, 33% de las trabajadoras adultas mujeres cobran en productos o no cobran absolutamente nada por su trabajo. Sin

duda alguna este sería el segmento sometido a una mayor situación de injusticia. Para obtener una imagen más completa habría que añadir que el trabajo no remunerado femenino se presenta fundamentalmente en el área rural. En estas zonas sólo 1 de cada 2 trabajadoras cobran bajo cualquier modalidad, la otra (49.8%) está catalogada en la categoría

"no recibe ningún pago". En cambio, el pago en especie es una modalidad más bien urbana y de insignificante presencia en zonas rurales.

Es necesario ahora pasar a examinar con mayor detalle el tema de las remuneraciones y la brecha salarial existente entre hombres y mujeres.

CUADRO Nº 15
POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN TRAMOS DE INGRESO
(cifras porcentuales)

Tramos de ingreso	Total	Sexo	
		Mujer	Hombre
Total	100.0	100.0	100.0
Hasta 1 R.M.V.	45.5	57.6	36.0
Más de 1-hasta 2 R.M.V.	24.3	19.4	28.2
Más de 2-hasta 3 R.M.V.	14.7	12.6	16.3
Más de 3 R.M.V.	15.4	10.4	19.4

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

En líneas generales los ingresos son bastante bajos; 46% de la población adulta trabajadora percibe como máximo una remuneración mínima vital. Es decir, un ingreso mensual de sobrevivencia. Fatalmente, esto no es ninguna novedad. El Perú es un país donde alrededor de la mitad de su población vive en condiciones de pobreza.

Si examinamos el cuadro desde la perspectiva de género notamos que las mujeres están en condiciones sustantivamente más desventajosas que los varones. Para el 58% de mujeres trabajadoras su ingreso máximo llega a ser

equivalente a una remuneración mínima vital. En cambio, en esta situación se encuentra 36% del total de varones.

Toda la información estadística sugiere que las mujeres persisten en ser peor remuneradas que los varones, esto se agrava en zonas rurales. Encontramos que en el área rural, considerando toda la población ocupada femenina, 88% no gana más de una remuneración mínima vital.

El siguiente cuadro permitirá examinar con mayor detalle las diferencias de ingresos promedios entre mujeres y varones.

CUADRO Nº 16**INGRESO PROMEDIO MENSUAL POR TRABAJO EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN ESTRATO GEOGRAFICO**

Estrato	Hombre	Mujer	Brecha Salarial
Nacional	698.2	387.6	-44.5%
Ciudades capitales (urbano)	1002.1	587.7	-41.4%
Grandes ciudades (urbano)	649.4	385.9	-40.6%
CC.PP. más de 2000 habitantes (urbano)	651.9	338.4	-48.1%
CC.PP. de 500-2000 habitantes (rural)	349.1	210.6	-39.7%
Area rural	283.2	106.4	-62.4%

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Los ingresos promedio de una mujer trabajadora en el Perú equivalen a 45% menos que los percibidos por un varón. Todo haría indicar que la brecha salarial hombre/mujer se acorta en las metrópolis y grandes ciudades e iría ampliando al transcurrir hacia zonas menos urbanizadas. La información estadística deja bastante claro que esta injusta situación de discriminación se profundiza con mayor énfasis en las localidades más rurales y

alejadas, es decir, aquellas de menos de 500 habitantes. Allí los ingresos promedio de las mujeres trabajadoras son 62% menos que la de los hombres.

Siguiendo un reciente estudio de Rosa Flores¹¹, exploremos un poco si los años de educación formal y la experiencia laboral adquirida serían los factores que explican esta discriminación.

CUADRO Nº 17**INGRESO PROMEDIO MENSUAL POR TRABAJO EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN NIVEL DE EDUCACION (cifras porcentuales)**

Nivel educativo	Hombre	Mujer	Brecha Salarial
Sin nivel	278.0	79.8	-71.3%
Primaria	352.6	187.7	-46.8%
Secundaria	571.0	375.3	-34.3%
Superior	1337.9	769.7	-42.5%

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

¹¹ Flores R. "La mujer y la brecha salarial" (1999) en: Pobreza y Economía Social. Webb-Ventocilla eds. Instituto Cuánto/UNICEF/USAID.Lima.

Un primer elemento general que expresa este cuadro es que, incluso entre varones y mujeres que han alcanzado un similar nivel educativo, las diferencias de ingresos persisten y son bastante fuertes.

Sin embargo, la diferencia de ingresos es bastante más aguda entre aquellas personas sin nivel educativo y más homogénea entre aquellas que tienen algún nivel de instrucción. Las mujeres sin instrucción ganan en promedio 71% menos de ingresos que los varones en la misma condición. Si bien, al adquirir algún grado de instrucción la diferencia salarial tiende a disminuir; no obstante, las cifras demuestran un comportamiento errático, sin definirse una tendencia transparente.

La evidencia demuestra, de un lado, que la educación formal adquirida sirve para disminuir las desigualdades de ingresos entre varones y mujeres. No obstante esto, de otra parte, entre hombres y mujeres

con el mismo nivel de instrucción se mantiene una inequidad sustantiva.

Según la teoría de capital humano, que recuerda Flores, en la investigación citada y cuyo desarrollo teórico corresponde entre sus principales exponentes a Mincer¹², la desigualdad de ingresos puede ser explicada en función al capital humano adquirido por los individuos. Los principales elementos de dicho capital, en este planteamiento, son la educación formal y la experiencia laboral. Este capital permitirá mayor productividad cualquiera sea la ocupación concreta que desarrolle el individuo y dicha productividad se reflejará en los ingresos finales que perciben los trabajadores.

Siguiendo esta perspectiva pasemos revista al tema si los ingresos entre varones y mujeres se diferencian en función a la experiencia laboral acumulada .

CUADRO N° 18
INGRESO PROMEDIO MENSUAL POR TRABAJO EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA POBLACION OCUPADA DE 18-64 AÑOS POR SEXO SEGUN AÑOS DE EXPERIENCIA
(cifras porcentuales)

Años de experiencia	Hombre	Mujer	Brecha Salarial
Hasta 1 año	542.9	352.9	-35.0%
Más de 1 hasta 2 años	692.9	465.8	-32.8%
Más de 2 hasta 3 años	1085.8	530.6	-51.1%
Más de 3 hasta 4 años	622.5	444.3	-28.6%
Más de 4 hasta 5 años	706.1	374.6	-46.9%
Más de 5 años	758.4	364.0	-52.0%

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

¹² Mincer J. (1974) Scholling, Experience and Earnings. Netional Bureau of Economic Research. New York.

Al parecer en los primeros años la experiencia laboral no influye de manera sustantiva en la disparidad de ingresos entre varones y mujeres. Evidentemente, existe una diferencia en la cual las mujeres perciben alrededor de un tercio menos de ingresos que los varones hasta con dos años de experiencia laboral. Sin embargo, lo que más llama la atención es que con mayor experiencia laboral (véase en particular las dos últimas categorías) la brecha salarial aumenta. Es decir, más años de experiencia en el trabajo no implica mayor igualdad de ingresos sino todo lo contrario.

Se supone que con mayor experiencia en el trabajo las personas incrementan su productividad siendo más eficientes, esto debería traducirse en mejores ingresos. El incremento promedio es leve para el caso de los hombres. En el caso de las mujeres, el punto promedio más alto de ingresos se logra hasta 3 años de experiencia laboral, luego persistentemente decae. Más experiencia no solamente significa mayor desigualdad de ingresos sino tampoco mejores ingresos promedio para las mujeres.

En realidad, la información estadística revela que ni la educación formal ni la experiencia laboral son factores que promuevan mayor igualdad de ingresos entre hombres y mujeres. Diversas son las hipótesis de interpretación sobre por qué a igual capital humano se mantiene la brecha salarial desfavoreciendo a las mujeres. Nos parece que existe toda una trama cultural de fondo que atraviesa instituciones e individuos y coloca en desventaja a las mujeres. Quizá permanezca la noción que los ingresos de la mujer solamente son un complemento de los ingresos del varón por lo cual no necesitan ser demasiado elevados. De

algún modo subsiste una cultura segregacionista contra la mujer que se revela también en sus ingresos menores por un mismo tipo de trabajo.

· **Determinantes familiares del trabajo femenino adulto**

Intentaremos ahora revisar, a partir de un paquete de variables independientes, cómo éstas influyen para explicar la variable dependiente "porcentaje de trabajo femenino adulto". En este examen, exclusivamente trabajamos a nivel de hogares nucleares. Se utiliza para dicho efecto el análisis de regresión múltiple siguiendo los parámetros del procedimiento stepwise.

Para este modelo consideramos variables independientes:

1. Porcentaje de varones jefes como PEA ocupada
2. Porcentaje de menores de edad 14-17 años que trabajan
3. Número de hijos
4. Ingreso total per cápita mensual
5. Años de estudio de la madre

En función al modelo puede decirse que la mayor participación de la mujer, desde el punto de vista de las características familiares, está en función a la condición ocupacional de su pareja y al número de hijos.

En hogares donde ambos integrantes de la pareja conyugal cohabitan y el varón trabaja, existen menos probabilidades que la mujer se incorpore al mercado laboral. Las estadísticas de la ENAHO 99 demuestran que cuando se mantiene la pareja, sean casados o convivientes, la tasa de participación femenina es menor en relación a la situación cuando ésta es

divorciada, separada o viuda. En hogares comandados por mujeres solas, 79% de éstas trabajan o buscan trabajo. Particularmente mujeres en condición de separadas y divorciadas son más proclives a entrar al mercado ocupacional. De otro lado, cuando el varón no trabaja, las probabilidades que la mujer se inserte al mercado ocupacional, para suplir los ingresos, es mayor.

Adicionalmente, en hogares con mayor número de hijos es menos probable que la mujer adulta trabaje. Los hijos, especialmente pequeños, han de ser un factor que dificulta la salida de la mujer al trabajo. Esto mismo ha sido verificado recientemente en un estudio del MTPS¹³. Más aún en un contexto laboral donde domina el trabajo independiente y no existen las suficientes guarderías públicas que asuman el cuidado de los niños. Evidentemente, no se puede soslayar que existe en la base de estos problemas factores culturales donde la mujer es asumida socialmente como la responsable principal del cuidado de los hijos. Visto desde esta perspectiva, más que los hijos en sí mismos, el tema de fondo es el marco cultural vigente donde "naturalmente" la madre debe ser quien, para poder trabajar, ha de encontrar primero formas de dejar a sus hijos bajo cuidado. El tamaño de la familia no afectaría de la misma manera la participación laboral del hombre jefe de hogar.

4.3 LOS ADOLESCENTES EN EL MERCADO DE TRABAJO

Cuando se intenta explorar la dinámica de la familia en el mercado de trabajo, usualmente los estudios han centrado su atención, de manera particular, en la

participación laboral de la mujer. Este interés se explica en la medida que, en particular en las décadas más recientes, en el marco de una transformación de sus roles tradicionales y revalorización en la sociedad, la abrumadora incorporación femenina tiene implicaciones que desbordan de lejos el panorama estrictamente laboral, para constituirse en un fenómeno sociológico de primer orden.

Sin embargo, un problema que a nuestro parecer no ha concitado similar prioridad, a pesar de su importancia, es el referido a la participación de los adolescentes en el mercado de trabajo. Tanto por la magnitud como por sus derivaciones individuales y sociales, el trabajo adolescente exige un tratamiento específico. De alguna manera esa es nuestra pretensión en las siguientes líneas.

• Magnitud

Una primera limitación tiene que ver con la veleidosidad de las cifras. De una a otra fuente los resultados son disímiles. En rigor, toda estimación ha de tomarse con cuidado. Las encuestas nacionales existentes -tanto las ENNIV como las ENAHO- no han sido adaptadas para captar el problema del trabajo que realizan niños y adolescentes. Con los sesgos existentes, éstas son, sin embargo, las únicas bases de datos nacionales actualizadas donde se puede rescatar alguna información en relación al trabajo prematuro.

La ENAHO 1999 recoge información laboral desde los 14 años de edad. Es por ello que en este estudio limitamos nuestro análisis a la población desde 14 hasta antes de cumplir 18 años de edad. No obstante, debe señalarse que, en una perspectiva

¹³ MTPS (2000) "Participación Familiar: Un enfoque de oferta familiar de trabajo", en: Boletín de Economía Laboral, año 4, n°16. Lima.

legal, en el Perú trabajo infantil se considera al realizado por toda persona hasta cumplir 12 años de edad y trabajo adolescente desde cumplidos los 12 hasta antes de cumplir 18 años.

Tomando en cuenta estas consideraciones veamos cómo evoluciona el trabajo adolescente en años recientes.

CUADRO Nº 20

PERU 1995-1999: POBLACION 14-17 AÑOS POR GRUPO DE EDADES SEGUN CONDICION DE ACTIVIDAD (cifras porcentuales)

Condición de Actividad	1995			1999		
	14	15-17	total	14	15-17	total
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PEA	12.1	21.5	18.9	37.7	43.3	41.9
NO PEA	87.9	78.5	81.1	62.3	56.7	58.1

FUENTE: INEI-ENAH0 1995-1999.

En 1995, 19 de cada 100 adolescentes entre 14-17 años trabajaba o buscaba trabajo. Cuatro años después, en 1999, la situación se agrava de manera abrumadora. En este último año 42 de cada 100 adolescentes en el mismo tramo de edad estaba en condición de población económicamente activa.

Ante el empeoramiento de los niveles de empleo e ingresos de la población adulta, principalmente de los sectores socio-económicos medio y bajo, la participación laboral de adolescentes se convierte crecientemente en una alternativa para aliviar la situación familiar. Es importante detectar que dicho incremento se verifica de manera similar tanto para el grupo de 14 años como para el de 15-17.

En términos absolutos, a partir de la ENAH0 correspondiente al tercer trimestre de 1999, se puede estimar en cerca de 800 mil los adolescentes

trabajadores entre 14-17 años de edad. Puede ser discutible la precisión de esta cifra. Se sabe del sub-registro frente al trabajo infantil y adolescente. Sin embargo, lo realmente importante es asumir éste dato como un indicador aproximado para denotar un problema cuya magnitud hace mucho tiempo dejó de ser marginal.

Estamos, pues, ante una situación que afecta a un sector importante de adolescentes, principalmente ubicados en los estratos de menos recursos económicos.

Un primer elemento interesante se refiere a la mayor participación masculina que femenina en el trabajo adolescente. Esta característica de mayor presencia masculina que femenina se acentúa entre el grupo de 15-17 frente a los de 14 años. De alguna manera esto significa que el proceso de socialización e internalización de patrones socialmente esperados, desde

CUADRO N° 21
PEA OCUPADA ENTRE 14-17 AÑOS DE EDAD SEGUN SEXO Y GRUPOS DE EDAD
(cifras porcentuales)

Variables	PEA ocupada 14-17 años
1. Sexo	
Hombre	55.8
Mujer	44.2
2. Grupo de edad	
14 años	23.2
15-17 años	76.8

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

temprana edad se traducen en la entrada del varón al mundo del trabajo y el relativo confinamiento de las mujeres adolescentes, muy probablemente, en actividades domésticas en su hogar.

A pesar de esta hipótesis, debe notarse que la participación femenina, incluso en este tramo de edades, no deja de ser significativa. Es decir, si bien no tiene la misma magnitud que el varón, en absoluto es desdeñable.

Una segunda observación tiene que ver con la edad de ingreso al trabajo. Como era absolutamente previsible, a menor edad existe una menor proporción de trabajadores, la cual aumenta en los tramos superiores de la adolescencia. Es muy probable que el trabajo infantil (menor a los 12 años) tenga una magnitud significativamente menor que aquel 23% encontrado entre muchachos de 14 años. Es interesante, sin embargo, detenerse un momento en el significado de esta información. Esto quiere decir que la

dedicación completa al estudio escolar va perdiendo vigencia, principalmente en sectores populares urbanos y rurales, conforme se pasa de la niñez hacia la adolescencia. Como veremos en otra sección más adelante, las consecuencias de esta dinámica son funestas, tanto para los adolescentes como para el país.

Cuando indagamos, del total de hogares en el Perú, qué porcentaje tiene uno o más personas entre 14-17 años trabajando, se encuentra que en 12% del total de hogares hay por lo menos un adolescente trabajador.

Pero esto distorsiona un poco la realidad en la medida que aquí se considera como denominador tanto hogares con y sin adolescentes. Una medida más precisa exige partir exclusivamente de todos los hogares que cuentan con adolescentes entre 14-17 años, para indagar de éstos qué porcentaje incorpora a uno o más adolescentes al mercado laboral.

CUADRO N° 22
PORCENTAJE BRUTO Y NETO DE HOGARES CON MENORES TRABAJADORES ENTRE
14-17 AÑOS
(cifras porcentuales)

Area de residencia	% neto de hogares con PEA 14-17 ocup.	% bruto de hogares con PEA 14-17 ocup.
Nacional	39.7	12.1
Ciudades capitales (urbano)	28.1	7.9
Grandes ciudades (urbano)	36.5	11.4
CCPP más de 2,000 hab. (urbano)	36.9	11.4
CCPP 500-2,000 hab. (rural)	45.2	13.6
área rural	56.1	19.0

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

A nivel del país tenemos que, del total de hogares que tienen adolescentes entre 14 a 17 años, 40% colocan por lo menos a un adolescente al mercado laboral.

En zonas rurales, 1 de cada 2 hogares con hijos adolescentes, mandan al trabajo a por lo menos uno de ellos. Esto tiene que ver con diversos factores económicos y culturales. En otras investigaciones¹⁴ hemos comprobado que en las zonas rurales más alejadas, desde los 13 ó 14 años de edad, los chicos pueden reemplazar a los adultos en todas las tareas, tanto para su hogar como en las obligaciones comunales. Esto, aunado al hecho de la escasez de escuelas con educación secundaria y programas de estudio inadecuados a sus intereses, hacen que el costo de oportunidad de enviar al hijo a la escuela sea desfavorable en

relación a usarlo en las obligaciones laborales familiares.

A medida que se va de las ciudades pequeñas y medianas hacia las ciudades capitales, consistentemente el porcentaje de hogares que usan fuerza de trabajo adolescente tiende a disminuir. La ciudad, aun en familias pobres, significa mejor acceso a servicios educativos, pero también exposición a valores y expectativas distintas a aquellas dominantes en zonas rurales. Los patrones culturales, que en el campo son funcionales al trabajo prematuro, en la ciudad entrarían en conflicto con éste.

En Lima Metropolitana, del total de hogares con adolescentes entre 14-17 años, 25% de estos hogares tiene por lo menos un trabajador en este tramo de edad.

¹⁴ W. Alarcón (2001) Trabajar y Estudiar en los Andes. Aproximación al trabajo infantil en las comunidades andinas de Cuzco y Cajamarca. UNICEF. Lima.

CUADRO Nº 23
POBLACION 14-17 AÑOS POR AREA DE RESIDENCIA SEGUN CONDICION DE ACTIVIDAD
(cifras porcentuales)

Condición de Actividad	Area de Residencia		Total
	Urbano	Rural	
Total	100.0	100.0	100.0
PEA ocupada	28.7	50.6	36.8
PEA desocupada	5.9	3.8	5.2
NO PEA	65.4	45.6	58.1

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Dado el contexto económico, social y cultural, dominante en zonas rurales, se puede afirmar que éstas generan un ambiente, en alguna medida promotor a la temprana incorporación laboral. El cuadro anterior permite analizar la presencia del trabajo adolescente, no desde el hogar sino desde el plano individual. Aquí se constata que, de toda la población adolescente que habita en el área rural, 51% trabaja efectivamente. En contraste en el área urbana, de toda la población entre 14-17 años de edad, se ha incorporado al mercado laboral 29%

de aquel total. En suma, pues, reiteramos nuestra hipótesis que un adolescente que reside en un ambiente rural tiene más probabilidades de entrar a trabajar prematuramente que un adolescente que reside en zonas urbanas.

• **Algunas características laborales de los adolescentes**

Revisaremos de manera sucinta algunas de los principales rasgos de las ocupaciones realizadas por los adolescentes en el Perú.

CUADRO Nº 24
PEA OCUPADA 14-17 AÑOS POR GRUPO DE EDAD Y SEXO SEGUN CATEGORIA
OCUPACIONAL
(cifras porcentuales)

Categoría ocupacional	Total	14 años		15-17 años	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Patrono	0.4	---	---	---	1.2
Trabajador indep.	10.2	8.1	4.0	8.9	14.8
Empleado	6.5	5.9	2.8	7.3	7.0
Obrero	25.7	27.0	10.3	40.4	11.3
Trab. Fam. No Rem.	50.8	56.6	72.4	40.4	55.0
Trabaj. del Hogar	9.7	0.7	10.5	0.2	7.8
Otro	4.0	1.7	---	2.9	2.8

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III

Un primer elemento a destacar es la preponderancia del trabajo familiar no remunerado. La mitad del trabajo adolescente entre 14-17 años se concentra en esta categoría ocupacional. Esto es interesante en tanto implica que, por lo menos un segmento importante de adolescentes, al incorporarse al trabajo, no demanda una ocupación al mercado, sino más bien, se asimila a la ocupación familiar ya existente.

Esta dinámica tiene mayor relevancia a más corta edad. La columna de 14 años concentra un porcentaje mayor de adolescentes como trabajadores familiares no remunerados en relación a aquella entre 15-17 años de edad. Es decir, a menor edad los chicos trabajan con sus padres o parientes en las actividades que éstos realizan. Sin embargo, al transcurrir la adolescencia cobran mayor libertad y se amplía el espectro ocupacional. Si inicialmente 64.% trabaja con sus familias a los 14 años, en la etapa posterior de la adolescencia, es decir entre los 15-17 años, esta cifra se reduce a 50%, incrementándose su participación tanto

como obreros o trabajadores independientes.

Es importante resaltar que se va procesando una cierta diferenciación laboral en función al género del trabajador. Quizá lo que más destaque es el hecho que la participación como obreros va siendo copada sustantivamente por varones; en cambio, la categoría ocupacional trabajador del hogar es integrada casi únicamente por mujeres

Un aspecto que nos parece relevante se refiere a la categoría de trabajador independiente. A los 14 años del total de trabajadores independiente en esa edad, 70% son varones y el restante 30% mujeres. La proporción cambia entre los 15-17 años: la participación masculina se reduce a 43% mientras que la femenina sube a 57%. Esto sugiere que los varones, conforme pasa la edad se incorporan en ocupaciones más en calidad de dependientes o trabajando para terceros. En el caso de las mujeres adolescentes el trabajo familiar no remunerado y su actividad como trabajadoras independientes son las más relevantes.

CUADRO N° 25

PEA OCUPADA ENTRE 14-17 AÑOS POR SEXO Y TRAMOS DE EDAD SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD (cifras porcentuales)

Rama de Actividad	Total	14 años		15-17 años	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	44.8	55.9	46.4	46.6	37.9
Industria manuf.	8.6	5.8	1.0	10.2	10.2
Construcción	3.5	8.1	---	5.8	---
Transp. y comunic.	4.1	0.8	1.8	7.9	1.1
Servicios	4.4	3.6	5.8	3.8	5.1
Comercio al por mayor	2.4	4.5	---	4.3	---
Comercio al por menor	21.3	15.9	26.9	15.5	28.8
Hogares priv. con serv. doméstico	4.0	0.7	10.5	0.2	7.8
Otros	7.0	4.8	7.7	5.6	9.2

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III trimestre.

Es interesante anotar que la absoluta mayoría de adolescentes trabajadores se concentra solamente en dos categorías ocupacionales: agricultura (45%) y comercio al por menor (21%).

Con el fin de establecer políticas destinadas a esta población, este dato es importante. Si bien, como se ha visto antes, la mayoría del trabajo adolescente es trabajo familiar no remunerado, en zonas rurales están ocupados con sus familias en tareas agrícolas. En cambio, en las ciudades, si bien trabajan con sus familias, lo hacen en la venta a pequeña escala.

Ambas son situaciones muy distintas. Al trabajar con sus familias en el campo los riesgos han de ser limitados. De otro lado, en las ciudades, el comercio al por menor

se procesa básicamente como venta ambulatoria. Aquí los riesgos son de diverso orden: ambientales, robos de mercadería, accidentes de tránsito, etc.

Un aspecto interesante se refiere al tema antes mencionado relativo a la segmentación por género del mercado de trabajo adolescente. Si bien existen sectores económicos donde tanto mujeres como varones tienen homogénea presencia, existen otros sectores como construcción y servicio doméstico ocupados, el primero por varones y el segundo por adolescentes mujeres.

Veamos algunos indicadores básicos que reflejen de algún modo las condiciones en que se desarrolla el trabajo de los adolescentes en el Perú.

CUADRO Nº 26
PEA OCUPADA ENTRE 14-17 AÑOS POR SEXO Y TRAMOS DE EDAD SEGUN HORAS DE TRABAJO SEMANAL
(cifras porcentuales)

Horas de trabajo Semanal	Total	14 años		15-17 años	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1-24 horas	50.2	52.6	59.7	50.6	45.7
25-36 horas	20.9	25.5	12.8	18.6	24.9
37-40 horas	3.7	3.8	3.7	4.4	2.8
41 y más	25.2	18.1	23.8	26.4	26.6

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Es importante precisar que el Código de los Niños y Adolescentes -cuerpo legislativo que regula la jornada de trabajo adolescente- indica que "el trabajo adolescente entre los doce y catorce años no excederá de cuatro horas diarias ni de veinticuatro horas semanales. El trabajo del adolescente entre quince y diecisiete años no excederá de seis horas diarias ni de treinta y seis horas semanales".

Los resultados indican que, en el tramo de edad en estudio, 29% de los adolescentes trabajan durante una jornada laboral más allá de la permitida legalmente. La intensidad de la jornada se eleva conforme los chicos adquieren más edad. Al parecer la variable sexo no influye de manera notable en la duración de la jornada de trabajo. Tanto mujeres como varones adolescentes son expuestos

a jornadas bastante más de lo permitido legalmente.

Veremos enseguida los ingresos que se obtienen con esta extensa jornada. Sin embargo, aquello que debe preocuparnos más no es cuánto ganan sino cuánto pierden. Es decir, a edades tan tempranas como 14 años estas personas deben estar en la escuela, dedicadas a tiempo completo al estudio. No lo hacen.

Comparten responsabilidades que corresponde a los adultos. La incapacidad de la población adulta -sea por desempleo o por bajos ingresos- está en la base de este problema. Indudablemente las políticas de desarrollo y empleo son el telón de fondo. Es fundamental mejorar la calidad de empleo adulto, de otro modo permanecerán las condiciones económicas que conducen al trabajo prematuro.

CUADRO Nº 27

PEA OCUPADA 14-17 AÑOS POR INGRESO PROMEDIO MENSUAL, PORCENTAJE DE INGRESOS SOBRE R.M.V. Y PORCENTAJE DE CONTRIBUCION AL PRESUPUESTO FAMILIAR SEGUN AREA DE RESIDENCIA

Area de residencia	Ingreso promedio mensual por trabajo	% de ingresos en relación a RMV	% de ingreso aportado al presupuesto familiar
Nacional	42	12.1	9.5
Lima Metropolitana	48	13.8	7.9
Resto Urbano	27	7.7	10.7
Rural	41	11.8	9.3

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Los ingresos son bastante bajos. A nivel nacional un adolescente entre 14-17 años estaría percibiendo un promedio mensual de 42 soles. Es decir, algo más de 1 sol diario por su trabajo. Los ínfimos ingresos tienen que ver con el tipo de ocupaciones inestables y de escasa productividad que realizan, generalmente en el sector informal en actividades prácticamente de sobrevivencia.

En términos de la remuneración mínima vital, los adolescentes ganarían al mes 12% de este monto. De otro lado, su contribución al presupuesto familiar equivale al 10% del presupuesto total.

Si los ingresos y el aporte a la familia es de esta magnitud -y mientras menor es la

edad del trabajador, la contribución económica es también menor- vale la pena preguntarse si, para proteger a la infancia y adolescencia y promover que solamente se dediquen al estudio, no deberían desarrollarse políticas y programas que apunten a cubrir este pequeño aporte vía mejoras del ingreso adulto, facilitar la incorporación laboral de las mujeres con hijos o incluso proporcionar subsidios directos por corto tiempo hasta que maduren otras opciones que tengan que ver con la mejora de ingresos de los adultos de las familias de menores recursos. Esto redundará en mejorar la calidad de vida de la infancia y adolescencia que trabaja y romper una de las fuentes de reproducción intergeneracional de la pobreza.

Hemos hecho alusión en diversas oportunidades a las implicaciones negativas que el trabajo prematuro tendría en la educación escolar y la pérdida que esto

significa para la familia a mediano y largo plazo. Revisemos la siguiente información al respecto.

CUADRO Nº 28

POBLACION 14-17 AÑOS POR CONDICIONES DE ACTIVIDAD Y TRAMOS DE EDAD SEGUN CONDICION DE ASISTENCIA ESCOLAR (cifras porcentuales)

Condición de Asistencia	14-17 años		14 años		15-17 años	
	PEA	NO PEA	PEA	NO PEA	PEA	NO PEA
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Asiste	62.0	86.4	76.7	95.8	58.1	83.0
No asiste	38.0	13.6	23.3	4.2	41.9	17.0

FUENTE: INEI-ENAH0 99 III.

Las cifras son contundentes. Considerando el segmento de adolescentes entre 14-17 años que son PEA, la inasistencia escolar es de 38%. En cambio, entre los adolescentes del mismo tramo de edad, que no son PEA, la inasistencia escolar disminuye a 14%. En otras palabras la inasistencia escolar entre aquellos adolescentes que trabajan o buscan trabajo, es casi tres veces más que el grupo de comparación. Ello nos indica que entre trabajo prematuro y asistencia escolar existe una relación conflictiva, cuando no excluyente.

Este problema tiende a agravarse en el tramo final de la adolescencia. A la edad de 14 años la inasistencia de la PEA es de 23%, en el tramo entre 15-17, dicha inasistencia casi se duplica llegando al 42%.

Estudios sobre el tema -tanto a nivel nacional como regional- revelan que la compatibilidad de escuela y trabajo es más fuerte entre los niños, pero al avanzar hacia la adolescencia el trabajo va ganando lugar

de manera creciente. Esta realidad tiene mayor presencia en zonas rurales. En dichos lugares es precisamente donde la educación muestra menor articulación con las necesidades y expectativas de las familias. Además es en el área rural donde la escuela muestra de manera más dramática sus deficiencias. En la perspectiva de los padres basta con que los chicos aprendan a leer, escribir y manejen los cálculos aritméticos básicos. Lo otro, desde su visión, es prescindible. Si la escuela secundaria queda tan lejos, involucrando esto costo de tiempo, y si el adolescente tiene tantas otras tareas en la chacra familiar, los padres rurales tienden a privilegiar el trabajo de sus hijos adolescentes antes que la escuela.

Decíamos que esta dinámica se agrava en el área rural, pero también tiene presencia en localidades pobres urbanas. Todo esto tiene graves consecuencias a mediano y largo plazo. Estas personas que por trabajar abandonan la escuela -o si asisten tienen problemas de rendimiento dado el escaso tiempo libre para cumplir con las

obligaciones escolares- al llegar a edad adulta, precisamente por la pérdida en educación, solamente podrán acceder a las ocupaciones de menor calificación y, consecuentemente, peor pagadas. El trabajo prematuro que ilusoriamente parecía ser una camino para aliviar la pobreza familiar se convierte en factor de reproducción de la pobreza.

- **Determinantes familiares de la participación laboral adolescente**

Para culminar este capítulo analizaremos las principales variables familiares que influyen en la participación laboral de las personas entre 14 a 17 años de edad.

Utilizamos para ello un modelo de regresión múltiple para lo cual empleamos el procedimiento stepwise donde la variable dependiente es "porcentaje familiar de PEA 14-17 años ocupada" y las variables independientes que entran al modelo son las siguientes:

1. años de estudio de la madre
2. años de estudio del padre
3. ingreso familiar total per cápita mensual
4. porcentaje familiar de varones 18-64 años ocupados
5. porcentaje familiar de mujeres 18-64 años ocupadas
6. número de hijos de la familia
7. porcentaje de miembros 18-64 años de familia en condición de PEA

Los resultados nos indican que a nivel nacional existen dos tipos de variables cruciales para explicar la incorporación laboral de los adolescentes al mercado de trabajo. De un lado, encontramos factores de orden educativo. Mientras mayores años de estudio logran acumular la madre y el padre, menores serán las probabilidades que los adolescentes trabajen. De otra parte, existen variables de índole económica. Existen menores probabilidades de que los adolescentes trabajen en una familia donde existe mayor porcentaje de trabajo adulto.

Por tanto, disminuir el trabajo prematuro y las consecuencias a mediano y largo plazo que de esto derivan, implicaría definir políticas que apunten a mejorar el nivel educativo de los padres y, precisamente esto, quizá sea el factor que promueva una mayor participación laboral adulta en ocupaciones mejor rentadas.

Esto es muy interesante en la medida que nos coloca ante tareas difíciles y de larga maduración. Aunque no hemos analizado el trabajo infantil por limitaciones de la propia ENAHO 99, es bastante probable que un análisis de este estrato arroje similares resultados. Enfrentar el problema del trabajo prematuro exige políticas que no exclusivamente vayan dirigidas específicamente a la población infantil y adolescente, sino que tocarían su entorno familiar propiciando mejor educación e inserción laboral adulta.

V. DISCUSION

1º Considerando todos los hogares del Perú, encontramos que 62% son nucleares. La preponderancia de esta forma de organización familiar, tendencia que se viene afirmando desde décadas atrás, tiene que ver sustancialmente con el proceso de modernización económica y social del país. Sin embargo, aún mantienen fuerte presencia (26%) los hogares extendidos. Un factor de este último fenómeno probablemente tenga que ver con las dificultades económicas de los hogares, hecho que promovería organizaciones familiares funcionales para la sobrevivencia colectiva. Queda claro, pues, que el modelo cómo los integrantes organizan una familia no depende exclusivamente de variables intrafamiliares como pueden ser el nivel de instrucción o sexo del jefe del hogar; sino también con variables que denominaremos extrafamiliares las que están conformadas por el entorno económico-cultural. Es en esta dinámica dialéctica como se van construyendo los modelos de organización familiar.

2º Hemos encontrado que 1 de cada 5 hogares son jefaturados por mujeres solas. Esto denota la fragilidad de la pareja conyugal y, en ciertas condiciones particulares, tiene implicaciones en la calidad de vida familiar. Dicha situación afecta diferencialmente a las mujeres en función al estrato socio-económico de pertenencia. Si bien en general se incrementa la tasa de dependencia familiar, la capacidad para enfrentar esta situación no es homogénea. Las mujeres de sectores sociales altos, con mayor nivel educativo y posibilidades de inserción ventajosa en el mercado laboral, tendrán mayores ventajas relativas, en términos de la calidad de vida de la familia con jefatura femenina, que aquellas otras mujeres con

menor capital educativo acumulado y, en consecuencia, mayores dificultades de insertarse con éxito en el mercado ocupacional. Este tema de la significativa jefatura femenina es algo reiterativo y estable, por lo menos durante toda la década del noventa.

No sólo es factor de pobreza inmediata sino que las madres con menor nivel educativo tendrán mayores dificultades para apoyar la educación de sus hijos. Este es un canal de transmisión intergeneracional de la pobreza. La educación de la madre es eje central de cualquier política seria de lucha contra la pobreza.

3º El promedio de hijos de los hogares nucleares en el Perú es de 2.5 hijos. Este hecho afecta tanto a familias rurales (2.9 hijos promedio) como a familias localizadas en las ciudades capitales (2.3 hijos promedio). La tendencia a disminuir el tamaño de la familia que se verifica desde años atrás sigue consolidándose independiente del área de residencia. Se constata, a su vez, que en el tamaño promedio de la familia influye el nivel educativo de los padres y el ingreso familiar. El mayor nivel educativo de la pareja conyugal -principalmente de la madre- favorecerá tener menos hijos. Relacionado a esto se comprueba que las familias con menos hijos son aquellas que poseen mayor ingreso familiar per cápita, lo cual influye en mejorar sus niveles de vida. Toda la evidencia indica que las decisiones sobre el número de hijos de la familia son también decisiones sobre la calidad de vida que se aspira. Por tanto, una política tendente a mejorar la calidad de vida debe considerar necesariamente

entre sus componentes la amplia información y libertad a las mujeres adultas para que éstas puedan decidir con responsabilidad el número de hijos a tener.

4° En el Perú referirse al problema de la familia es una abstracción. Las desigualdades económicas son profundas. El quintil más rico de los hogares nucleares tiene un ingreso familiar per cápita 34 veces mayor que el quintil más pobre. Entre los factores de esta desigualdad influye el ya mencionado tamaño de la familia. Otro factor es la condición laboral. Se comprueba que los varones adultos del quintil más pobre tienen mayores niveles de desempleo masculino adulto que el quintil más rico. Por decirlo de otro modo, adultos varones ricos y pobres presionan de igual manera al mercado laboral; la diferencia es que unos, aquellos del quintil más rico, tienen mayores probabilidades de conseguir trabajo que otros, los del quintil más pobre. De otro lado, la participación laboral de la mujer adulta siempre es mayor entre las familias más ricas que entre las más pobres. Esto seguramente tiene que ver con el mayor nivel educativo de las mujeres de los estratos más ricos, el mayor número de hijos de las familias pobres y con la escasez de guarderías públicas que permitan a estas madres trabajar y proteger a sus hijos menores. El tema de la educación es vital. Tanto madres como padres del quintil más pobre tienen casi la mitad de años de estudio en relación al quintil más rico. En ambos casos, la mujer está en mayor situación de desventaja en relación al varón. El menor nivel educativo actual de las mujeres adultas, no sólo es factor de pobreza inmediata sino que las madres con menor nivel educativo tendrán mayores dificultades para apoyar la educación de sus hijos. Este es un canal de transmisión intergeneracional de la

pobreza. La educación de la madre es eje de cualquier política seria de lucha contra la pobreza.

5° Considerando las mujeres adultas entre 18-64 años, la tasa de actividad es 67%; mientras los varones del mismo tramo de edad tienen una tasa de actividad de 89%. No obstante que en las últimas décadas la participación laboral de la mujer ha tendido a incrementarse sustantivamente, subsiste un diferencial en relación a los hombres. Es importante recordar que en áreas rurales la participación femenina tiende a incrementarse casi hasta alcanzar la tasa nacional.

6° Como resultado del proceso económico de la última década y la precarización del empleo se ha reducido la participación femenina en condición de trabajo dependiente. En la actualidad 39% del total de la PEA femenina adulta está categorizada como trabajador independiente, con lo que esto implica en términos de ocupaciones bastante inestables y de bajos ingresos.

7° Un indicador de la calidad del empleo o trabajo es el tamaño de la empresa. Tenemos que 70% de la población adulta entre 18-64 años trabaja en empresas de 1 a 5 trabajadores. Considerando estrictamente el género se tiene que 3 de cada 4 mujeres adultas trabajan en ese tipo de empresas. Esto sugiere que tanto en términos de productividad como de ingresos, la situación de estas trabajadoras ha de ser bastante precaria.

8° En este sentido se encuentra que 23% de la PEA femenina ocupada adulta no recibe pago alguno por su trabajo. Esto quiere decir que 1 de cada 5 mujeres en el Perú trabaja gratis. Otro 10% recibe a cambio de su trabajo especies. Esto hace

que un tercio de la fuerza de trabajo femenina, o no cobre nada o sea remunerada recibiendo a cambio bienes o servicios.

9º Las mujeres siempre tienen menores ingresos que los varones. El promedio nacional es de 45% de ingresos menos. Este diferencial se acentúa en zonas rurales. Cuando se evalúa si la educación y años de experiencia laboral influyen en lograr mayor igualdad de ingresos entre varones y mujeres, encontramos que esto no es así. A un mismo nivel de educación o años de experiencia laboral siempre los varones tienen un ingreso promedio mejor que el de las mujeres. Es probable que este diferencial de ingresos, en la medida que no tiene que ver con el capital humano acumulado, obedezca fundamentalmente a variables discriminatorias de orden cultural.

10º Al analizar los determinantes familiares que promueven la incorporación laboral de las mujeres adultas se encuentra que, en hogares donde existe la pareja conyugal, influiría fundamentalmente la condición laboral de la pareja. Si el varón trabaja es menos probable que la mujer se inserte en el mercado ocupacional. Hogares nucleares comandados por mujeres solas, evidentemente tienen otra dinámica. La tasa de actividad en hogares con mujeres solas es siempre mayor que en hogares donde la mujer vive con pareja. Un segundo elemento tiene que ver con el número de hijos, encontrándose que es menos probable que una mujer trabaje mientras más hijos tenga.

11º En suma, el proceso hacia la mayor igualdad en las relaciones de género está aún en construcción. Si bien han habido

evidentes mejoras en los ámbitos social, político, cultural y económico durante las últimas décadas, mucho es el camino aún por recorrer. Tanto en el acceso como en la calidad del empleo, las mujeres están discriminadas. Paradójicamente, nadie duda en admitir que el mejor bastión contra la aguda crisis económica en sectores populares han sido, precisamente, las mujeres. En gran parte, gracias a ellas es que las familias han logrado subsistir. Este aporte fundamental, sin embargo, no ha logrado el suficiente reconocimiento social como para ir debilitando con mayor fuerza la cultura discriminatoria vigente.

12º El trabajo adolescente es un problema que viene creciendo de manera desmesurada. En 1995, 19% del total de adolescentes entre 14-17 años estaba en condición de PEA; para 1999, dicho porcentaje sube a 42%. Esto traduce las dificultades de sobrevivencia de las familias que, junto a otras alternativas, recurren al trabajo adolescente como estrategia para atender las necesidades de corto plazo.

13º Es importante destacar que, considerando todos los hogares con uno o más adolescentes, 40% de estos hogares tiene adolescentes que trabajan. Al ritmo de crecimiento de este problema, en pocos años no será extraño que 1 de cada 2 adolescentes en el Perú sea trabajador. Este es un asunto de suma gravedad. No hay país que pueda alcanzar el desarrollo si no es capaz de retener a sus niños y adolescentes en las aulas escolares. Mientras más trabajo prematuro exista en el Perú, menores serán las posibilidades de un crecimiento equitativo y sostenible. A comienzos del nuevo siglo queda claro que nuestra principal riqueza es el capital humano, y si éste se dilapida, simplemente, no es posible futuro alguno.

14° En términos de la categoría ocupacional, los adolescentes generalmente se encuentran como trabajadores familiares no remunerados, es decir, trabajan con y para sus familias. Esta situación se presenta con mayor énfasis entre las personas de menor edad y a medida que llegan al final de la adolescencia aumentan su participación como obreros y trabajadores independientes.

15° Las condiciones en que trabajan los adolescentes son contraproducentes; 29% trabaja durante una jornada semanal que excede los límites legales establecidos para dichas edades. De otro lado, los ingresos son siempre exiguos. En promedio perciben alrededor del 12% de la remuneración mínima vital, contribuyendo al presupuesto familiar con un 10% de este último. Sin embargo, lo más preocupante sucede en el campo de la educación. Hemos encontrado que 42% de los adolescentes entre 15 a 17 años que están trabajando no asisten a la escuela. En cambio, entre los adolescentes que no trabajan, la inasistencia escolar es de 17%. Todo sugiere que existe una relación conflictiva y muchas veces excluyente entre trabajo prematuro y asistencia escolar.

16° Entre los determinantes familiares que promueven el trabajo adolescente se encuentra los años de educación y la condición de actividad de sus padres.

Mientras más años de educación tengan los padres menores serán las probabilidades que los adolescentes de la familia salgan a trabajar. Del mismo modo, en las familias donde existe mayor tasa de participación laboral adulta, menos serán las posibilidades que hayan trabajadores adolescentes. Si se sabe que en el acceso al mercado laboral el factor educación es importante, todo hace suponer que las mejoras en la educación no solamente producen bienestar para los padres sino por esta vía para toda la familia. Padres más instruidos promueven contextos familiares que favorecen la instrucción escolar de sus hijos. Así, la educación es una pieza determinante para controlar la pobreza a mediano plazo y producir mayor bienestar entre las familias.

17° Dada la magnitud de la participación laboral de personas entre 14 a 17 años de edad, se hace necesario contar con una base de datos confiable en relación al trabajo de niños entre 6 a 13 años. Este es un problema cada vez más evidente y alarmante en nuestro país. Sin embargo, se carece en absoluto de fuentes de información nacionales que ayuden a desbrozar analíticamente el problema del trabajo infantil para sobre esta base definir políticas para proteger a los niños contra el trabajo. En esta medida es importante evaluar la incorporación en la ENAHO de un módulo especializado sobre trabajo dirigido a la población entre 6 a 13 años de edad.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alarcón W. (2001) Trabajar y Estudiar en los Andes. UNICEF. Lima.
- Alarcón W. y otros (1996) Mejores Escuelas, Menos Trabajo Infantil. Trabajo infanto-juvenil y educación en Brasil, Colombia, Guatemala, Ecuador y Perú. Oficina Regional de UNICEF/ICDC. Bogotá.
- Arguello O. (1981) Estrategias de Supervivencia: un concepto en busca de su contenido. Demografía y Economía, vol 15, n°2.
- Becker G (1981) A Treatise on the Family. Harvard University Press.
- BID (1999). América Latina Frente a la Desigualdad. Washington.
- CEPAL (1993). Cambios en el Perfil de las Familias. La experiencia regional. Santiago de Chile.
- CEPAL (1994). Familia y Futuro. Un programa Regional en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Duque-Pastrana (1973). Las Estrategias de Supervivencia Económica en las Unidades Familiares del Sector Popular Urbano. ELAS/CELADE. Santiago de Chile.
- Fort E. (1993). Las Mujeres Peruanas. La mitad de la población del Perú a comienzos de los noventa. Centro. Lima.
- Flores R. (1999). "La mujer y la brecha salarial" en: Pobreza y Economía Social. Webb-Ventocilla eds. Instituto Cuánto/UNICEF/USAID. Lima.
- INEI (1999). Lima Metropolitana: Características Económicas de la Pequeña y Microempresa por Conos y Distritos 1993-1996. Lima.
- INEI (1999). Perfil del Trabajador de la Pequeña y Microempresa 1997. Lima.
- INEI (2000). Perú: Mercado Laboral Urbano y Género. Lima.
- Mincer J. (1974) Schooling, Experience and Earnings. National Bureau of Economics Research. New York.
- MTPS (2000) . "Participación Familiar: Un enfoque de oferta familiar de trabajo", en: Boletín de Economía Laboral, año 4, n°16. Lima.
- Torrado S. (1981). Sobre los conceptos de "estrategias familiares de vida" y "proceso de reproducción de la fuerza de trabajo". Demografía y Economía, vol 15, n°2.
- Villarán F. (1998). Riqueza Popular. Pasión y gloria de la pequeña empresa. Ediciones del Congreso. Lima.
- Webb-Ventocilla eds. (1999). Pobreza y Economía Social. Instituto Cuánto/UNICEF/USAID. Lima.

SECTORES DE TRABAJO, PRODUCTIVIDAD Y DINAMICA OCUPACIONAL

Joel Jurado Najera

CONTENIDO

RESUMEN	93
I. INTRODUCCION	94
II. MARCO CONCEPTUAL	96
III. METODOS	102
IV. RESULTADOS	107
4.1 BAJA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y SU PERSISTENCIA EN SU DECREMENTO	107
4.2 FACTORES FENOSITUACIONALES DETERMINANTES	108
· Predominio de PEA ocupada en las ramas de mayor pérdida de productividad.	109
· Reducido nivel del trabajo excedente	110
4.3 FACTORES GENOESTRUCTURALES DETERMINANTES	112
· Heterogeneidad de los sectores de trabajo	113
· Involución del Sector de Trabajo Asalariado	115
· Cambios en las funciones del empleo estatal hacia actividades no productivas	119
· Generalización del Sector Informal	122
· Persistencia del Sector de Trabajo Campesino como sector de trabajo de autosubsistencia	125
· Jornada Horaria de trabajo preponderante como subempleo visible	125
· Limitado desarrollo del capital humano	127
V. DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	131
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	137

RESUMEN

La investigación tiene el propósito de identificar la diferenciación del mercado de trabajo en sectores de trabajo, mostrando el peso de cada uno de ellos en la utilización de la fuerza de trabajo. Asimismo, trata de mostrar la relación de cada sector con la productividad laboral y el nivel de ingreso correspondiente, así como también, conocer el peso de los factores educativos y de calificación personal en la pertenencia de determinados sectores de trabajo y en las diferencias de productividad. La investigación ha sido elaborada con la información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) correspondiente al cuarto trimestre de 1997 y 1998.

El Perú como el resto de países de América Latina se encuentra en una condición de baja productividad y con una tendencia a decrecer mientras que en el contexto mundial el proceso es a la inversa. Esta baja de productividad asimismo restringe el excedente económico. Escasamente el 10% de la fuerza de trabajo peruana opera con niveles internacionales de productividad y generación de excedentes. La inmensa mayoría de la PEA ocupada se encuentra muy por debajo en la productividad la cual no se debe a los costos laborales, pues estos se encuentran igualmente por debajo de los promedios internacionales.

La baja productividad se encuentra explicada por la profundización de la

heterogeneidad de mercados de trabajo y sobre todo por el escaso desarrollo del sector de trabajo asalariado. El sistema laboral peruano se encuentra entre el tipo de países que la OIT cataloga como de involución de sus sectores de trabajo "de mercado" y de propagación de los sectores de "no mercado", que es el tipo de sistema laboral que acusa los mayores niveles de pobreza.

Entre las restricciones para la expansión del sector de trabajo asalariado se encuentra la sobreutilización de las políticas de funcionalización de los sectores de no mercado (Informal Urbano y Campesino) que contribuyen a retribuir el trabajo con niveles salariales por debajo de los niveles de subsistencia, lo que induce indirectamente a operar con equipamiento obsoleto o con mezclas de producto de baja rentabilidad.

Otra de las restricciones es el gasto estatal por orientarse a la legitimación en vez de gasto en acumulación, con lo cual se frustra la desvalorización de la inversión en innovación y modernización de la planta y la caída tendencial de las utilidades en el largo plazo.

Finalmente, el gran vector de crecimiento, la acumulación en capital humano, se desperdicia y subutiliza (en empleo estatal e informal urbano) y es escasa en el sector de trabajo asalariado, sobre todo en el nivel de dirección o toma de decisiones.

I. INTRODUCCION

El Sigo XX llega a su final con un legado de promesas para un futuro mejor, pero también con graves problemas pendientes de solución. Uno de estos problemas acuciantes es la elevada desocupación, que como se sabe es un fenómeno que toca todas las puertas, incluso la de los países desarrollados con muy pocas excepciones.

Hasta hace poco, se reconocía que la economía de mercado necesariamente habría de convivir con tasas manejables de desempleo para evitar la inflación o la crisis por sobreproducción. Era lo que se llamaba "tasa natural de desocupación". Esta se calculaba entre 3% y 5% de la PEA, cuando se equilibraba con la estabilidad de los precios.

Sin embargo, la realidad de la desocupación contemporánea muestra un proceso desbocado, casi incontrolable de manejar, pues, la tasa de desocupación supera los dos dígitos y el estancamiento convive con la inflación, hecho que en el largo plazo amenaza la propia supervivencia de la economía de mercado al afectar uno de los dinamismos de su desarrollo, la demanda efectiva, que no puede ser reactivada sino con una mejor distribución del ingreso, razón por la que se invoca el paradigma del crecimiento económico con equidad.

En esto último, como se sabe, se exige acrecentar la productividad del trabajo como condición sine qua non de todo empeño por crecer, generar puestos de trabajo, mejorar los ingresos y la calidad de vida, que constituyen los parámetros básicos de funcionamiento de la misma reproducción de la economía de mercado.

Este imperativo de elevar la productividad de cada trabajador, además, de ser crucial para el desarrollo, ahora debe ser realizado en un contexto de globalización de la economía, que, desde la perspectiva de los países en desarrollo o de los países periféricos, obliga a redoblar esfuerzos en la carrera por acrecentar la producción excedente.

Países como el Perú, tienen que elevar la productividad del trabajo en forma sustancial. Ello porque, como se demostrará a lo largo de este trabajo se encuentra entre los países que pese a su recuperación económica en la última década muestra una caída en la productividad, una disminución del trabajo asalariado y casi el 50% de su población en el Sector Informal y en condiciones de pobreza.

Como se sabe, la productividad del trabajo es función de:

- a) La disponibilidad de mano de obra cada vez más calificada, versátil y competitiva;
- b) Condiciones culturales, institucionales y de organización del trabajo que comprometan la moral del productor hacia una ética de la creatividad y producción eficiente, bajo la racionalidad de la economía de mercado.
- c) Acrecentamiento de la inversión física por trabajador en líneas de producción con innovación tecnológica permanente y con insumos y equipos de menor costo para satisfacer pedidos cada vez más exigentes e individualizados de los clientes;

d) Inserción en líneas claves de actividad del ciclo del producto nuevo: microelectrónica, comunicaciones, biodiversidad, agricultura biológica, nuevos materiales, explotación de metales para aleaciones ligeras, entre otros, que se caracterizan por sus elevados rendimientos basados en el capital humano, más que en el insumo de materias primas.

Lamentablemente, la brecha de productividad del trabajo del Perú con el mundo desarrollado se sigue ahondando. En los 60 esta brecha era de 1 a 5 veces, ahora en los 90 la diferencia es de 1 a 10. El presente trabajo plantea algunas hipótesis exploratorias sobre la situación y los determinantes de esta baja productividad contando con la valiosa información de las Encuestas Nacionales de Hogares del INEI.

II. MARCO CONCEPTUAL

Objetivos Generales

- a) Identificar la naturaleza del mercado laboral peruano y del proceso de diferenciación en sectores de trabajo en las últimas décadas mostrando el peso de cada uno de ellos en la utilización de la fuerza laboral.
- b) Observar la relación de cada sector de trabajo con la productividad laboral y el nivel de ingresos correspondiente.
- c) Explicar los factores que concurren a generar esta diferenciación en sectores de trabajo y los diferentes niveles de productividad
- d) Conocer el peso de los factores educativos y de calificación personal en la pertenencia a determinados sectores de trabajo y en las diferencias de productividad al interior de cada sector.

Objetivos Específicos

- a) Conocer las principales características de los Sectores de Trabajo en cuanto a productividad, horas de trabajo, distribución por sectores de actividad y por regiones geográficas.
- b) Conocer los elementos de racionalidad en la reproducción de cada sector de trabajo tratando de mostrar igualmente las interacciones entre estos diferentes sectores de trabajo.
- c) Estudiar las razones por las que subsisten los sectores de trabajo llamados de "no mercado" (Informal Urbano y

Campesino) y si ello tiene algo que ver con el tipo de relación que guarda con los sectores de trabajo de "mercado" (Sector de Trabajo Asalariado y Trabajo Estatal).

- d) Identificar las características del Sector de Trabajo Asalariado. Observar cómo evoluciona su productividad laboral en las últimas décadas. Verificar si es el sector de mayor productividad. Conocer qué factores se encuentran asociados a esta mayor productividad.

Teoría: relaciones de interdependencia causal

Una de las principales constataciones del siglo XX es el ocaso del trabajo no calificado, del denominado "blue collar" y su reemplazo por el trabajo calificado "white collar". Mientras se produce este ajuste crece la desocupación por doquier y caen los salarios de trabajadores manuales (Lee, 1996; Bradford,1997).

Este hecho evidencia asimismo los cambios que se vienen produciendo en los mercados de trabajo desde los sectores primario y secundario (la fábrica, la manufactura) que prevalecieron durante el predominio de la revolución industrial, hacia el sector terciario (OIT, 1996).

En cuanto a los países en desarrollo un reciente trabajo de la OIT muestra una clasificación que es útil para nuestro trabajo en tanto que, como se demostrará, clasificaría al Perú en el tercer tipo de países (ILO, 1999 a):

1. Países que muestran crecimiento del sector de trabajo asalariado, con crecimiento económico y mejoramiento

del nivel de vida. Es el caso de Jamaica, Panamá y Corea.

2. Países que muestran tanto crecimiento del Sector de Trabajo Asalariado así como un crecimiento en el Sector autónomo (del sector informal, del autoempleo)

- México: ambos sectores de trabajo crecen a las mismas tasas
- Tailandia: El Sector de Trabajo Asalariado crece más que el Sector Autónomo
- Costa Rica: El Sector Autónomo crece más que el Sector de Trabajo Asalariado

3. Países que muestran decrecimiento del Sector de trabajo Asalariado y crecimiento del autoempleo:

- Bolivia (ámbito urbano)
- Ecuador (ámbito urbano)
- El Salvador (ámbito urbano)
- Filipinas
- Venezuela

En estos últimos países la fuerza laboral no tiene mayores alternativas que insertarse cada vez más en actividades de bajos ingresos y de baja productividad

En el estudio se considera como Hipótesis General que la reducida productividad del trabajo y la misma dinámica laboral es efecto de los siguientes factores determinantes: el limitado vigor de la economía de mercado para acrecentar el mercado de trabajo asalariado con el consiguiente acrecentamiento del empleo formal; la refuncionalización y no la extinción de los sectores de trabajo pre industriales por el reducido vigor de la economía de mercado, que facilita la coexistencia de regímenes laborales heterogéneos, con distintas productividades y dinanismos de gestación de puestos de trabajo.

Como se sabe, la creación de empleos a nivel microeconómico es función del crecimiento de la productividad del trabajo y a nivel macroeconómico de la realización de la producción nacional con suficientes utilidades para que se destine una proporción de ellas en inversión en capital humano, en maquinaria y equipo modernos y en infraestructura de apoyo a la producción en las ramas de actividad que cuenten con los mayores encadenamientos insumo-producto a nivel nacional.

Esta dinámica es más propia del mercado de trabajo asalariado que de las formas atrasadas de organización del trabajo (Sector Informal Urbano y Sector de la economía Campesina). Sin embargo el sector de trabajo asalariado no es el preponderante en la economía peruana. Persisten sectores de trabajo no capitalistas con elevados contingentes de fuerza de trabajo que se caracterizan precisamente por tener los menores rendimientos o productividades de la fuerza laboral, con las consecuencias conocidas en el nivel de ingresos y de bienestar de sus trabajadores.

Tomando la sistematización de Singer (1990) debemos reconocer en el Perú 4 sectores de trabajo bastante heterogéneos. El primero es el sector de trabajo asalariado cuya racionalidad para crear un puesto de trabajo se sustenta en el logro de la productividad marginal. La PEA resultante de este mercado de trabajo son los patronos, obreros y empleados, el cual pese a su crecimiento en las 4 últimas décadas, asimila a menos del 30% de la fuerza laboral. Esta realidad contrasta con la tendencia del mundo desarrollado en donde este sector absorbe entre el 70 a 90% de la PEA ocupada (ILO, 1999 a).

Este sector está compuesto de empresas privadas que se caracterizan por emplear trabajadores asalariados bajo condiciones formales de contratación. Como se ha dicho, la mano de obra será empleada solamente cuando asegure una productividad superior al salario que se le paga. Solamente se creará un puesto de trabajo si el ingreso adicional líquido (Ingreso bruto - gastos en materias primas, depreciación del capital fijo entre otros) es superior a los gastos en sueldos y salarios en una proporción tal que el índice de ganancia, en relación al capital adicional a ser invertido, fuera considerado compensatorio. Es compensatorio, si el índice de ganancia esperado, tiende que ser como mínimo igual a la tasa de interés prevaleciente por los depósitos bancarios

En este sector de trabajo generalmente el nivel de empleo efectivo es menor que el nivel de trabajo potencial. Esto significa que el capital físico (máquinas e instalaciones) se subutiliza, pues no se opera a plena capacidad. Esta subutilización forma parte de la racionalidad de este tipo de trabajo para evitar que los salarios sean elásticos a la demanda. Como se sabe, si así fuera tendería a minimizar el sobreproducto o trabajo excedente que es la razón de ser del sector de trabajo asalariado.

Esta predisposición a operar con capacidad instalada ociosa se convierte en el largo plazo en una compulsión a la innovación tecnológica para garantizar la competitividad empresarial y a la par la producción de un excedente mayor.

El problema central de dicha estrategia es que en el largo plazo tiende a crear una crisis por sobreproducción, que ocurre cuando los costos de mantenimiento de los equipos físicos y los requerimientos de

utilidades para sufragar los costos de innovación afectan los ingresos de sus consumidores por una merma relativa de los sueldos y salarios que el crecimiento del capital físico obliga, bien sea reduciendo el crecimiento de las remuneraciones o sustituyendo empleo por capital físico.

Por lo anterior y como lo demuestra la OIT, existe una alta relación entre crecimiento del trabajo asalariado y crecimiento del PIB (ILO, 1999 a). Así, los países con los porcentajes más altos de PIB per cápita (entre US\$ 15,000 y 25,000), se caracterizan por mostrar los porcentajes más alto de salarios y trabajo asalariado (entre 80% y 90% de la PEA ocupada total). Es el caso de : Austria, Australia, Dinamarca, Francia, Finlandia, Alemania, Suecia, Japón, Países Bajos, Nueva Zelandia, Singapur e Inglaterra.

En el caso del Perú, como señala Garavito (1998) existe una alta asociación a lo largo del período de 1970 a 1995 entre remuneraciones de los trabajadores asalariados con el crecimiento producto vía la expansión de la demanda que tales remuneraciones significan.

El otro problema central es el efecto inflacionario de atender la expansión de las remuneraciones si la productividad no se eleva debido a la traslación de los mayores costos a los precios de los productos y que ha sido, como se sabe convertido en el Teorema de Phillips, aunque recientemente existen dudas sobre su validez en la situación actual (Piore, 1990; McConnell y Brue, 1997).

Como resultado de lo anterior; de la subutilización de la capacidad instalada ociosa y del efecto inflacionario de una expansión del empleo, se asume que la

racionalidad del mercado asalariado conlleva necesariamente una "tasa natural" de desocupación.

La pregunta que se hacen los especialistas, sobre este particular, es por el porcentaje de la PEA que debiera quedar desocupada para mantener el funcionamiento de la economía de mercado con los mecanismos de reproducción que la caracteriza y sobrellevando sus crisis periódicas.

Con relación a la previsión de la inflación existe el llamado "equilibrio del nivel de desempleo" que ocurre cuando a una determinada tasa de desocupación la inflación se estabiliza (Layard y otros, 1998). Por las características del estudio, este tema no será abordado aquí.

En cuanto a la defensa del empleo. Ello está indisolublemente ligado a la defensa de la producción. En esa dirección existen varias teorías:

a) La teoría de la desregulación de los mercados de trabajo conducente a la flexibilización laboral y a la liberalización de la fuerza de trabajo. Sus principales medidas son: levantamiento de los salarios mínimos vitales y eliminación de la capacidad de negociación sindical para fijar sus remuneraciones, movilidad ocupacional, movilidad geográfica, eliminación de los sobrecostos laborales, reducción de los costos laborales (Cuadrado 1995; Layard y otros, 1998);

b) La teoría de las innovaciones científico tecnológicas preservando el empleo. Asegurar que la reducción de costos (que afecta el empleo) y que permite elevar las utilidades conduzca al aumento sostenido de las inversiones; que estas inversiones crezcan a un ritmo superior a al crecimiento del coeficiente capital/

trabajo; que los bienes resultantes de las innovaciones sean menos costosos y sean accesibles; y finalmente que el ritmo de desmantelamiento de las actividades tradicionales sea inferior al ritmo de difusión de las actividades más dinámicas (Pipitone, 1990).

c) Finalmente existen las llamadas contratendencias a la caída de la tasa de ganancia es decir a las crisis por sobreproducción (Singer 1990).

Elegiremos aquellas políticas que por su naturaleza explican la persistencia o heterogeneidad de los sectores de trabajo, como se verá enseguida. En este sentido existe una alta convergencia en la primera y la última de las teorías, pues se orientan a facilitar la recuperación o recomposición de la economía de mercado de su fase depresiva: Estas son:

- a) Retribución del trabajo con salarios por debajo del nivel de subsistencia;
- b) Desvalorización de los costos de maquinaria, equipo e instalaciones mediante el gasto estatal y;
- c) Articulaciones con otros sistemas de producción transfiriéndoles a estos el costo total o parcial de reproducción de la mano de obra.

Cada una de estas políticas o contratendencias explican estructuralmente, no necesariamente en todos sus características y dimensión, la vigencia de la heterogeneidad de los sectores de trabajo. Así a) y c) explican la existencia y supervivencia del Sector Autónomo y del Sector Campesino y b) el tamaño y naturaleza del empleo Estatal.

El Sector Autónomo, está constituido por los sectores de trabajo informal (urbano y rural); sector campesino y los profesionales

liberales. Los dos primeros componentes son predominantemente economías del hogar, responden a la lógica del modo de producción familiar cuya reproducción se encuentra altamente condicionada por las necesidades de subsistencia del número de miembros o por el tamaño de la familia. Ambos sectores informal y campesino como veremos más adelante, sumados constituyen el régimen de trabajo mayoritario del país.

El Sector Informal se encuentra conformado por:

- a) Unidades de comercio al menudeo: comerciantes minoristas y vendedores ambulantes
- b) Unidades de prestación de servicios: vendedores de alimentos preparados al paso, talleres de reparación de artefactos del hogar, mecánicos, pintores, transportistas, taxistas, entre otros.
- c) Artesanos e industrias domiciliarias: confeccionistas, panaderías, carpinterías, ebanisterías y demás talleristas.

Este sector de trabajo organiza el autoempleo y la producción correspondiente en función de las necesidades familiares pero teniendo como norte de orientación de su producción el mercado en el cual se encuentran insertos bajo la lógica de la reproducción mercantil simple y bajo la lógica de subsidiariedad a la economía de mercado con la cual guarda estrecha interdependencia funcional.

El Sector Campesino, que incluye básicamente a parceleros o pequeños propietarios, gruesamente entre tenedores de tierras entre 2 y 20 has; produce tanto para su subsistencia como para el mercado (Figueroa, 1990). Por tanto presenta estrategias de mercantilización tanto de sus productos como de venta estacional

de su fuerza de trabajo teniendo como eje la producción para la autosubsistencia. Como economía del hogar y siguiendo a Shanin (1973):

- a) Los campesinos no consideran como costo el empleo de los miembros el hogar en la producción familiar,
- b) La valorización de su producción se encuentra precedida por el raciocinio del uso familiar más que del intercambio de mercancías.

En resumen, en la economía de mercado, estos sectores de trabajo en donde no existen relaciones salariales, como hemos dicho antes, son instrumentalizados para facilitar la reproducción de las unidades económicas capitalistas menguando los procesos inflacionarios o de crisis por sobreproducción que éstas puedan incubar.

Otra de las consecuencias de la heterogeneidad de sectores de trabajo es la inobservancia del principio por el cual el precio o las remuneraciones de los trabajadores determina su ocupación. Por tanto, en el Perú no existe un mercado de trabajo o mercados de trabajo verdaderos, pues el precio que se encuentra asociado con este mercado es incapaz de jugar una función trascendental en dicho mercado, como es la creación de puestos de trabajo atendiendo a su valor. Desde otro ángulo, tampoco la variación de las remuneraciones, por ejemplo el crecimiento del subempleo por ingresos, asegura la gestación de mayores puestos de trabajo. Creemos que la variable fundamental es el crecimiento de la productividad más que los precios de la mano de obra.

Como resultado de lo anterior, los sectores de trabajo no capitalistas se caracterizan por desenvolverse en unidades

económicas de sobrevivencia que les proporciona exiguos ingresos, condiciones de vida en situación de pobreza y extrema pobreza, y menores niveles de formación profesional para la inversión productiva, conformando un circuito de la pobreza que se reproduce en forma incesante. En estas condiciones, el conjunto del sistema económico deja de presionar por obtener una mayor productividad y competitividad del mercado de trabajo asalariado acrecentando la relación de capital por persona empleada, restándose asimismo vitalidad para romper el circuito del atraso y propagarse de forma mayoritaria en el país.

El Sector de trabajo estatal cumple una serie de funciones, la más conocida es la de activar la demanda solvente del mercado. Otra importante es la que tiene que ver con la reproducción de la fuerza de trabajo (salud, educación, seguridad social, combate a la extrema pobreza, resguardo del medio ambiente, seguridad interna y externa, entre otros, que son considerados bienes públicos o bienes preferentes). Finalmente cumple un rol arbitral en las relaciones obrero patronales inclinándose por obtener el mayor trabajo excedente a favor del sector privado mediante la denominada "gestión estatal de la mano de obra" que según sea el caso, podrá utilizar normas que garanticen una remuneración mínima, mecanismos de negociación de las remuneraciones y condiciones de trabajo, regulaciones varias para la obtención de la disciplina y productividad laborales.

La racionalidad de creación y reproducción de la mano de obra estatal, pese a expresarse en forma de trabajo remunerado sigue una lógica distinta a la racionalidad del mercado de trabajo. A decir de Musgrave (1993), la racionalidad fundamental que orienta el gasto público,

y por tanto la racionalidad para crear un puesto de trabajo es el voto. Esto es la reproducción de la legitimidad política del poder político vigente, que se expresa conjuntamente con el óptimo de bienestar y la producción de bienes públicos. La PEA estatal está conformado por empleados y obreros públicos y su tendencia es a decrecer a menos del 10% de la PEA.

En conclusión, la persistencia mayoritaria de sectores de trabajo con una racionalidad distinta a la del mercado de trabajo asalariado ha provocado una baja productividad del trabajo a nivel nacional y por lo mismo una baja competitividad que acrecienta la brecha existente con los países desarrollados como se ha dicho.

Importancia y propósitos prácticos del estudio.

- a) Conocer la heterogeneidad de los mercados de trabajo y su incidencia en la productividad del trabajo y en la distribución de ingresos.
- b) Explicar las causas de esta heterogeneidad, y especialmente de la baja productividad del trabajo.
- c) Identificar la relación existente entre sectores de trabajo y nivel educativo y formación profesional, observando el peso de la formación profesional en la conformación del sector de trabajo asalariado.
- d) Conocer los mecanismos de articulación entre el sector de trabajo asalariado y los otros sectores de trabajo, identificando la responsabilidad de cada sector de trabajo en la reproducción de la fuerza de trabajo.
- e) Presentar propuestas de mejoramiento de la Encuesta Nacional de Hogares en lo relativo a la racionalidad de cada sector de trabajo y de los mecanismos de funcionalización de los distintos sectores de trabajo no capitalistas al sector de trabajo asalariado.

III. METODOS

Toda metodología es selección de la teoría (Teorías Generales y Parciales) y la adopción de la estrategia más adecuada para la verificación de la misma mediante la utilización de determinadas hipótesis, variables e indicadores con sus respectivas relaciones para reconstruir la realidad objeto de estudio.

El método de trabajo que hemos seguido, por ello ha sido, en primer término hallar las bases teóricas del estudio. Así de la teoría económica hemos tomado como premisa la aseveración según la cual la generación de los puestos de trabajo depende de su productividad, es decir de un rendimiento superior a su costo. Ello ha conducido a poner de relieve las teorías especiales sobre los mercados de trabajo, habiendo arribado a la conclusión, desde el punto de vista teórico, que el concepto de mercado de trabajo, es propio solamente de la racionalidad de la economía de mercado. Otros procedimientos o regímenes de trabajo, con distinta racionalidad, por tanto no forman parte del mercado de trabajo. Esta situación condujo a la adopción de la categoría heterogeneidad de los sistemas de trabajo y de la adopción de la categoría sectores de trabajo (Singer 1990), formas de trabajo de mercado y formas de trabajo de no mercado (Hussmans, Mehran y Verma, 1993; ILO a , 1999).

A partir de esta teorización, estuvimos interesados en estudiar los datos de otras realidades que pudieran coadyuvar a caracterizar la realidad laboral del Perú en comparación con otros países. Para este efecto recurrimos a los trabajos recientes de la OIT expuestos como "Indicadores

Clave de los Mercados de Trabajo o Key Indicators of the Labour Market (ILO b; ILO c; ILO d).

Asimismo, procedimos a buscar antecedentes para el estudio de los procesos de cambio de los sistemas de trabajo, con la finalidad de avanzar en la comprensión de sus dinamismos (Pipitone, 1986; OIT, 1996; Stibbard 1999).

En esta preocupación por las transformaciones de los sectores de trabajo, también vimos la necesidad de contextualizarla a situaciones de crisis para lo cual elegimos trabajar con las referencias a las periodizaciones de larga duración del Tipo Kondrantieff dado que nos encontraríamos debatiéndonos todavía en la onda descendente del IV Kondrantieff (Freeman, 1985; Goldstein, 1988)

Con estas bases teóricas en seguida procedimos a operacionalizar los principales conceptos. Tal como se observa en el Esquema del estudio, consideramos tres grandes categorías de variables:

1. Variables Independientes.

Estas son las variables de aproximación a la identificación de los sectores de trabajo. Para determinar los sectores de trabajo diferenciados utilizaremos la información disponible de la ENAHO de la pertenencia de los trabajadores a las categorías de ocupación utilizando la variable actividad principal. Cada sector de trabajo será una variable independiente.

a) Sector de Trabajo Asalariado: categorías patrono, empleado y obrero.

trabajador independiente o por cuenta agrícola y trabajador familiar no remunerado igualmente agrícola.

b) Sector de Trabajo Estatal: categorías empleados y obreros estatales.

c) Sector Informal Urbano: Se tomará en cuenta a todos los Trabajadores independientes no agrícolas; trabajadores familiares no remunerados no agrícolas y trabajadores del hogar urbanos. También se consideran las recientes modalidades de trabajo vinculadas a la subcontratación y a las prácticas profesionales. Esta información será cruzada con la condición de informalidad en la actividad mercantil tales como el trabajo ambulatorio y la conversión de la vivienda en establecimiento de trabajo. En lo relativo a la actividad productiva de bienes físicos se tomará en cuenta el tamaño de la empresa según número de trabajadores correspondiente a la dimensión de micro empresa o establecimientos entre 1 y 9 trabajadores.

d) Sector Campesino: Se trata de todos los que pertenecen a la categoría de

2. Variables Intervinientes

Estas variables permiten esclarecer y especificar a su vez la relación existente entre las variables independientes y las dependientes. La presencia de cada una de estas variables bien puede convalidar la relación de las variables antes enunciadas o demostrar que con la inclusión de alguna de ellas esta relación podría nulificarse.

Creemos que las variables que certifican la asociación antes enunciada tienen que ver con los factores coadyuvantes y negativos al logro de la mayor productividad que serán igualmente analizados como una aproximación de la racionalidad productiva que en términos de hipótesis general, los factores positivos se presentan mayoritariamente en el sector de trabajo asalariado y los factores negativos en los demás sectores de trabajo.

CUADRO N° 3.1: FACTORES DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO (tasas de crecimiento)

CAUSAS	USA 1929-1982	PERÚ: 1950-1996
FACTORES DE PRODUCCION:	1,90	3,13
TRABAJO	(1,34)	(1,13)
CAPITAL	(0,56)	(2,00)
PROGRESO TECNICO	1,02	0,16
CONOCIMIENTOS	(0,66)	
ESTIMULOS VIA INGRESOS	(0,23)	
ECONOMIAS DE ESCALA	(0,26)	
OTROS	(-0,03)	
Tasa de crecimiento período	2,92	3,29

FUENTE: Vega Centeno (1997: Cuadro 7) y J.Cuadrado y otros (1995: Cuadro 9.2)

Esos factores son:

a) **Capital Humano**

Es menester señalar que hoy en día existe consenso generalizado en reconocer que el crecimiento sostenido de los países desarrollados obedece fundamentalmente al capital humano que se traducen en los factores trabajo y progreso técnico (conocimientos, innovación tecnológica) más que el capital físico (formación bruta de capital en la forma de maquinaria y equipo y construcciones).

El Perú, a lo largo de su historia económica ha caído en el sesgo de crecimiento de la productividad por inversión física como se detalla en el cuadro adjunto, lo cual ha provocado el nudo crítico de la adicción a divisas cada vez que quiere despegar con la consiguiente crisis crónica de la balanza comercial en la cual se halla entrampada hasta ahora.

Capital humano significa la suma de capacidades generales y específicas y que tienen influencia en la producción (J. Cuadrado, 1995):

Las capacidades generales son aportadas tanto por la educación formal como por la experiencia vital a lo largo del ciclo de vida de cada individuo y se expresan en:

- Valores respecto de la misión del trabajo: creatividad para mejorar la calidad de vida, solidaridad, creación de riqueza, producción de bienes.
- Actitudes respecto a la efectividad y la eficiencia laboral: Productividad, moral de productor; necesidad de éxito.

- Percepciones respecto de su importancia en el desarrollo personal, para el desarrollo nacional.

- Inclinationes respecto a desempeñar determinadas labores en la división del trabajo.

Por capacidades específicas se entienden las habilidades y destrezas para el ejercicio práctico del trabajo y estas se transmiten tanto mediante la formación técnica y profesional como por la práctica de la experiencia laboral.

Tal como se aprecia en el Esquema de Análisis, por la disponibilidad de información proveniente de la ENAHO III, la información que captaremos se refiere a este tipo de capacidades específicas tomando en cuenta las variadas fuentes de formación profesional y capacitación técnica y entrenamiento mediante la experiencia en el trabajo (McConnell y L. Brue, 1997).

b) **Capital físico y financiero acumulados**

Otras variables que inciden en la productividad se encuentran bajo el rubro general de capital acumulado. Por este concepto se entiende trabajo excedente acumulado convertido en maquinaria y equipamiento, tenencia de tierra, ahorro en el sistema financiero, factores que ostensiblemente tienen asociación con la mayor productividad del trabajo. La aproximación que nos proporciona la ENAHO III-1998 se encuentra en los indicadores: tamaño de la empresa, monto de las rentas obtenidas, dimensión de la tenencia de la tierra y en la propia naturaleza de la rama económica donde el trabajador tiene su actividad principal.

**ESQUEMA ANALITICO DEL PROYECTO:
SECTORES DE TRABAJO Y PRODUCTIVIDAD**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES INTERVIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • SECTORES DE TRABAJO 1. TRABAJO ASALARIADO Según ocupación principal Patrono (508:1) Empleado privado (508:3 +511: 4; 5 y 6) Obrero privado (508:4+ 511:4; 5 y 6). • TRABAJO ESTATAL Empleado estatal (508:3 + 511: 1, 2 y 3) Obrero privado (508: 4 + 511:1, 2 y 3). 1. TRABAJO AUTONOMO Trabajador independiente (508:2) + (505: No agrícola) Trabajador Familiar No Remunerado (508:5) + (505: No agrícola) Trabajador del hogar (508:6) Naturaleza Informal del trabajo Autónomo: Informalidad (507: 2,3,4 y 6; 509:1; 512: 3 y 4; 513: 2; 514: 9 y 10 y 539: A1;B1;C1;D1;E1 y 542:1 y Tamaño de la unidad económica micro 515 (1 a 9 trabajadores). Profesionales Independientes. 1. TRABAJO CAMPESINO Trabajador independiente (508:2) + (505: Agrícola) Trabajador Familiar No Remunerado (508:5) + (505: Agrícola) Destino de la producción Mayoritaria al autoconsumo y trueque en Producción Agrícola (2100), Subproductos agrícolas, (2200); Producción Forestal (2300); Producción pecuaria (2500); Subproductos pecuarios (2600). 	<p>RACIONALIDAD PRODUCTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> • CAPITAL HUMANO Tiempo de Trabajo para empleador o actividad (512-A)+ Año o grado de estudio que aprobó (575)+ Profesión o Carrera técnica (576)+ Estudio de Post-Grado (578)+ Centro de Estudios estatal o privado (582) Capacitación para el trabajo (580) Centro de Estudios estatal o privado capacitación (582) • CAPITAL FINANCIERO ACUMULADO Tamaño de la empresa (515) Rentas de la propiedad (572) Ocupación principal (506) 1. RACIONALIDAD DE PRODUCCION NO MERCADO ESFUERZO FISICO Total de horas semanales trabajadas (527+528) TAMAÑO DE LA FAMILIA (201) TIPO DE FAMILIA (203) PEA OCUPADA FAMILIAR (213) TASA DE DEPENDENCIA ECONOMICA (208+213) 	<p>PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> • PRODUCTIVIDAD PROMEDIO NACIONAL (PIB/PEA Ocupada) 1. PRODUCTIVIDAD POR RAMAS DE ACTIVIDAD (PIB sector/PEA Ocupada sector) a) PRODUCTIVIDAD POR DOMINIOS: (Ingreso total semanal/horas semanales de trabajo). • PRODUCTIVIDAD POR SECTORES TRABAJO (Ingreso total semanal sector de trabajo/horas semanales de trabajo) • TRABAJO EXCEDENTE Proporción ingresos totales por hora/productividad por hora por ramas de actividad.

En esto último es claro reconocer que una persona empleada en la actividad minera tendrá mayor productividad que si lo está en la agricultura, pues la actividad minera conlleva tácitamente una dotación significativamente mayor de capital invertido por puesto de trabajo que la agricultura.

c) Factores asociados a la racionalidad de la economía de mercado:

Estos elementos intervinientes permiten escudriñar si el puesto de trabajo se encuentra más asociado a la dedicación horaria que a la intensidad del capital por puesto de trabajo en la determinación de las remuneraciones, así como a factores de tamaño de la familia, dependencia familiar y tipo de familia, por considerar que gravitan en forma importante en la racionalidad de la generación de puestos de trabajo y de producción de los sectores de trabajo no asalariados.

2. Variables Dependientes

La definición operacional de Productividad del trabajo la hemos adoptado de Sharpe (1998) que concibe la Productividad del trabajo como:

1. Valor Agregado/trabajadores ocupados
2. Valor Agregado/ por persona hora

Esta es la misma definición de la OIT (ILO b, 1999), según la cual la Productividad del Trabajo es igual al Valor Agregado, PIB/ Unidad de trabajo

Para hallar la productividad de cada trabajador, hemos tenido que recurrir a la información disponible de los valores de la PIB (INEI, 1998), tanto para la base de datos censales que hemos utilizado así

como para calcular la productividad de 1998 basándonos en la información de la ENAHO III- 1998. Para este efecto hemos utilizado la tasa de cambio en US\$ de 1979 para convertir toda la información que se encuentra en S/. constantes de 1979. Asimismo hemos actualizado el valor de esta moneda extranjera a 1999, con lo cual más que obtener datos comparativos con la productividad internacional, pretendemos discernir las diferencias de productividades anuales y por hora de los trabajadores que laboran en los diferentes sectores de trabajo.

En cuanto a la segunda variable dependiente más importante, hemos obtenido una aproximación del trabajo excedente encontrando la razón entre los ingresos por hora y la productividad por hora a nivel de cada rama de actividad.

Análisis Estadístico para probar las hipótesis planteadas.

A fin de verificar las asociaciones que se han planteado se efectuaron correlaciones lineales entre las variables más importantes planteadas, por ejemplo entre nivel de instrucción e ingresos; edad e ingresos, tamaño de familia e ingresos, encontrándose en algunas de ellas niveles de correlación adecuados y en otras carencia de ellas, que han permitido desechar algunas de las asociaciones planteadas.

Asimismo, hemos efectuado una regresión múltiple para corroborar el juego de variables tratando de mostrar la importancia explicativa de la variable sectores de trabajo entre otras variables independientes, habiéndose encontrado que la variable sector de trabajo ayuda a precisar la asociación de éstas con las variables dependientes.

IV. RESULTADOS

4.1 BAJA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y PERSISTENCIA EN SU DECREMENTO

La productividad del trabajo acompaña las variaciones del ciclo económico de larga duración en el Perú. Así, durante la onda expansiva, entre 1961 y 1972 la productividad se elevó notoriamente en 42.4%. En el largo periodo recesivo de

1975 a la fecha, se produce una pérdida paulatina de productividad, que se advierte en los datos de 1993 respecto de 1981 y de 1998 respecto de 1993. Sin embargo, es necesario acotar que en los últimos años existe una evidente desaceleración de esta baja en la productividad con respecto al correspondiente al periodo 1981-1993 cuando el descenso en la productividad llegó a -30%.

CUADRO Nº 4.1

PERU: EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO 1961-1998 (EN US\$ DE 1999)

RAMAS DE ACTIVIDAD	1961	1972	1981	1993	1998
AGRICULTURA	1536	2143	1965	2199	2080
MINERIA	23100	39152	42441	41764	42175
INDUSTRIA	8429	12694	14167	8982	7799
ELECTRICIDAD	8966	22771	21297	29036	21613
CONSTRUCCION	8676	8502	10306	8269	6971
COMERCIO	s.i.	9328	7978	3562	2699
SERVICIOS	10577	8558	6628	5349	3980
PROMEDIO PEA OCUPADA	4794	6826	6831	4784	3967
VARIACION (%)		42.4	0.1	-30.0	-17.1

Fuente: Elaboración en base a PEA ocupada de 15 años a más INEI, Censos de Población y Vivienda 1961,1972,19981 y 1993; Valores del PIB para estos años, INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998. Los datos de la última columna se han efectuado con cifras de la PEA expansionadas de ENAHO 1998-III. La tasa de cambio utilizada para 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevos Soles. Los resultados han sido actualizados a US\$ 1999 con una inflación del US\$ acumulada de 103% entre 1979 y 1999.

Como se observa en el Cuadro 4.2 esta tendencia a la baja de la productividad del trabajo se ha atenuado en el lapso de 1993 a 1998, de manera tal que en este último lapso se ha verificado una caída menor de -17.1% casi la mitad de la manifestada entre 1981-1993.

La OIT, en reciente publicación presenta la evolución de la productividad promedio

por persona ocupada en US\$ de 1990 para el periodo 1980-1996 (ILO,1999b: Cuadro 17a) destacando lo siguiente:

- Durante este lapso los EEUU acrecientan su productividad de US\$ 40,000 por trabajador a US\$ 50,000 ;
- En este mismo lapso, la mayoría de los países desarrollados de Europa; Canadá

y Japón evolucionan de US\$ 33,000 a US\$ 40,000 por trabajador;

c) A diferencia de los países desarrollados, América Latina muestra un leve declive entre 1980 a 1996 de US\$ 16,000 a US\$ 15,000 por trabajador.

d) Finalmente, las estadísticas de la OIT muestran que los países asiáticos (con excepción de Japón) presentan los niveles más bajos de productividad, sin embargo a diferencia de América Latina, se encuentran en un proceso de mejoramiento progresivo de US\$ 5,000 a US\$ 8,500 por trabajador en el lapso de 1980 a 1996.

El Perú, en el concierto de los países de América Latina, lamentablemente no escapa de la tendencia regional de decremento de la productividad del trabajo pese al crecimiento verificado en el PIB que ha sido uno de los mayores en esta parte del mundo. Más aún, esta productividad en promedio es una de las más bajas de América Latina.

Esta baja productividad y su tendencia al decremento indudablemente provoca un ahondamiento en la brecha de productividad entre los países desarrollados y nuestro país. Así, en el periodo expansivo la distancia de países como EEUU, Francia, Japón y España con respecto a Perú, fluctuaba entre 1 para el Perú y 5 y hasta 6 veces el rendimiento del trabajo en aquellos países.

Durante el largo periodo de crisis, esta diferencia se ha acrecentado de 1 a 8 veces. En 1995, con estimados realizados por el Banco Mundial, el PIB del Perú era de US\$ 57,424 millones, la PEA ocupada

de 9 millones. Por tanto la productividad del trabajo promedio del Perú para este año en US\$ corrientes era de 6,380. Esta cifra es notoriamente inferior a la productividad que para ese mismo año alcanza EEUU que es de US\$ 52,271 y Japón con US\$ 59,080.

En comparación con países emergentes como Chile, la diferencia tampoco se acorta. Así, la productividad peruana del trabajo en los 80 era la mitad de la chilena. Hacia mediados de los 90 esta diferencia es el doble¹.

4.2 FACTORES FENOSITUACIONALES DETERMINANTES

La reducida productividad del trabajo y su caída relativa en estas dos últimas décadas obedece a un conjunto de factores que merecen estudiarse. Siguiendo a Matus (1991), diremos que existen los llamados factores fenosituacionales o factores más fenoménicos o visibles, los mismos que son:

a) Los factores de arrastre hacia abajo de determinadas ramas de actividad que muestran la mayor pérdida en la productividad del trabajo y que a la vez se caracterizan por contener a la mayor proporción de la PEA ocupada;

b) Otro factor explicativo es la observancia de un trabajo excedente relativamente pequeño en la mayoría de las ramas de actividad pese a que los costos laborales no son precisamente la causa de este bajo desempeño.

¹ 1998, BANCO MUNDIAL, INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1997, Washington.

· **Predominio de PEA ocupada en las ramas de mayor pérdida de productividad**

Como se observa en el Cuadro 4.2, esta merma significativa en la productividad del trabajo obedece en forma inmediata a la caída importante de la productividad en los sectores que se caracterizan por su gran efecto multiplicador del empleo como es

el caso de la industria manufacturera y de la construcción, a los que se añaden las actividades que contienen a la mayor proporción de la fuerza laboral: comercio y servicios. Ambos tipos de ramas de actividad han caído en 42.3% en el lapso de 1981 a 1998, con el agravante de sumar estos sectores más del 50% de la PEA en 1981 y hacia 1998 el 73% de la PEA.

CUADRO Nº 4.2

PERU: RAMAS Y PEA OCUPADA CON MAYOR PERDIDA DE PRODUCTIVIDAD

Ramas de Actividad	Pérdida de Productividad 1981-1998 (%)	% PEA 1981	% PEA 1998
Industria	44.9	10.7	11.1
Construcción	32.3	3.6	5.0
Comercio	66.4	12.2	20.7
Servicios	25.6	26.1	36.2
Total	42.3	52.6	73.0

Fuente: Cuadro 4.1.

Esta realidad se aprecia mejor cuando observamos la situación más reciente de 1998, que demuestra que las ramas de mayor productividad, que se encuentran por encima del promedio latinoamericano y son cercanas al promedio de las ramas

económicas de los países desarrollados de Europa apenas si representan al 6.5% de la fuerza laboral, como es el caso de la actividad minera, electricidad, establecimientos financieros y la industria de bienes de capital.

CUADRO Nº 4.3

PERU 1998: ACTIVIDADES CON MAYOR Y MENOR PRODUCTIVIDAD POR TRABAJADOR (CIFRAS EN US\$ DE 1999)

RAMAS DE ACTIVIDAD	PRODUCTIVIDAD	PEA OCUPADA 1999
MAYOR PRODUCTIVIDAD		
MINERIA	42175	0.8
ELECTRICIDAD, GAS, AGUA	21613	0.4
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	15574	4.1
INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL	10602	1.0
SUBTOTAL PEA MAYOR PRODUCT.		6.3
MENOR PRODUCTIVIDAD		
AGRICULTURA	2080	26.0
COMERCIO	2699	20.6
RESTAURANTES, HOTELES	2276	5.9
SERVICIOS COMUNALES, RECREAT.	1957	13.1
SERVICIOS PERSONALES Y HOGARES	1276	8.2
SUBTOTAL PEA MENOR PRODUCT.		73.8

Fuente: INEL, Oferta y Demanda Global 1998 y ENAHO 1998-III.

Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol.

Las actividades restantes suman el 74% de la PEA de 1998. En estas actividades, los niveles de productividad alcanzados son equivalentes a los países asiáticos menos desarrollados (se recordará muestran una productividad promedio inferior a US\$ 10,000 a US\$ de 1990), e incluso se encuentran muy por debajo del promedio de los países latinoamericanos (cuyo rendimiento laboral promedio en estos últimos años se acerca a US\$ 15,000.

- **Reducido nivel del trabajo excedente**

Como es de esperar, existe relación en las diferencias intersectoriales de productividad por hora de trabajo con la identificación de las ramas más productivas y las ramas menos productivas del cuadro precedente. Observamos así, la existencia de dos estratos bien marcados: sectores con productividad alta y sectores de productividad baja. Asimismo, diferencias internas entre las ramas de actividad tanto

en las más productivas como en las menos productivas.

En esto último, la fuerza de trabajo en la actividad minera obtiene el mayor rendimiento alcanzando un valor promedio del doble respecto de las demás ramas del estrato alto.

En las ramas de menor productividad, la diferencia interna se evidencia entre la Industria de Bienes de consumo, Industria de Bienes Intermedios y Construcción respecto de las actividades Agrícola, Comercio y Servicio. En las primeras los trabajadores pueden obtener un rendimiento promedio del doble respecto de estas últimas.

El promedio de las ramas de mayor productividad es de US\$ 9 dólares la hora, mientras que el promedio de las menos productivas es apenas de US\$ 2, verificando una brecha bastante pronunciada entre estas actividades.

CUADRO N° 4.4
PERU 1998: PRODUCTIVIDAD POR HORA DE TRABAJO
(CIFRAS EN US\$ DE 1999)

RAMAS DE ACTIVIDAD	MAYOR PRODUCTIVIDAD	MENOR PRODUCTIVIDAD
MAYOR PRODUCTIVIDAD		
MINERIA	14.5	
ELECTRICIDAD, GAS, AGUA	8.5	
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	6.6	
INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL	4.8	
MENOR PRODUCTIVIDAD		
AGRICULTURA		1.1
COMERCIO		1.1
RESTAURANTES, HOTELES		1.1
SERVICIOS COMUNALES, RECREAT.		1.1
SERVICIOS PERSONALES.		1.3
TRANSPORTES, ALMACEN. Y COMUN.		1.6
INDUSTRIA BIENES INTERMEDIOS		2.6
CONSTRUCCION		3.1
INDUSTRIA BIENES DE CONSUMO		3.5

Fuente: INEI, Oferta y Demanda Global 1998 y ENAHO 1998-III.

Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol. Entre 1979 y 1999 se estima una inflación acumulada del US\$ 103%, que nos permite actualizar las cifras presentadas.

Debemos recordar que en las de mayor productividad solamente se encuentra inmersa el 6% de la PEA, mientras que en la de menor productividad el 74%.

Hasta aquí, la explicación de la baja productividad y de su caída se sustenta en la mayoritaria absorción de la PEA ocupada por ramas de actividad de escasa productividad.

Necesitamos avanzar en el descubrimiento de los factores que determinan esta baja productividad

Ello nos conduce a indagar en el concepto de excedente económico. Podemos suponer que a una baja productividad le corresponde un bajo excedente. Como se sabe los mecanismos de reproducción de la economía solamente serán posibles si se aseguran excedentes económicos que aseguren el crecimiento sostenido y la competitividad de la unidad productiva.

El excedente económico es la diferencia entre el valor de venta de la producción de un bien y los costos de producirlos. Los costos más importantes son:

- a) Costo Laboral o costo de la mano de obra empleada en las diferentes áreas: producción, marketing, ventas, administración, investigación- innovación, etc. (sueldos y salarios)
- b) Utilidades empresariales (costo imputado como beneficios a distribuir entre los propietarios o socios de la unidad económica)
- c) Costo de las materias primas, insumos, propaganda, alquiler de locales, entre otros.
- d) Costo de la maquinaria y equipo utilizados con la depreciación correspondiente para su futura reposición y modernización
- e) Pago de intereses y amortización de deudas
- f) Impuestos
- g) Pago de servicios varios.

CUADRO Nº 4.5
1998: INGRESOS LABORALES Y PRODUCTIVIDAD POR HORA DE TRABAJO

RAMAS DE ACTIVIDAD	INGRESOS (EN US\$)	PRODUCTIVIDAD (EN US\$)	EXCEDENTE (%)
RAMAS MAYOR PRODUCTIVIDAD			
MINERIA	2.3	14.5	83.8
ELECTRICIDAD,GAS.AGUA	3.0	8.5	64.4
RAMAS MENOR PRODUCTIVIDAD			
INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL	1.8	4.8	62.6
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	2.9	6.6	56.1
CONSTRUCCION	1.4	3.1	53.3
COMERCIO POR MENOR	0.9	1.1	14.5
TRANSPORT.,ALMACEN.	1.5	1.6	4.7
SERVICIOS PERSONALES	1.2	1.3	6.8
PROMEDIO TOTAL	1.3	1.8	28.3

Fuente: ENAHO 1998-III.

Tasa de cambio 98-III: 1US\$ = S/. 3.03

Como se podrá observar cuánto más elemental es la producción, sus costos igualmente serán menores. Asimismo cuanto menor sea el excedente económico alcanzado menor será el crecimiento de la complejidad y envergadura de la producción.

Una aproximación muy gruesa pero útil del concepto de excedente económico nos lo puede dar el excedente que resulta de los ingresos por hora en US\$ respecto de la Productividad por hora de trabajo. Es menester considerar que aquí estamos considerando solamente parte de los costos, el del trabajo dependiente a) como el independiente b) obviando los otros componentes del costo c) hasta f); que según se trate de la unidad productiva pueden ser más importantes que a) o b) en el costo total.

Teniendo en cuenta los datos proporcionados por la OIT (ILO,1999 b; ILO, 1999 c), es posible establecer ciertos parámetros respecto de la relación entre los ingresos laborales y la productividad por persona ocupada para establecer comparaciones con el rendimiento laboral que se obtiene en el Perú.

Hacia mediados de los 90 los ingresos promedio por hora de los trabajadores en los países desarrollados (Francia, Japón, USA, Canadá), han tendido a equipararse alrededor de poco más de US\$ 15.00 hora. En estos años asimismo, la productividad del trabajo se encuentra en promedio alrededor de US\$ 30.00 hora. Ello quiere decir que los costos laborales representan aproximadamente el 50% de la productividad alcanzada.

En el caso del Perú, esta proporción solamente se alcanza en las ramas de mayor productividad que contienen

escasamente al 6% de la PEA y que apenas perciben en promedio US\$ 2.5 de ingresos totales por hora en vez de los US\$ 15.00 de los países desarrollados.

Esta proporción no se alcanza en las ramas de menor productividad con la excepción de la industria de la construcción. Como se observa, en el Cuadro 4.5 el excedente en estas actividades es menor del 15% sin considerar los otros componentes del costo.

Por lo anterior, podemos concluir que pese a que los costos laborales son bajos (menos de US\$ 5.00 por hora como es el promedio latinoamericano), el excedente que se obtiene con el 70% de la PEA, es inferior al 15% como es el caso de comercio y servicios, sin considerar repetimos los otros costos de producción.

Esta situación evidentemente revela una incapacidad hasta ahora congénita de la estructura económica y de los sectores de trabajo que necesitamos develar para superar el circuito vicioso de la pobreza, que como hemos visto hasta ahora eslabona bajos niveles de productividad del trabajo con reducidos montos de excedente económico en la mayoría de las ramas productivas, que a la vez repercuten en una limitada capacidad de reproducción dado los escasos niveles de acumulación observados en las ramas de actividad que contienen a poco más del 70% de la fuerza laboral.

4.3 FACTORES GENOESTRUCTURALES DETERMINANTES

¿A qué se debe esta incapacidad crónica a remontar la baja productividad y los bajos

niveles de excedente económico en la mayoría de las ramas productivas?

Teniendo en cuenta la teoría esbozada en la primera parte de este estudio, orientaremos nuestra respuesta a los siguientes factores:

- a) Heterogeneidad de los sectores de trabajo y falta de hegemonía del trabajo asalariado,
- b) Escaso desarrollo y limitada propagación del sector de trabajo asalariado
- c) Reorientación del gasto estatal hacia el gasto en legitimación en detrimento del gasto en acumulación.
- d) Generalización del sector informal
- e) Persistencia mayoritaria del Sector Campesino en el ámbito rural
- f) Limitado desarrollo del capital humano.

· **Heterogeneidad de los sectores de trabajo**

En los últimos 40 años la PEA casi se ha cuadruplicado distribuyéndose entre diferentes sectores de trabajo con una tendencia contraria a la observada en los países actualmente desarrollados, en los cuales predomina el sector de trabajo asalariado o "de mercado" sobre los otros de "no mercado"².

Decimos contraria porque en el Perú, pese al intenso proceso de privatización e internalización en la economía de mercado

los sectores de trabajo "no mercado" contienen a las dos terceras partes de la PEA como se puede advertir en el Cuadro 4.6.

Asimismo se constata la heterogeneidad de estos sectores porque cada uno de ellos obedece a racionalidades productivas diferentes, a compartimientos estancos, en donde la inversión privada encuentra restricciones a su desplazamiento modernizante por la hondura de sus diferencias de productividad, sin trasvase ni movilidad ocupacional importantes entre estos segmentos de trabajo.

De otro lado las políticas de promoción del empleo que pueden darse desde el Estado, bajo el supuesto de estar operando sobre una determinada racionalidad suelen nulificarse al encontrar diversidad de racionalidades que es preciso descubrir para que las políticas no generen efectos competitivos entre sí.

A lo largo de este periodo el Sector de Trabajo Asalariado no ha podido remontar de una vez por todas el tercio de su tamaño promedio. Hacia 1998, los regímenes de organización del trabajo de no mercado (Informal y Campesino) siguen siendo mayoritarios con poco más del 65% de la fuerza laboral total, con tendencias en favor de la propagación del Sector Informal que crece del 38% al 46% (considerando en su interior a los Profesionales Independientes que suma 1% y los trabajadores del hogar 3.4%).

² Esta categorización de PEA en actividades de mercado y no mercado se encuentra en R.Hussman y otros, ENCUESTAS DE POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO (Madrid, OIT, 1993).

CUADRO N° 4.6
EVOLUCION DE LA FUERZA LABORAL SEGUN SECTORES DE TRABAJO

SECTORES	PEA 1961	PEA 1981	PEA 1993	PEA 1998
TRABAJO ASALARIADO	37.8	25.7	40.5	25.9
TRABAJO ESTATAL	4.7	17.0	6.0	8.5
INFORMAL URBANO	24.3	28.2	37.9	46.1
CAMPESINO	33.2	29.1	15.6	19.6
TOTAL PORCENTUAL	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL EN ABSOLUTOS	3124579	5189660	7109527	11025699

Fuente: Censos de Población y Vivienda 1961, 1972, 1981 y 1993; ENAHO-III,1998.

Lo anterior constata la ubicación del Perú entre el tercer tipo de países que se caracterizan por mostrar de un lado el decremento del sector de trabajo asalariado y de otro lado el incremento del autoempleo, al igual que Bolivia, Ecuador, El Salvador, Filipinas y Venezuela (ILO, 1999 a)

La heterogeneidad se advierte más notoriamente si distribuimos la PEA en los ámbitos urbano y rural y en los dominios geográficos. Se podrá percibir que la PEA de mercado o sector de trabajo asalariado solamente supera el tercio en Lima Metropolitana y en el dominio geográfico de la Costa Rural.

CUADRO N° 4.7
PERU URBANO 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA POR SECTORES DE TRABAJO Y DOMINIOS GEOGRAFICOS

SECTORES	COSTA		SIERRA		SELVA		LIMA Metropolitana	
		%		%		%		%
ASALARIADO	497,013	27.4	290,790	21.7	119,840	19.4	1,147,838	36.4
ESTATAL	170,506	9.4	193,572	14.4	76,118	12.3	271,206	8.6
INFORMAL	998,436	55.0	736,286	54.9	346,113	56.1	1,498,509	47.5
PROFESIONALES INDEPENDIENTE	23,401	1.3	14,802	1.1	1,585	0.3	64,144	2.0
CAMPESINO	61,030	3.4	60,772	4.5	48,155	7.8	3,888	0.1
TRAB. HOGAR	64,556	3.6	44,322	3.3	24,632	4.0	171,771	5.4
TOTAL	1,814,943	100.0	1,340,544	100.0	616,443	100.0	3,157,355	100.0

En los restantes dominios, especialmente en la sierra urbana y sierra rural solamente compendian al 22% y 14% respectivamente. Los espacios de la selva

urbana y selva rural se encuentran en una situación intermedia en cuando al desarrollo de este sector de trabajo.

CUADRO N° 4.8**PERU RURAL 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA POR SECTORES DE TRABAJO Y DOMINIOS GEOGRAFICO**

SECTORES	COSTA	%	SIERRA	%	SELVA	%
ASALARIADO	188,495	33.2	334,629	13.9	170,446	24.2
ESTATAL	24,896	4.4	143,679	6.0	21,000	3.0
INFORMAL	149,047	26.2	561,437	23.4	128,516	18.2
Prof. INDEPENDIENTE	438	0.1	658	0.0	1,871	0.3
CAMPESINO	188,064	33.1	1,337,846	55.7	373,953	53.0
TRAB. HOGAR	17,421	3.1	23,747	1.0	9,211	1.3
TOTAL	568,362	100.0	2,401,995	100.0	704,996	100.0

· **Involución del Sector de Trabajo Asalariado**

Una de las hipótesis generales de esta investigación expresa que existe una estrecha relación entre crecimiento del mercado asalariado y crecimiento de la productividad del trabajo. Ello porque, en esta forma de organización productiva a diferencia del sector estatal, del sector campesino y del sector autónomo, utiliza la fuerza de trabajo solamente cuando la productividad del trabajo cubre sus costos de mantenimiento en forma de sueldos y salarios; de utilidades para garantizar la reproducción del propietario del capital, el mantenimiento del equipo físico, su reposición y expansión. De este modo la productividad asegura el funcionamiento de la unidad económica privada y de la economía de mercado en general.

Este dinamismo del trabajo excedente sólo se presenta en el sector de trabajo asalariado. Por tanto, mientras este sector permanezca estancado y a la vez reducido del total de la fuerza de trabajo menos posibilidades tendrá la economía en general para elevar la productividad laboral y menor será su vitalidad para propagarse como forma dominante de organización del trabajo sobre los demás sectores. De

esta manera, tendrá poco éxito para desarrollar su misión modernizante con las formas atrasadas de trabajo que son las formas de producción de no mercado.

La evolución de la fuerza laboral asalariada ha seguido el derrotero de los ciclos económicos. Como se puede apreciar en el Cuadro 4.6, con datos censales correspondientes a la onda expansiva (1961 y 1972), los asalariados proporcionalmente hablando, se elevaron hasta constituir el 44% del total de trabajadores. En este periodo, como hemos tenido la ocasión de apreciar en el Cuadro 4.1 la productividad del trabajo igualmente se acrecentó.

Esta realidad involucionó durante el largo periodo de crisis que se inició a mediados de los 70, pues la PEA asalariada decreció, hasta un 25% hacia los 80, recuperándose a comienzos de los 90 con valores cercanos a los históricos de la onda expansiva, para declinar otra vez hasta el 25% de la fuerza laboral en 1998.

¿Cómo ha evolucionado la proporción de trabajo asalariado en las distintas ramas de actividad?. En el Cuadro 4.9 tenemos la respuesta. Las actividades preponderantemente asalariadas son la

minería, la electricidad y la construcción. La industria manufacturera ha progresado de poco más del 50% en los 60 a cerca de las dos terceras partes del total de la fuerza laboral dedicada a esta actividad en 1998. Si se revisan los Cuadros 4.3 y 4.4. observaremos coincidentemente que las ramas de mayor trabajo asalariado son las ramas de actividad que cuentan con la mayor productividad.

Del mismo modo, en el Cuadro 4.5 advertimos que las actividades de menor desarrollo salarial son: en primer término la actividad agrícola y en segundo lugar las actividades terciarias de Comercio y Servicios que asimismo se caracterizan por ser de menor productividad.

CUADRO N° 4.9

PERU: EVOLUCION DEL SECTOR DE TRABAJO ASALARIADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1961-1998

RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL %	1961	1993	1998
AGRICULTURA	100.0	33.3	29.1	24.4
MINERIA	100.0	97.9	86.5	94.8
INDUSTRIA	100.0	55.4	65.2	37.9
ELECTRICIDAD	100.0	97.7	100.0	88.6
CONSTRUCCION	100.0	79.0	69.2	36.9
COMERCIO	100.0	38.9	35.5	13.5
SERVICIOS	100.0	55.2	73.0	26.8

Fuente: Censos de Población y Vivienda 1961,1981 y 1993 y Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

Durante esta segunda mitad de siglo, el vector del crecimiento, fue considerado la industria manufacturera. En el Perú, Jimenez (1998) entre otros, ha demostrado la alta asociación entre crecimiento económico y crecimiento industrial. Ello porque, entre otros aspectos, la actividad manufacturera tiene los mayores efectos multiplicadores hacia atrás y hacia delante de suerte tal que se calcula que en la economía peruana cada puesto de trabajo en la industria genera hasta tres puestos adicionales de trabajo.

En sentido contrario a lo verificado en los países desarrollados, la actividad manufacturera en el Perú ha tenido una limitada propagación, cuyo efecto más

palpable es el limitado crecimiento de la PEA fabril. Por razones que escapan a este trabajo, el desarrollo industrial fue tardío y se interrumpió cuando entró en colapso el proceso sustitutivo de importaciones, encontrándose este proceso en su fase inicial de sustitución fácil que corresponde a la industria de bienes de consumo, que es precisamente la sub-rama que ahora congrega a las dos terceras partes de la PEA manufacturera.

Otra sub-rama considerada crucial para el desarrollo nacional es la industria de bienes de capital. Como se sabe ésta siguió una trayectoria errática, entre dependiente de la inversión estatal y de la inversión extranjera, sin haber logrado constituir

como sector de bienes de inversión para evitar la adicción a divisas del crecimiento económico y lograr la modernización de la economía en su conjunto sobre la base de complejos integrados de producción nacional-regionales.

Por estas restricciones, la PEA manufacturera asalariada (estimada en 7% de un total de 11% incluyendo la PEA manufacturera no asalariada) ha resultado ser muy pequeña y a la par de baja productividad. En lo cuantitativo, durante las dos últimas décadas no ha podido transitar más allá del 7% de la PEA total, cuando el promedio en los países emergentes se acerca al 20%, con lo cual su rol multiplicador del empleo ha sido muy limitado.

La actividad agrícola es la otra actividad cuyo potencial en la generación de empleos le sigue en importancia a la manufacturera. De hecho en la economía peruana es la rama productiva más empleadora de mano de obra. Considerando tanto al trabajo asalariado como el no asalariado emplea al 25% del total de la fuerza laboral. Sin embargo, las tendencias de esta actividad en el mundo le deparan poca intensidad en el uso de la fuerza de trabajo. Así, la tendencia mundial la reduce al 5% de la PEA total

pero con una alta productividad derivada de la elevada intensidad de capital por persona ocupada, realidad que no existe en el país.

Ambas actividades no han podido prosperar en el Perú desarrollando sus potencialidades, por sus efectos multiplicadores hacia atrás y hacia delante. Es decir, por los empleos que podría generarse en la agroindustria y en los servicios que deben instalarse para su desarrollo (investigación, transportes, tecnología post-cosecha, crédito supervisado, mercadeo internacional, empaçado, embalajes, seguros, administración portuaria y otros)..

Finalmente otro sector clave es la producción minera. Esta actividad no se caracteriza por la cantidad de empleos, sino por el rol que juega en la provisión de divisas al país. Adicionalmente, para cerrar la brecha de la balanza comercial hace las veces del sector de bienes de inversión, pues con los saldos favorables de esta balanza comercial debido a las exportaciones mineras puede importarse la maquinaria y el equipamiento que exige la modernización y el desarrollo del país.

Como se podrá apreciar en este cuadro, pese a su trascendencia, las ramas claves

CUADRO Nº 4.10

PERU: EVOLUCION DE LAS RAMAS CLAVES DE ACTIVIDAD DEL TRABAJO ASALARIADO 1981-1998

RAMAS CLAVES DE ACTIVIDAD	1981	1993	1998
AGRICULTURA	6.3	7.6	6.3
MINERIA	1.4	0.9	0.8
INDUSTRIA	6.2	7.2	6.5
SUB-TOTAL PEA CLAVE	13.9	15.7	13.6
RESTO DE SECTORES	86.1	84.3	86.4
PEA CLAVE ABSOLUTO EN MILES	727	1138	1500
PEA TOTAL DEL PERU EN MILES	3124	7109	11025

Fuente: Censos de Población y Vivienda 1961,1981 y 1993 y Encuesta Nacional de Hogares 1998-III.

de actividad muestran un limitado desarrollo. Constituyen apenas una séptima parte del total de la fuerza laboral a lo largo de los últimos 40 años, cuando debiera haberse constituido en el núcleo de desarrollo capitalista del país con un tamaño a lo menos de un tercio de la fuerza laboral total. Su estancamiento y pequeñez traduce la debilidad de la estructura económica peruana y minimiza su efecto modernizador en el resto de los sectores de trabajo, reproduciendo el círculo vicioso de la baja productividad.

Con la información proveniente de la ENAHO 1998-III que se presenta en el Cuadro 4.10, podemos precisar el

régimen de organización de trabajo mayoritario en cada una de las ramas de actividad, pues permite comparar la distribución de la fuerza laboral en cada uno de los sectores de trabajo.

Así, en la agricultura, la fuerza laboral se emplea mayoritariamente en el sector de trabajo denominado campesino; en la minería se desempeña en el sector de trabajo asalariado. En la industria de bienes de consumo la mano de obra se encuentra dividida entre el sector de trabajo asalariado (54%) y los sectores informal urbano y campesino que como veremos más adelante son economías del hogar urbano y campesino (46%); En la industria

CUADRO Nº 4.11

PERU 1998: % de PEA OCUPADA POR SECTORES DE TRABAJO

RAMAS DE ACTIVIDAD	ASALARIADO	ESTATAL	INFORMAL URBANO	CAMPESINO	TOTAL
AGRICULTURA	24.4		0.3	75.3	100.0
MINERIA	92.7		2.8	4.5	100.0
INDUSTRIA					
BB. CONSUMO	53.9		25.7	20.5	100.0
BB. INTERMEDIOS	78.9		15.9	5.1	100.0
BB. CAPITAL	70.9		27.6	1.4	100.0
ELECTRICIDAD	86.1		10.0	0.9	100.0
CONSTRUCCION	78.2		17.0	4.8	100.0
COMERCIO MAYOR	80.8		18.5	0.7	100.0
COMERCIO MENOR	17.7		66.3	16.1	100.0
RESTAURANTES	36.8		52.4	10.9	100.0
TRANSPORTES	53.5		40.9	5.6	100.0
EST. FINANCIEROS	76.3		22.1	1.6	100.0
SERV. COMUNALES	25.9	65.4	8.1	0.7	100.0
SERV.PERSONALES	33.6		59.5	6.9	100.0
HOGARES	0.0		84.1	15.9	100.0
TOTAL	36.3	8.3	46.4	8.7	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

de bienes intermedios y de capital los trabajadores operan mayoritariamente en el sector de trabajo asalariado.

Este último, es el sector de trabajo predominante en electricidad, construcción, comercio al por mayor y

establecimientos financieros. En las actividades terciarias como el comercio al por menor y restaurantes y hoteles prima el trabajo informal urbano. La actividad de Transportes es otro caso de repartición casi proporcional entre el trabajo asalariado y el sector informal. Los servicios comunales

se encuentran concentrados bajo la égida del sector de trabajo estatal. Finalmente los servicios personales y del hogar se encuentran bajo el predominio del sector de trabajo informal urbano.

Como se observará, las actividades predominantemente de mercado son Minería, Industria de bienes intermedios y de capital, Electricidad, Construcción, Comercio al Por Mayor y Establecimientos Financieros. En todas estas actividades los ingresos por hora se encuentran por

encima del promedio nacional que es de US\$ 1.3 hora e incluso por encima de la productividad promedio que es de US\$ 1.8 hora (Ver Cuadro 4.4).

En las demás actividades, pese a ser un sector de mercado escasamente desarrollado los ingresos superan el promedio nacional de ingresos y la productividad promedio, revelando las limitaciones en la generación de excedentes en este sector de trabajo.

CUADRO N° 4.12

PERU 1998: SECTOR DE TRABAJO ASALARIADO E INGRESOS POR HORA URBANO Y RURAL (US\$)

RAMAS DE ACTIVIDAD	PEA ASALARIADA (%)		INGRESO POR HORA (US\$)	
	URB	RUR	URB	RUR
AGRICULTURA	6.8	17.6	1.7	1.1
MINERIA	74.0	20.8	2.7	1.7
INDUSTRIA	34.7	3.2		
Bienes de consumo			1.4	0.8
Bienes intermedios			2.7	0.8
Bienes de capital			2.1	1.1
ELEC., GAS Y AGUA	56.1	32.5	3.0	3.9
CONSTRUCCION	24.8	12.1	1.9	1.0
COMERCIO	12.8	0.7		
Comercio por mayor			3.1	1.5
Comercio por menor			1.3	1.5
SERVICIOS	25.2	1.6		
Restaurantes y Hoteles			1.3	1.2
Transportes., Almac. y Com.			2.5	2.5
Est. Financ., Seguros, Bs. Inm.			2.8	2.0
Serv. Comun., Soc. y Recreac.			3.4	1.6
Serv. Personales			1.2	0.7
TOTAL	2,055,481	693,570	2.3	1.2
%	19.4	6.5		

Fuente: INEI, ENAHO III 1998

· Cambios en las funciones del empleo estatal hacia actividades no productivas

La información sobre la fuerza laboral estatal no es muy precisa. En esta

investigación, interesada más en las proporciones y las diferencias entre los sectores de trabajo, hemos optado por un indicador aproximado de empleo estatal, haciendo semejante la distribución porcentual de la PEA estatal con la del

gasto público en las diversas funciones del Estado.

Estas funciones son:

a) Acumulación o de apoyo al crecimiento económico con los ministerios de los sectores económicos (Agricultura, Industria, Transportes y Comunicaciones, Energía y Minas; las Empresas Estatales financieras y no financieras entre otros).

b) Legitimación o de respaldo a las demandas de la sociedad organizada, especialmente de los sectores sociales de menores ingresos (mediante los

ministerios de la Presidencia, Educación, Salud, Trabajo y entidades como FONCODES entre otros).

c) Finalmente, otra función estatal es la Administración de los poderes distinto al Ejecutivo y sobre todo la Seguridad y Defensa (Congreso de la República, Poder Legislativo, Sistema Electoral, Ministerio del Interior y de Defensa entre otros).

Esta decisión por la cual la PEA estatal es proporcional al gasto estatal se fundamenta en el hecho de que la mayor parte del gasto se destina a pago de haberes (casi el 90%).

CUADRO N° 4.13 EVOLUCION DEL EMPLEO ESTATAL 1981-1993

Funciones del Estado	PEA 1981	PEA 1993	PEA 1998
1. Gasto en acumulación (Sectores Económicos)	25	11	9
2. Gasto en Legitimación (Sectores Sociales)	28	43	46
3. Gasto en Administración del Estado, Interior y Defensa. (a)	47	46	45
Total Porcentual	100.0	100.0	100.0
Total PEA en cifras absolutas	882000	426500	915000

Fuente: Elaboración en base a distribución sectorial del Gasto Público, Paredes y Sachs (1991:275) y MEF-DGPP, Presupuesto del Sector Público 1997 y 1998.

(a) Se ha excluido la asignación al MEF que incluye pago a la deuda y otros que distorsionan la semejanza con la distribución de la fuerza de trabajo estatal.

¿Cómo establecemos la relación del gasto estatal con la productividad del trabajo?. Para este efecto asumimos que la mayor productividad del trabajo es función del gasto estatal en acumulación o en los denominados sectores económicos. Ello porque el gasto estatal así orientado se encarga de transferir recursos en forma indirecta al sector privado para facilitar su inversión y de ese modo aliviar el costo del mismo, con lo cual se contribuye a

desvalorizar el costo de la inversión y paliar o reducir la caída de las ganancias en el largo plazo.

a) Efectuar inversiones en infraestructura de apoyo a la producción (obras de riego, hidroeléctricas, carreteras, puertos marítimos, puertos fluviales, aeropuertos, silos, entre otros), efectuadas por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones; Ministerio de Energía y

Minas, Ministerio de Agricultura, INADE, entre otros;

b) Promoción del Perú como país receptor de inversiones privadas del exterior, Fomento de las exportaciones. Ferias, concertación de producción y abastecimiento para la exportación (MITINCI, PROMPEX);

c) Promoción de la pequeña y mediana empresa (PYME) vía Ministerio de la Presidencia (FONCODES), MITINCI, mediante compras estatales, promoción de sus organizaciones y dotación de maquinaria y equipo subsidiado para contribuir a su formalización y modernización (dotación de Maquicentros mediante la Oficina de la Primera Vicepresidencia de la República).

d) Promoción del financiamiento para la inversión y modernización del equipamiento (COFIDE).

Contrariamente a lo esperado en un proceso de reconversión del modelo económico, los datos que presentamos evidencian un proceso de desestatización de la función de apoyo a la acumulación

que se traduce en la búsqueda de la efectividad del gasto estatal por medio de la privatización generalizada de las empresas públicas y en la desburocratización de los ministerios vinculados a la promoción de la producción.

El objetivo de lograr el equilibrio fiscal evidentemente ha primado sobre el de mejorar la función de acumulación, que ha repercutido en la creación de programas más específicos a la promoción empresarial, la eliminación de las instancias de regulación tradicionales, lo que ha provocado una disminución importante del empleo estatal en los sectores económicos hasta representar ahora solamente el 11% del empleo estatal total.

La mayor parte del empleo estatal se destina a las funciones sociales y de administración y seguridad en correspondencia con los postulados de la economía de mercado que preconiza una dedicación del Estado centrada en los bienes públicos o preferentes que precisamente se sintetizan en tales funciones.

CUADRO N° 4.14

PERU 1998: TRABAJO ESTATAL POR REGIONES, AREA E INGRESOS POR HORA (US\$)

RAMA DE ACTIVIDAD Y REGIONES	PEA ESTATAL	INGRESO POR HORA (US\$)
URBANO		1.9
Costa	9.4	1.8
Sierra	14.4	2.0
Selva	12.3	1.8
Lima Metropolitana	8.6	1.8
RURAL		1.7
Costa	4.4	1.9
Sierra	6.0	1.7
Selva	3.0	1.6
PEA ESTATAL TOTAL	900977	1.8
%	8.5	

Fuente: INEI, ENAHO III 1998

Un indicio importante de esta última aseveración es la distribución relativa del empleo estatal a nivel de los distintos espacios regionales, que muestra comparativamente una mayor presencia del mismo en la sierra y la selva debido precisamente a su mayor dedicación por las funciones sociales y de seguridad.

Otro factor que explica la disfunción del Estado para el crecimiento de la productividad es el propio gasto estatal en remuneraciones. Tal como se muestra en el Cuadro 4.14, el promedio de ingresos por hora (US\$ 1.8) es exactamente el promedio de productividad promedio por hora de la economía en su conjunto, lo que mostraría desde la perspectiva de la generación de ahorro una falta de un excedente de productividad en el ámbito estatal y desde la perspectiva keynesiana, de activador de la demanda, un indicador de su limitado rol promotor de la demanda efectiva, por carecer, los trabajadores

estatales de recursos superiores al promedio de la economía .

• **Generalización del Sector Informal**

Como se ha constatado, el Perú se ubica entre los países en donde su sistema laboral muestra un decrecimiento del mercado de trabajo asalariado de un lado, y de otro la expansión del autoempleo tanto del Sector Informal Urbano como del Sector Campesino.

En cuanto al sector informal, que como hemos visto en el cuadro 4.6, se expande durante los ciclos de crisis, pasa de conformar el 25% de la fuerza laboral en los ciclos de expansión a poco más de un tercio en los ciclos de tipo recesivo. Este proceso tiene lugar especialmente en el ámbito urbano en el que muestra presencia importante en las siguientes actividades en orden e importancia:

CUADRO N° 4.15

PERU 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA URBANA POR SECTORES DE TRABAJO

RAMAS DE ACTIVIDAD	ASALARIADO	ESTATAL	INFORMAL URBANO	CAMPESINO	TOTAL
AGRICULTURA	50.7		2.2	47.0	100.0
MINERIA	96.3		3.7		100.0
IND.BB. CONSUMO	66.2		33.8		100.0
IND.BB. INTERMEDIOS	79.1		20.9		100.0
IND.BB. CAPITAL	71.8		28.2		100.0
ELECTRICIDAD	81.3		18.7		100.0
CONSTRUCCION	76.5		23.5		100.0
COMERCIO MAYOR	80.8		19.2		100.0
COMERCIO MENOR	19.7		80.3		100.0
RESTAURANTES	39.3		60.7		100.0
TRANSPORTES	52.9		47.1		100.0
EST. FINANCIEROS	76.6		23.4		100.0
SERV. COMUNALES	28.6	61.9	9.5		100.0
SERV.PERSONALES	34.9		15.1		100.0
HOGARES	0.0		100.0		100.0
TOTAL	43.2	10.0	44.4	2.5	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

- a) Comercio Minorista (Vendedores ambulantes, micronegociantes)
- b) Restaurantes (Venta de alimentos preparados en forma ambulatoria y pequeños establecimientos).
- c) Transportes (microbuseros, taxistas, cobradores)
- d) Industria de Bienes de Consumo (Confeccionistas, zapateros, mecánicos y talleristas en general)

Este sector guardaría estrecha relación asimismo con la dinámica del trabajo asalariado, en la medida que pueda ser funcionalizado en su favor durante los ciclos recesivos, abaratando indirectamente el costo de las

remuneraciones en el sector formal al sostener mediante estas actividades los pagos por debajo de los niveles de sobrevivencia; y eventualmente disminuyendo los costos de comercialización de su producción entre los mismos sectores de menores ingresos. La información que proporciona la ENAHO sobre el trabajo secundario y el trabajo familiar de los asalariados corrobora esta aseveración.

A nivel regional, este sector de trabajo es el mayoritario aproximándose al 50% de la fuerza laboral total, con la excepción de Lima Metropolitana que contiene el 55% de asalariados.

CUADRO N° 4.16

PERU 1998: PEA OCUPADA URBANA POR REGIONES Y SEGUN SECTORES DE TRABAJO

REGIONES	ASALARIADA	ESTATAL	INFORMAL URBANO	CAMPESINO	TOTAL
COSTA	40.8	10.3	45.9	3.0	100.0
SIERRA	30.9	20.9	47.0	9.6	100.0
SELVA	33.7	13.0	42.1	11.2	100.0
LIMA MET.	55.0	6.9	38.1	0.1	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

En cuanto a los ingresos promedio por hora, como ya se ha dicho páginas atrás, este sector de trabajo informal urbano que es el mayoritario del sistema laboral, a la vez contiene a los trabajadores con los ingresos por hora más bajos de dicho sistema, con excepción del sector campesino.

Como se puede apreciar, el promedio de sus ingresos se encuentra por debajo de la productividad promedio que de US\$ 1.8 por hora e igualmente por debajo del promedio de ingresos por hora que es de US\$ 1.3.

Conviene anotar que el Sector Informal Urbano es integrante, siguiendo a Singer (1990) del denominado Sector Autónomo que incluye además a los profesionales independientes o profesionales liberales que por su limitado número como PEA ocupada, solamente representa el 1% del total y por tanto no causa distorsión en los datos en el caso de estar mezclados, que no es nuestro caso. Lo mismo pasa con sus ingresos, por los declarados en la ENAHO estos se encuentran ligeramente sobre el promedio de ingresos del Sector Informal que es US\$ 1.2 por hora.

CUADRO N° 4.17**PERU 1998: SECTOR DE TRABAJO INFORMAL URBANO Y RURAL E INGRESOS POR HORA (US\$)**

RAMAS DE ACTIVIDAD	PEA INFORMAL (%)		INGRESO POR HORA (US\$)	
	URB	RUR	URB	RUR
AGRICULTURA	0.3	0.3	0.9	1.1
MINERIA	0.1	5.1	0.4	0.6
INDUSTRIA	43.3	18.5		
Ind. de Bienes de consumo			1.2	0.5
Ind. De Bienes intermedios			2.1	0.8
Ind. De Bienes de capital			1.6	0.9
ELEC., GAS Y AGUA	7.3	1.0	0.7	1.5
CONSTRUCCION	46.7	15.9	1.5	0.9
COMERCIO	71.4	15.0		
Comercio por mayor			1.1	1.5
Comercio por menor			0.9	0.8
SERVICIOS	32.6	5.0		
Restaurantes y Hoteles			0.8	0.8
Transport., Almacen, Comunic.			1.3	1.1
Est. Financ., Seguros, Bs. Inm.			2.5	0.5
Serv. Comun., Soc. y Recreac.			5.4	1.8
Serv. Personales			1.2	1.2
TOTAL PEA	3,579,343	839,001	1.2	0.8
%	33.8	7.9		

CUADRO N° 4.18**PERU 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA RURAL POR SECTORES DE TRABAJO**

RAMAS DE ACTIVIDAD	ASALARIADO	ESTATAL	CAMPESINO	INFORMAL RURAL	TOTAL RURAL
AGRICULTURA	20.4		79.3	0.3	100.0
MINERIA	82.4			17.6	100.0
IND. BB. CONSUMO	15.2			84.8	100.0
IND. BB. INTERMEDIOS	78.3			21.7	100.0
IND. BB. CAPITAL	23.0			77.0	100.0
ELECTRICIDAD	97.1			2.9	100.0
CONSTRUCCION	82.7			17.3	100.0
COMERCIO MAYOR	81.5			18.5	100.0
COMERCIO MENOR	8.1			91.9	100.0
RESTAURANTES	20.9			79.1	100.0
TRANSPORTES	57.8			42.2	100.0
EST. FINANCIEROS	70.2			29.8	100.0
SERV. COMUNALES	12.4	83.1		4.4	100.0
SERV. PERSONALES	19.8			80.2	100.0
HOGARES	0.0			100.0	100.0
TOTAL	23.2	5.1	51.1	20.6	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

· **Persistencia del Sector de Trabajo Campesinado como sector de trabajo de autosubsistencia**

Si bien a nivel nacional existe un proceso de descampesinización paulatino que mostraría la redundancia o el exceso de mano de obra en el campo, pues se ha reducido de un tercio en los 60, a un quinto de la fuerza de trabajo total a fines de los 90. En el ámbito rural, este sector de trabajo campesino es el preponderante pues llega a concentrar casi el 80% de la fuerza laboral rural total.

En el Cuadro 4.18 podemos advertir que solamente un 20% de trabajadores el campo son asalariados, situación que se corresponde con la baja productividad obtenida en la agricultura.

A nivel regional y siempre en el ámbito rural se corrobora el predominio del sector de trabajo campesino en la sierra y en la selva, mas no así en la costa por el predominio de la agricultura comercial en esta última región. Decimos agricultura comercial, porque gran parte de su producción se encuentra orientada al mercado, aspecto que es poco importante en el sector de trabajo campesino.

CUADRO N° 4.19
PERU 1998: PEA OCUPADA RURAL POR REGIONES Y SEGUN SECTORES DE TRABAJO

REGIONES	ASALARIADA	ESTATAL	CAMPESINO	INFORMAL RURAL	TOTAL
COSTA	38.6	5.5	34.1	21.8	100.0
SIERRA	20.0	7.0	54.2	18.6	100.0
SELVA	27.4	2.6	52.9	17.0	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

Los ingresos del sector de trabajo campesino son aproximadamente la tercera parte del ingreso promedio nacional que es de US\$ 1.3 por hora corroborando la situación que lo designa como el sector de extrema pobreza en el país, y que dada esta situación a decir de Gonzales de Olarte no es posible que pueda ser el eje de la acumulación originaria, como sucedió en Inglaterra y el Japón, pues sus magros ingresos difícilmente pueden ser materia de extracción, ni tampoco pueden ser proveedores de insumos y materias primas para el desarrollo agroindustrial.

· **Jornada horaria de trabajo preponderante como subempleo visible**

Dentro de la racionalidad del Sector de Trabajo Asalariado, se observa la alternativa del crecimiento acelerado incurriendo en el alargamiento de las jornadas de trabajo produciendo lo que se ha llamado la "plusvalía absoluta". A tenor de los resultados de la ENAHO III-1998, el promedio de horas de trabajo en este sector se encuentran virtualmente dentro de los márgenes de la carga horaria formal de un turno o jornada de trabajo (47 horas). Por tanto en la economía de

CUADRO Nº 4.20**PERU 1998: SECTOR DE TRABAJO CAMPESINO POR REGIONES, URBANO RURAL E INGRESOS POR HORA (US\$)**

RAMA DE ACTIVIDAD Y REGIONES	PEA CAMPESINA (%)	INGRESO POR HORA (US\$)
AGRICULTURA		
URBANO	6.3	0.5
Costa	3.4	0.3
Sierra	4.5	0.2
Selva	7.8	0.8
Lima Metropolitana	0.1	3.2
RURAL		
	68.8	0.4
Costa	33.1	0.5
Sierra	55.7	0.4
Selva	53.0	0.5
TOTAL	2073709	
%	19.5%	0.4

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

mercado del Perú no se ha adoptado tampoco este estilo de crecimiento. A propósito Verdera (1995:5) consideraría como "sobreempleo" las jornadas superiores a 60 horas semanales. En el caso del Perú esta cifra sería equivalente a la

modalidad de plusvalía absoluta, pero esta situación no se ha producido de acuerdo a los datos de la ENAHO.

Cuando se da el caso de superar las 40 horas semanales que ocurre en el sector

CUADRO Nº 4.21**PERU URBANO 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA POR HORAS SEMANALES DE TRABAJO**

RAMAS DE ACTIVIDAD	TRABAJO ASALARIADO	ESTATAL	INFORMAL URBANO	TOTAL
AGRICULTURA	38		43	37
MINERIA	51		70	51
INDUSTRIA B.CONSUMO	50		34	44
INDUSTRIA B.INTERMEDIOS	43		37	42
INDUSTRIA B. CAPITAL	47		35	43
ELECTRICIDAD	51		12	45
CONSTRUCCION	48		36	45
COMERCIO MAYOR	49		47	48
COMERCIO MENOR	47		45	45
RESTAURANTES	52		37	42
TRANSPORTES	55		54	55
EST. FINANCIEROS	35		34	46
SERV. COMUNALES	35	39	19	36
SERV.PERSONALES	47		27	34
HOGARES	--		52	52
TOTAL	47	39	41	43

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

de trabajo asalariado, coincide que se trata de actividades que muestran mayor productividad del trabajo, como es el caso de las actividades que se encuentran sobre el promedio de horas de trabajo semanal que en este sector es de 47 horas. Esto pasa con minería (51 horas de trabajo semanal), electricidad (51 horas), Comercio al por Mayor (49 horas).

En el ámbito rural también se corrobora la diferenciación en horas de trabajo entre el Trabajo asalariado y los demás sectores de actividad. En este ámbito, en el sector de trabajo asalariado se encuentran dos actividades con sobreempleo: Industria de Bienes de Capital (75 horas) y Electricidad (60).

Llama la atención que los trabajadores de los Sectores Informal Urbano y Campesino con 35 y 34 horas promedio semanales respectivamente caerían en la condición de subempleo visible o por duración.

Como dice Verdera, "siguiendo la recomendación de la OIT (XI Conferencia de 1966) proponemos que se otorgue preeminencia al subempleo por horas o visible sobre el subempleo por ingresos. Los subempleados por horas serán los que trabajan menos de 35 horas por semana y quieren trabajar más horas independientemente del ingreso" (1995:5). La ENAHO podría tomar esta recomendación para superar los cuestionamientos a la definición de subempleo por ingresos.

- **Limitado desarrollo del capital humano**

A la luz de la información disponible es posible aseverar en forma concluyente que el Sector de Trabajo Asalariado posee a los trabajadores con mayores niveles de formación profesional y técnica, concentrando el 45% de la fuerza laboral con estudios de secundaria, superior no

CUADRO N° 4.22

PERU RURAL 1998: DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA POR HORAS SEMANALES DE TRABAJO

RAMAS DE ACTIVIDAD	TRAB. ASA LARIADO	ESTAT.	INFORMAL URBANO	CAMPESINO	TOTAL
AGRICULTURA	36		39	34	35
MINERIA	54		43		52
INDUSTRIA B.CONSUMO	45		33		35
INDUSTRIA B.INTERMEDIOS	47		32		44
INDUSTRIA B. CAPITAL	75		18		31
ELECTRICIDAD	60		3		59
CONSTRUCCION	43		39		42
COMERCIO MAYOR	42		34		40
COMERCIO MENOR	43		36		37
RESTAURANTES	50		24		29
TRANSPORTES	55		50		53
EST. FINANCIEROS	52		21		42
SERV. COMUNALES	30	36	27		35
SERV.PERSONALES	52		20		27
HOGARES	--		52		52
TOTAL	40	36	35	34	36

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

universitaria e instrucción universitaria. El resto de sectores contiene a los trabajadores con menores niveles educativos. Los trabajadores del Sector Estatal le siguen al Sector de Trabajo Asalariado con el 22% y 24% de la formación superior no universitaria y universitaria.

El 54% de la PEA ocupada sin nivel educativo lo tiene el Sector Campesino. Sector que igualmente concentra la mayor proporción de trabajadores con educación

primaria (36%). EL Sector Informal Urbano tiene como promedio de instrucción e nivel secundario e incluso llega a los mismos estándares del Sector Estatal en cuanto al nivel educativo superior universitario.

Como se observa, el capital humano de mayor instrucción relativa se encuentra mayoritariamente en el Sector Asalariado justificando de ese modo su mayor productividad.

CUADRO Nº 4.23

PERU 1998: NIVEL EDUCATIVO SEGUN SECTORES DE TRABAJO

NIVEL EDUCATIVO	ASALARIADO	ESTATAL	INFORMAL URBANO	CAMPESINO	TOTAL
SIN NIVEL	13	1	16	54	100.0
PRIMARIA	25	1	24	36	100.0
SECUNDARIA	44	5	32	10	100.0
SUPERIOR NO U.	45	22	18	3	100.0
SUPERIOR UNIV.	46	24	24	1	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

Si efectuamos el análisis a un nivel más desagregado, tomando en cuenta la moda del nivel educativo de la PEA Ocupada urbana y rural del Cuadro 4.24, llegamos a las siguientes precisiones que dan cuenta en general del limitado desarrollo del capital humano:

- Los profesionales independientes, en el ámbito urbano, tienen la más alta proporción de educación superior universitaria. Esto no se corrobora a nivel rural cuya moda es la secundaria.
- En este mismo nivel educativo le siguen, los empleados estatales y asalariados y el patrono del sector de trabajo asalariado. Llama la atención que el sector asalariado no cuente con

el personal calificado más instruido o de nivel universitario. Otros datos sobre estudios de Posgrado presentan igualmente a los profesionales independientes y a los patronos con los mayores porcentajes.

- La moda en el patrono asalariado a nivel rural es la educación primaria dando cuenta del liderazgo poco calificado para los requerimientos empresariales. A nivel urbano sí corresponde con el nivel de educación superior.
- En cuanto a los empleados asalariados, la moda tanto en el ámbito urbano como rural se sitúa en la secundaria, cuando igualmente debiera ser la superior.

CUADRO Nº 4.24**PERU 1998: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PEA POR SECTORES DE TRABAJO, AMBITO RURAL Y URBANO SEGUN NIVEL EDUCATIVO**

SECTORES DE TRABAJO DESAGREGADO	SIN NIVEL	PRIMARIA	SECUNDARIA	SUP. NO UNIVERSIT.	SUPERIOR UNIVERSIT.	TOTAL
ASALARIADO – PATRON						
RURAL	11.2	55.4	28.3	3.8	1.3	100.0
URBANO	2.3	21.9	27.0	11.5	37.4	100.0
ASALARIADO – EMPLEADO						
RURAL	0.0	10.2	42.0	27.7	20.0	100.0
URBANO	0.0	1.2	39.8	20.2	38.8	100.0
ASALARIADO – OBRERO						
RURAL	9.0	53.4	34.4	3.1	0.2	100.0
URBANO	1.3	21.9	64.6	8.5	3.7	100.0
ESTATAL – EMPLEADO						
RURAL	0.0	2.0	33.9	40.9	23.1	100.0
URBANO	0.0	1.2	24.4	28.6	45.8	100.0
ESTATAL – OBRERO						
RURAL	2.7	46.6	39.5	10.2	1.0	100.0
URBANO	9.5	24.7	49.3	14.1	2.4	100.0
INFORMAL						
RURAL	13.9	44.0	37.0	4.0	1.1	100.0
URBANO	2.8	25.4	56.5	8.3	7.0	100.0
PROFESIONAL INDEPEND.						
RURAL	0.0	11.9	36.2	28.4	23.5	100.0
URBANO	0.0	0.1	7.8	10.6	81.5	100.0
CAMPESINO						
RURAL	19.7	58.3	20.6	1.2	0.3	100.0
URBANO	10.5	57.5	27.8	2.4	1.8	100.0
TRABAJADOR DEL HOGAR						
RURAL	9.9	48.2	37.4	4.5	0.0	100.0
URBANO	3.3	37.3	53.5	3.4	2.5	100.0
TOTAL						
RURAL	15.1	50.9	27.8	4.4	1.8	100.0
URBANO	2.2	19.8	49.7	11.8	16.5	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares 1998-III

- Los informales rurales tienen la mayor concentración en la educación primaria y los urbanos en la secundaria.
- El Sector campesino tanto en el ámbito urbano como rural se concentra en la instrucción primaria.
- En cuanto a los trabajadores del hogar llama la atención que su perfil se aproxime a los informales con una moda en educación secundaria a nivel urbano semejante.
- Finalmente, los totales resumen bastante bien el perfil educativo de la PEA ocupada. A nivel rural es la primaria y a nivel urbano la instrucción secundaria.

El proceso de formación del capital humano considera muy importante la experiencia laboral que se adquiere como resultado de una adscripción duradera en el centro de trabajo, en el giro de los negocios o en la actividad específica que se realiza.

Hemos podido advertir que los trabajadores empleados y obreros del sector de trabajo asalariado se encuentran con la adscripción de la menor temporalidad (de 1 a 5 años) diferenciándose de los trabajadores estatales, de los propietarios o patronos y de los campesinos, cuyo tiempo en la empresa es de más de 10 años. Este hecho

CUADRO N° 4.25
PERU URBANO 1998: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PEA POR SECTORES DE
TRABAJO SEGUN TIEMPO EN LA EMPRESA

	HASTA 3 MESES	DE 4 A 11 MESES	DE 1 A 5 AÑOS	DE 6 A 9 AÑOS	DE 10 A MAS AÑOS	TOTAL
ASALARIADO- PATRON	3.7	3.0	33.8	14.0	45.5	100.0
ASALARIADO – EMPLEADO	18.4	17.4	41.1	8.5	14.6	100.0
ASALARIADO – OBRERO	27.3	15.5	36.5	6.9	13.9	100.0
ESTATAL – EMPLEADO	3.6	8.7	23.4	15.4	48.9	100.0
ESTATAL – OBRERO	28.4	19.4	16.3	16.2	19.8	100.0
INFORMAL – URBANO	17.1	12.0	43.3	8.9	18.6	100.0
PROFESIONAL INDEPEN.	12.8	10.9	53.4	3.3	19.7	100.0
CAMPESINO	6.1	3.3	21.5	11.8	57.3	100.0
TOTAL %	17.4	13.0	39.2	9.2	21.2	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la CEPAL.

indudablemente afecta la productividad de trabajo.

Esta falta de experiencia en el servicio es más grave cuando se trata de los obreros asalariados que en una proporción de 43% indican trabajar menos de 11 meses en la misma unidad económica. En menor medida, aunque en porcentaje apreciable, 35%, los empleados asalariados igualmente tienen una antigüedad inferior a 11 meses.

Si la empresa no es lugar de aprendizaje, ¿dónde se califican la mayoría de los trabajadores que se consideran que tienen un oficio?. Los patronos, empleados y obreros del sector de trabajo asalariado; dicen que entre "parientes y amigos" más que en la misma empresa. Esta misma respuesta lo enuncian los informales urbanos y los campesinos, dando cuenta del limitado desarrollo institucional de la calificación en destrezas y habilidades, que como sabemos forma parte importante de la formación del capital humano para ser funcional al crecimiento.

V. DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusión 1: Prevalencia de Sectores de Trabajo y no de un Mercado de Trabajo

Como bien reconoce Stibbard (1999), es menester estudiar los procesos de modificación de los sistemas de trabajo, pues todo el andamiaje conceptual prevaleciente en la OIT que se expresa en los 18 INDICADORES CLAVES DEL MERCADO DE TRABAJO (ILO,1999) y en metodologías de medición como ENCUESTAS DE POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO (Husmans y otros, 1993), se altera con dinanismos que escapan de la previsible equifinalidad de todo este basamento teórico: universalización y predominio del trabajo asalariado como dirección unilineal del desarrollo de los sistemas laborales.

El sistema laboral del Perú precisamente no camina en esa dirección. Como hemos demostrado no existe en su derrotero de las últimas décadas un tránsito seguro hacia el predominio cualitativo y cuantitativo de la racionalidad del mercado de trabajo asalariado. Pues cuando se habla de mercado de trabajo se asume que la racionalidad prevalente es la que se sustenta en la libre relación empleador-asalariado por la cual el primero contrata la fuerza de trabajo del segundo a cambio de un estipendio que por lo general es una fracción del valor total del producto generado por aquél.

Lo que existe en el Perú, es antes bien, un acentuamiento de la heterogeneidad de los sectores de trabajo, que funciona

como compartimientos estancos con sus distintas racionalidades:

- a) La racionalidad de las economías del hogar en los Sectores Informal Urbano y Campesino, según la cual la producción y productividad del trabajo depende básicamente de las necesidades de los miembros de la familia más que del mercado.
- b) La racionalidad del empleo estatal que tiende a privilegiar la función de legitimación del poder antes que la eficiencia o productividad económica de los puestos de trabajo estatales.

De acuerdo a las tendencias observadas, el Perú se ubica entre los países que se caracterizan por sufrir el decremento de su sector de trabajo "de mercado" y a la par un acrecentamiento de sus sectores de trabajo de "no mercado".

Recomendación 1

La ENAHO debe diseñarse también en forma expresa para estudiar la situación y el proceso de cambio de los sectores de trabajo. Especialmente debe orientarse a develar la racionalidad de cada uno de ellos en cuanto a la producción y reproducción de la fuerza de trabajo inscrito en cada uno de estos sectores.

Conclusión 2: Persistencia de la baja productividad y de su tendencia a caer

Recientes estudios sobre los ciclos económicos en el Perú muestran que nos encontramos inmersos en un dinamismo

de largo plazo del tipo Kondrantieff de 50 a 60 años de duración según el cual las ondas expansivas tienen una vigencia de 25 a 30 años y las de depresión otro tanto. En correspondencia con esta periodización, el ciclo expansivo de la economía peruana se verificó entre 1950 y mediados de los 70 con un promedio de crecimiento anual del PIB de alrededor del 5% duración. A partir de esa fecha la economía se sume en un largo proceso depresivo con un promedio anual de crecimiento del PIB inferior a la tasa de crecimiento de la población, es decir a menos del 2% anual. (Vega Centeno 1997, Jiménez 1997)³.

Tomando en cuenta ciclos de menor duración Vega Centeno muestra que existe relación entre los valores del PIB y los de la productividad del trabajo. Así, durante la onda expansiva 1950-1975, en los periodos analizados por este autor 1950-1959 y 1960-1969, las tasas anuales de crecimiento del PIB fueron de 5.33 y 5.46 respectivamente las mismas que se reflejaron en tasas de crecimiento de la productividad del trabajo de 3.05 y 2.47 en dichos periodos.

Durante el ciclo de inicio del declive 1970-1975, la tasa del PIB decreció a 4.02 promedio anual y la productividad del trabajo mostró un declive alcanzando escasamente el 0.83 de crecimiento.

En pleno periodo de crisis durante los ciclos más cortos de 1976-80; 1981-85; 1986-90; se verificaron tasas anuales de crecimiento del PIB menores y negativos para esos años: 2.60; 1.34 y -2.86. En cuanto a la productividad del trabajo, todas las tasas fueron enteramente negativas a

lo largo de cada uno de estos ciclos cortos: -0.31; -1.95 y -5.87.

En la década presente, durante 1991-1996 se produce una recuperación importante del PIB. Así, entre 1990 y 1996 se creció a un promedio 4.06 por cada año. En estos años se produjo asimismo una recuperación aunque leve de la productividad del trabajo pues solamente creció en 1.33 por año.

Esta cifra de la productividad demuestra que otros factores distintos a la productividad han tenido más peso en la explicación del crecimiento en estos años, lo cual evidencia la precariedad del mismo.

Ingresando al nuevo milenio, el interés se centra en avizorar si el Perú transitará próximamente por una nueva onda expansiva y sostenida de crecimiento del tipo Kondrantieff positivo o por lo contrario, seguirá sufriendo la onda declinante de larga duración.

Esta inquietud conduce necesariamente a averiguar si se corrobora la premisa fundamental de todo crecimiento sostenido que es la recuperación progresiva de la productividad del trabajo. En la medida que tal productividad no se encuentre sobre la tasa de crecimiento de la población, por tanto a más del 2% de crecimiento anual, no será posible tal crecimiento sostenido.

Lamentablemente en los últimos años de la década pasada, como se ha demostrado, ha proseguido la tendencia a la caída de la productividad, aunque, debe

³ Vega-Centeno, M. 1997. "Inestabilidad e insuficiencia del crecimiento: El desempeño de la economía peruana 1950-1996"; Jiménez Ovidio, F. "Ciclos y Determinantes del crecimiento económico: Perú 1950-1996, en ECONOMIA, Lima, Departamento de Economía de la PUC, Vol. XX, No. 39-40.

reconocerse, existen síntomas esperanzadoras de recuperación y mejora de la misma, que debieran consolidarse. Esta conclusión válida como promedio del desempeño de todo el sistema económico no traduce el segmento por ejemplo de las empresas de 100 a más trabajadores, que por su naturaleza revela esta porción lamentablemente pequeña del sector de trabajo asalariado, la misma que como se advierte en las conclusiones de Nunura, las productividades son mucho más elevadas y son más cercanas entre las distintas ramas de actividad (García, 1999: Cuadro 8).

Recomendación 2:

Sobre este particular no es ocioso reiterar que esta precondition de recuperación y crecimiento importante de la productividad del trabajo es crucial para países como el Perú, que por su tamaño y nivel de desarrollo de sus exportaciones, es inviable que pueda crecer en forma duradera sobre la base de mejoras sustantivas en los términos de intercambio⁴.

Conclusión 3: La productividad del trabajo se encuentra estrechamente asociado con el desarrollo del sector de trabajo asalariado

A lo largo del estudio se ha demostrado fehacientemente la relación positiva que existe entre productividad y el sector de trabajo asalariado. Cuando el sistema laboral en su conjunto se encuentra presidido por la hegemonía de ese sector pese a la heterogeneidad del mismo, la productividad se eleva y a la inversa

cuando este declina, se deprime igualmente dicha productividad. Ello ocurre tanto a nivel urbano como rural y en cada uno de los dominios de la ENAHO.

Recomendación 3:

Según la OIT, (ILO, b), el crecimiento de la Productividad puede darse de dos maneras:

- a) Incrementando la eficiencia en la utilización de la fuerza de trabajo sin considerar otros insumos;
- b) Mediante la puesta a disposición de más insumos a cada trabajador: capital físico, capital humano y otros insumos intermedios de tecnología de avanzada.

Para efectivizar la primera alternativa se debe apelar a la cultura organizacional de excelencia y al desarrollo institucional de forma tal que se instituyan mecanismos de gestión moderna que puedan convocar y lograr el desarrollo de la moral o ética de la productividad del trabajador, tales como la organización matricial; la gestión por resultados y cero defectos; la programación de la producción a satisfacción del cliente; los mecanismos de cogestión y del planeamiento estratégico compartido entre otros.

Para llevar a cabo la segunda alternativa se requiere innegables esfuerzos de innovación tecnológica que implica inversión financiera importante en infraestructura de apoyo a la producción para conectarse con el mundo globalizado y modernización de la maquinaria y el equipo con tecnología de última generación para garantizar un crecimiento

⁴ El ejemplo de Japón es aleccionador. Este país despegó por mejora sustantiva de su productividad a diferencia de otros países desarrollados que lo hicieron sobre la base de términos de intercambio favorables, S. Okita. 1989, JAPAN IN THE WORD ECONOMY OF THE 1980'S (Japan, University of Tokio Press), p. 4

espectacular de la productividad del trabajo.

Qué sectores de trabajo o qué sistema laboral podrá mejor cumplir con el desarrollo de estas alternativas?

El sector de Trabajo Estatal será funcional al crecimiento de la productividad si responde a la lógica de las contratendencias a la caída de las ganancias llevando a cabo acciones de desvalorización del capital constante: gasto público en infraestructura de apoyo a la producción, inversión en capital humano y desarrollo de la gestión empresarial privada sobre todo en las PYME y apoyo a la innovación científica y tecnológica para mejorar la competitividad del sector privado.

Para Musgrave⁽⁵⁾ la racionalidad del trabajo estatal es el voto; la racionalidad del sector de trabajo asalariado es el trabajo excedente. El empleo estatal privilegia esa racionalidad en vez de la racionalidad pro trabajo excedente, por tanto lo que importa no es la cantidad de trabajadores estatales sino su funcionalidad.

Sobre este particular, existen versiones encontradas respecto de su impacto en la productividad y el crecimiento. Así para Okita, el ensanchamiento del Estado y consiguientemente de su fuerza laboral afecta la productividad: "Una expansión del sector público, por lo tanto, impide el crecimiento de la productividad en la economía como un todo. En el caso de Japón, la proporción de empleados en el sector público creció levemente de 8.2% del total de la fuerza de trabajo en 1965 a 8.9% en 1979, un porcentaje

extremadamente bajo de acuerdo a los estándares internacionales. Por lo contrario el número de empleados estatales por cada 1000 personas, es cerca de 80 en los Estados Unidos y Alemania Occidental y más de 100 en Inglaterra, mientras que en Japón es solamente 45"¹⁶.

Si bien debiéramos tener cuidado con los parámetros que fija Okita, siguiendo estos estándares la fuerza estatal peruana habría evolucionado de cerca de 20 trabajadores estatales por cada 1000 personas en 1972 a casi 60 por 1000 en los 80, para reducirse a menos de 45 en 1998. Pese a esta menor proporción de los trabajadores estatales la productividad no se ha acrecentado, poniendo en evidencia que la explicación de la baja productividad del trabajo en el Perú tiene poco que ver con el tamaño de la fuerza laboral estatal y sí tiene mucho que ver con su función de acumulación o legitimación.

Precisamente Jiménez considera que el gasto estatal es importante para el crecimiento del producto: "El análisis efectuado hasta aquí corrobora la hipótesis de que en la economía peruana el gasto del Estado ha jugado un papel fundamental tanto en la generación de la tendencia del producto como en la generación de sus ciclos (...) En realidad se supone que, dada la carencia de un sector importante de producción de bienes de capital, los incrementos de demanda doméstica mediante el gasto fiscal compensan la pérdida de demanda asociada a los aumentos de importaciones de bienes de capital cuando aumentan las inversiones domésticas en maquinaria y equipo"¹⁷

⁵ R. Musgrave, 1991. HACIENDA PUBLICA TEORICA Y APLICADA. Madrid, Mc Graw - Hill

⁶ S. Okita, 1989, Op. Cit. págs. 7-8.

⁷ F. Jiménez, 1997, Op. Cit. pág. 130

Garavito coincidiendo con Jiménez reconoce que el gasto estatal en remuneraciones tiene un mayor efecto positivo sobre el crecimiento de producto. En este aspecto recusa la aseveración de que las remuneraciones estatales sean un costo para el crecimiento del producto. Este efecto positivo se evidencia mediante el rol de tales remuneraciones en la activación de la demanda. Sin embargo este resultado es válido en el corto plazo. Para un efecto duradero "existe una relación de largo plazo positiva entre el empleo en el sector moderno y el producto real"⁸. Es necesario reconocer que por sector moderno Garavito considera el trabajo asalariado mostrando que existe en este caso asociación entre crecimiento de la economía y crecimiento del empleo en el sector moderno (trabajo asalariado y unidades económicas formales).

Qué pasa con los Sectores de Trabajo Informal Urbano y Campesino? ¿Serán estos sectores útiles para elevar la productividad del trabajo?. Como sabemos estos sectores son economías del hogar. La familia en tanto unidad de producción utiliza insumos (bienes y servicios) y trabajo (expresado en disponibilidad del tiempo). La familia puede utilizar este tiempo de tres maneras:

- a) Venderlo en el mercado de trabajo: Mercantilización del tiempo de trabajo (tiempo en el mercado de trabajo).
- b) Utilizarlo en la producción doméstica: reproducción generacional y producción para el autoabasto (tiempo en la producción doméstica).
- c) Utilizarlo en el consumo de bienes y servicios (tiempo de consumo; autoconsumo).

- d) Mercantilización de la producción

La productividad del trabajo campesino se elevará apreciablemente si orienta su tiempo a a) y d). Si lo utiliza preferentemente para b) y c) no podrá ser el sector que eleve la productividad del trabajo.

¿Cómo hacen la distribución del trabajo cada uno de sus miembros?

- a) Trabajo en el mercado
- b) Producción doméstica
- c) Consumo

Conclusion 5: Importancia del Capital humano para el mejoramiento de la productividad

Además de la heterogeneidad de los sectores de trabajo, de la debilidad del trabajo asalariado, existe un factor que ha sido poco desarrollado para gravitar a favor de la productividad. Este factor es la educación y se orienta al desarrollo del capital humano. Este desarrollo no solamente es función de los niveles de instrucción, es menester considerar las prácticas preprofesionales, el tiempo o la experiencia laboral en las funciones de producción de bienes y servicios específicos, la capacitación formal e informal en la empresa. Los estudios de la ENAHO, muestran que el 15% de la PEA CON NIVEL DE INSTRUCCIÓN SUPERIOR trabaja como grupo profesional independiente solamente en el 1% de la PEA ocupada. Asimismo, más del 65% de los obreros asalariados no han recibido especialización técnica pese a tener un

⁸ C. Garavito, 1997, "Empleo, Salarios Reales y Producto 1970-1995" en ECONOMIA, Op. Cit. pp. 322.

promedio de educación secundaria. Adicionalmente, el tiempo de trabajo en la empresa es mayoritariamente eventual y de corta duración, lo que conspira en contra de adquirir las suficientes destrezas y habilidades en la práctica.

Recomendación 5:

En la ENAHO existe apreciable información sobre el desarrollo del capital humano que precisa sistematización para ligarlos a la racionalidad de los distintos sectores de trabajo, de forma tal que pueda evaluarse la posibilidad de elevar su productividad conociendo los valores y su ética respecto del trabajo en cada sector laboral de los estudiados.

Asimismo, es importante explicar la subutilización de los profesionales dentro

del sector de trabajo privado como patrono o independiente, pues la proporción de fuerza de trabajo disponible con estudios superiores es del 15% mientras que la mano de obra ocupada como profesionales independientes es solamente del 1%.

Esto último es trascendental, pues la elevación sustantiva de la productividad del trabajo requerirá de una real revolución científica y tecnológica y merecerá el concurso innegable de su fuerza de trabajo calificada. Si ello no se encuentra debidamente preparada, será menester establecer una política de reconversión o actualización profesional en forma masiva como lo vienen efectuando los países desarrollados para mantener su hegemonía en la era de la información⁹.

⁹ Precisamente el 15% de la fuerza de trabajo debe ser anualmente reconvertida profesionalmente para mantener las tasas de crecimiento de la productividad según las metas propuestas para el mundo desarrollado por M.G. Dolence y D.M. Morris. 1995 ,TRANSFORMING HIGHER EDUCATION. A VISION FOR LEARNING IN THE 21ST CENTURY , USA,SC.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Appelbaum, E. "The Labour Market in Post-Keynesian Theory" (1989). Piore, M. Edit. UNEMPLOYMENT AND INFLATION, USA, M.E. Sharpe Inc., pp. 33-45
- BANCO MUNDIAL (1998). INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1997. Washington, Banco Mundial
- Cuadrado, J.R y otros (1995). POLITICA ECONOMICA, McGraw -Hill, España.
- DeLong, J. (1997) "Slouching Towards Utopia?: The Economic History of the XX Century. Looking Forward: Technology and Productivity". University of California, delong@econ.berkeley.edu
- Djuin, J.V. (1990). THE LONG WAVE IN ECONOMIC LIFE , London, Allen & Unwin.
- Dolence.M.G. y Norris, (1995) D.M. TRANSFORMING HIGUER EDUCATION. A VISION FOR LEARNING IN THE 21ST CENTURY, USA, SC.
- Figuroa A. (1981). ECONOMIA CAMPESINA DE LA SIERRA DEL PERU. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Garavito, C. (1997) "Empleo, salarios reales y producto: 1970-1995" ECONOMIA, Volumen XX, pp. 293-350
- García, N. (1999). COSTOS LABORALES Y COMPETITIVIDAD EN EL PERU. Lima OEA, INEI, SISMEL.
- Goldstein. J.S. (1988). LONG CYCLES. USA, Yale University. Ch. 2
- Husmans R., Meharan F y Verma V (1993). ENCUESTAS DE POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO, Madrid, OIT y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España.
- INSTITUTO NACIONAL E INFORMATICA (1996). LOS CICLOS ECONOMICOS EN EL PERU, Lima, INEI
- INSTITUTO NACIONAL E INFORMATICA (1999). PERU: CARACTERISTICAS DEL EMPLEO URBANO 1988, Lima, INEI
- INSTITUTO NACIONAL E INFORMATICA (1999). OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Lima, INEI
- International Labor Organization, ILO (1999). THE 18 KEY INDICATORS OF THE LABOUR MARKET, webinfo@ilo.org
- ILO (1999 a) "KILM 3. Status in Employment"
 - ILO (1999 b) "KILM 17. Labour Productivity and Unit Labour Cost"
 - ILO (1999 c) "KILM 16. Hourly Compensation Costs"
 - ILO (1999 d) "KILM 7. Urban Informal Sector Employment".

- Jimenez, F. "Ciclos y Determinantes del Crecimiento Económico: Perú 1950-1996" *ECONOMIA*, Op. Cit., pp. 103-164
- Layard, R, Nickell S, Jackmann, R. (1997) *UNEMPLOYMENT, MACROECONOMIC PERFORMANCE AND THE LABOUR MARKET*, London, OXFORD
- Lee E. (1996) "The World Employment Crisis" *DEVELOPMENT AND INTERNATIONAL COOPERATION*, Vol. XII, No. 22, pp. 19-29
- Matus, C. (1991). *POLITICA, PLANIFICACION Y GOBIERNO*. Caracas, ILPES.
- McConnell C, Brue, S. *ECONOMIA LABORAL* (1997). Madrid, MCGraw-Hill.
- Mugrave R, Musgrave P (1993). *HACIENDA PUBLICA TEORICA Y APLICADA*, Madrid, Mgraw-Hill. Cap. 1
- OIT (1996). *EL EMPLEO EN EL MUNDO 1995* . Génova, OIT. Capítulos 1 y 2.
- Okita, S. (1989) ."Labor Productivity and Economic Development: The Japanese Experience , *JAPAN IN THE WORD ECONOMY OF THE 1980'S* , Japan, University of Tokyo Press, pp. 3-18
- Pipitone, U. (1986). *EL CAPITALISMO QUE CAMBIA*, México, Siglo XXI, Segunda Parte.
- Shanin, T. (1973). "The Nature and logic of the Peasant Economy " *THE JOURNAL OF PEASANT STUDIES*. Vol 1 No. 1, 63-80
- Singer, P. (1990). *ECONOMIA POLITICA DEL TRABAJO*, México, Siglo XXI.
- Stibbard P. (1999). *LABOUR MARKET DINAMICS: A GLOBAL SURVEY OF STATISTICAL ACTIVITY*, ILO, Employment and Training Papers.
- Sharpe, A. (1998). *LABOUR, CAPITAL AND TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY*, Ottawa, Centre for Study of Living Standars, Technical Appendix I.
- Vega-Centeno, M. (1977). "Inestabilidad e Insuficiencia del Crecimiento: El desempeño de la Economía Peruana 1950-1996" *ECONOMIA*, Op. Cit. pp. 11-62
- Verdera, F. (1995). *PROPUESTAS DE REDEFINICION DE LA MEDICION DEL SUBEMPLEO Y EL DESEMPLEO*. Lima, OIT.

ANEXO 1: CONSTRUCCION DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES SECTORES DE TRABAJO

TAMA

Tamaño de Empresa

R3	P511	P515TRAB	P515RANG	TAMA
1		1	1	1. Una persona
1		1	2 – 4	2. De 2 a 4 personas
1		1	5 – 9	3. De 5 a 9 personas
1		1	10 – 19	4. de 10 a 19 personas
1		1	20 – 24	5. De 20 a 49 personas
1		1	50 – 99	6. De 50 a 99 personas
1		2	-	7. De 100 a 499 personas
1		3	-	8. De 500 a más personas
1	3		-	8. De 500 a más personas

FORMAL/INFORMAL Estructuración del Sector

R5	R8	TAMA	P505 Código de ocupación	P506 Código de actividad	FORMAL/INFOR
15	-	-	-	-	2.Trabaj del hogar
-	8	-	211-269,281-284		3. Sector formal
16	-	-	-	-	4. Aspirantes
< 3	-	-	-	-	5. Activ. Extract.
-	-	1	382,413,414,418,419,421- 423,436,442, 444,451,453,454,461,462	-	1. Sector informal
		1, 2	272-274,322,323,393,431- 433,435,443, 522,523,541,551- 553,564,565,571-575, 582,627,713-719,731- 734,737,741-749, 751,752,761- 769,771-779,781-785,791- 799,811-813,821,831- 837,839,841-844, 851,852,861- 868,871,873,875-877,882, 884- 886,911-919,921-927,931,942- 945, 951,952,961,984-987	-	1. Sector informal

1, 2	-	1120,2230,4510,4520,4530,4 540,4550,5010,5020,5030,50 40,5050,5211,5219,5220,523 1-5234,5239, 5240,5251,5252,5259,5260,5 510,5520,6010,6021- 6023,6030,6110, 6120,6301- 6304,6309,6412,6420, 7111,7112,7130,7250,7493,7 494,	1. Sector informal
1 - 3	-	7499,8010,8021,8022,8030,8 090,8532,9000,9211- 9214,9219,9249, 9302,9303,9309	
	-	1511-1515,1520,1531- 1533,1541-1544,1549,1551- 1554,1600,1711, 1712,1721- 1723,1729,1730,1810, 1820,1911,1912,1920,2010,2 021- 2023,2029,2109,2211,2219,2 221,2222,2422- 2424,2429,2430,2511, 2519,2520,2610,2691,2710,2 720,2811-2813,2891- 2893,2899,2912, 2914,2926,2930,3150,3190,3 311,3330,3511,3512,3592,36 10,3691,3694,3699,3720	1. Sector informal
Resto de R3=1			3. Sector formal
16,1 7	-		6. Resto y Fuera de PEA

SECTOR **Sectores de Trabajo**

R3	R5	R8R	FORMAL/INFORM	P505	
				Código de Ocup.	SECTOR
1	-	1,2,4	3		1. Asalariado
1	-	3,5	3		2. Estatal
1	-	-	1		3. Informal
1	-	6	3	211-269,281-284	4. Profesionales Independientes
1	1	6	-	342,612- 631,872,971,972	5. Campesino
1	-	-	2	-	6. Trabajadores del Hogar

ANEXO 2: CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD POR TRABAJADOR 1961-19998

CUADRO 2.1.

PERU 1961: PRODUCTIVIDAD POR PUESTO DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	Distri-bución		Produc-tividad		PRODUC-TIVIDAD	
	PEA 1961 (a)	%	PIB 63 S/.79 (b)	S/.79 (b/a)	US\$ 1979 (c)	US\$ 1999 (d)
AGRICULTURA	1.55556	39.7	264.88	170	758	1538
MINERIA	0.066413	1.4	169.83	2557	11379	23100
INDUSTRIA	0.41098	12.7	383.47	933	4152	8429
ELECTRICIDAD	0.008548	0.2	8.52	993	4417	8966
CONSTRUCCION	0.104696	4.5	100.55	960	4274	8676
COMERCIO	0.281847	10.5	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
SERVICIOS	0.570865	23.1	668.4	1171	5210	10577
TOTAL	3786160	100.0				
PEA OCUPADA	3572326		16115.81	531	2361	4794

Fuente: a) Cifras en millones, INEI-Censo de Población y Vivienda 1963

b) INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Cap. 3. Cifras en soles constantes de 1979

c) Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol.

d) Deflatación de US\$ 1979 a US\$ de 1999 = 103%; promedio anual de inflación del US\$ 3.08%

CUADRO 2.2.

PERU 1972: PRODUCTIVIDAD POR PUESTO DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	Distri-bución		Produc-tividad		PRODUC-TIVIDAD	
	PEA 1972 (a)	%	PIB 72 S/.79 (b)	S/. (b/a)	US\$ 1979 (c)	US\$ 1999 (d)
AGRICULTURA	1.502481	39.7	356.5	237	1056	2143
MINERIA	0.052931	1.4	229.41	4334	19287	39152
INDUSTRIA	0.481167	12.7	676.14	1405	6253	12694
ELECTRICIDAD	0.007232	0.2	18.23	2521	11217	22771
CONSTRUCCION	0.170996	4.5	160.93	941	4188	8502
COMERCIO	0.399099	10.5	412.09	1033	4595	9328
SERVICIOS	0.874594	23.1	828.58	947	4216	8558
TOTAL	3.786160	100.0	2699.22	756	3362	6826
PEA OCUPADA	3.572326		2699.22	7556	3362	6826

Fuente: a) PEA en millones. INE, Censo de Población y Vivienda 1972

b) INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Cap. 3. Cifras en soles constantes de 1979

c) Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol;

d) Deflatación de US\$ 1979 a US\$ de 1999 = 103%; promedio anual de inflación del US\$ 3.08%

CUADRO 2.3.
PERU 1981: PRODUCTIVIDAD POR PUESTO DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	PEA 1981	Distribución	PIB 81 S/.79	Productividad	Productividad	PRODUCTIVIDAD
	(a)	%	(b)	S/. (b/a)	US\$	US\$ 1999 (d)
AGRICULTURA	1.818072	35.0	395.42	217	968	1965
MINERIA	0.096692	1.9	454.28	4698	20907	42441
INDUSTRIA	0.0556430	10.7	87.261	1568	6979	14167
ELECTRICIDAD	0.017764	0.3	41.88	2358	10491	21297
CONSTRUCCION	0.197211	3.8	224.99	1141	5077	10306
COMERCIO	0.632606	12.2	562.04	888	3954	8026
SERVICIOS	1.399367	27.0	1235.9	883	3930	7978
TOTAL	5.035433	100.0	3807.72	734	3265	6628
PEA OCUPADA	5.035433		3807.72	756	3365	6831

Fuente: a) PEA en millones. INE, Censo de Población y Vivienda 1981

b) INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Cap. 3. Cifras en soles constantes de 1979

c) Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol;

d) Deflactación de US\$ 1979 a US\$ de 1999 = 103%; promedio anual de inflación del US\$ 3.08%

CUADRO 2.4.
PERU 1993: PRODUCTIVIDAD POR PUESTO DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	PEA 1993	Distribución	PIB 93 S/.79	Productividad	Productividad	PRODUCTIVIDAD
	(a)	%	(b)	S/. (b/a)	US\$ 79	US\$ 1999 (d)
					(c)	
AGRICULTURA	1.852817	26.1	450.96	243	1083	2199
MINERIA	0.072170	1.0	333.66	4623	20573	41764
INDUSTRIA	0.783853	11.0	779.43	994	4425	8982
ELECTRICIDAD	0.18710	0.3	60.14	3214	14304	29036
CONSTRUCCION	0.254997	3.6	233.41	915	4073	8269
COMERCIO	1.167024	16.4	460.18	394	1755	3562
SERVICIOS	1.905467	26.8	1128.25	592	2635	5349
TOTAL	7.109527	100.0	3497.23	492	2189	4444
PEA OCUPADA	6.603760		3497.23	530	2357	4784

Fuente: a) PEA en millones. INE, Censo de Población y Vivienda 1993

b) INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Cap. 3. Cifras en soles constantes de 1979

c) Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 0.22472 Nuevo Sol;

d) Deflactación de US\$ 1979 a US\$ de 1999 = 103%; promedio anual de inflación del US\$ 3.08%

CUADRO 2.5
PERU 1998: PRODUCTIVIDAD POR PUESTO DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	Distri- bución		Produc- tividad		PRODUC- TIVIDAD	
	PEA 1998 (a)	%	PIB 98 S/.79 (b)	S/. (b/a)	US\$ 79 (c)	US\$ 1999 (d)
AGRICULTURA	2.760137	25.7	635.5	230	1025	2080
MINERIA	0.084522	0.9	394.61	4669	20776	42175
INDUSTRIA DE BIENES DE CONSUMO	0.965666	8.8	799.78	828	3686	7482
INDUSTRIA DE BIENES INTERMEDIOS	0.151103	1.4	960.05	635	2827	5740
INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL	0.105648	1.0	123.99	1174	5223	10602
SUBTOTAL INDUSTRIA	1.189053	11.1	1026.5	863	3842	7799
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.037152	0.4	88.89	2393	10647	21613
CONSTRUCCION	0.538149	5.0	415.31	772	3434	6971
SUBTOTAL COMERCIO	2.187729	20.7	653.57	299	1329	2699
RESTAURANTES Y HOTELES	0.630469	5.7	158.87	252	1121	2276
TRANSP., ALMAC. Y COMUNICACIONES	0.678720	6.2	346.76	511	2274	4615
ESTABL.FINAN.SEG.BS.INM. Y SERV. A EMPR.	0.433441	3.9	747.29	1724	7672	15574
SERV.COMUNALES, SOC. Y RECREATIVOS	1.393,684	12.6	301.97	217	964	1957
SERVICIOS PERSONALES Y HOGARES	0.868920	7.9	122.74	141	629	1276
SUBTOTAL SERVICIOS	3.807896	35.9	1677.63	441	1961	3980
TOTAL	10.604639	100.0	4657.54	439.2	1954	3967

Fuente: a) PEA en millones, INEI-MTRPS, ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES III, 1998

b) INEI, OFERTA Y DEMANDA GLOBAL 1998, Cap. 3. Cifras en soles constantes de 1979

c) Tasa de cambio 1979: 1US\$ = S/. 2.2472;

d) Deflactación de US\$ 1979 a US\$ de 1999 = 103%; promedio anual de inflación del US\$ 3.08%

ANEXO 3. ANALISIS ESTADISTICO

REGRESIÓN MULTIPLE

VARIABLE DEPENDIENTE (R6) = TOTAL DE INGRESOS POR TRABAJO

VARIABLES INDEPENDIENTES :

ESTA = ESTATAL

ASAL = ASALARIADO

INFOR = INFORMAL

CAMPE = CAMPESINO

INDEP = PROFESIONAL INDEPENDIENTE

HOGA = TRABAJADOR DEL HOGAR

PRIMA = PRIMARIA

SUPNOU = SUPERIOR NO UNIVERSITARIA

SUPUNI = SUPERIOR NO UNIVERSITARIA

JOVEN = 14 - 24 AÑOS

VIEJO = 60 A MAS AÑOS

MUJER = SEXO FEMENINO

REG: 1 URBANO

* * * * MULTIPLE REGRESSION * * * *

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

Block Number 1. Method: Enter

ESTA INFOR CAMPE INDEP HOGA PRIM SUPNOU SUPUNI
JOVEN VIEJO MUJER

Variable(s) Entered on Step Number

- 1.. MUJER
- 2.. ESTA
- 3.. INDEP
- 4.. VIEJO
- 5.. CAMPE
- 6.. SUPNOU
- 7.. JOVEN
- 8.. HOGA
- 9.. PRIM
- 10.. SUPUNI
- 11.. INFOR

Multiple R .55228
R Square .30502
Adjusted R Square .30501
Standard Error .85384

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	11	2042901.38399	185718.30764
Residual	6384779	4654792.43088	.72905

F = 254741.83739 Signif F = .0000

REG: 1 URBANO

* * * * * MULTIPLE REGRESSION * * * * *

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ESTA	-.130313	.001215	-.040034	-107.234	.0000
INFOR	-.561096	8.0969E-04	-.273838	-692.974	.0000
CAMPE	-1.842867	.002746	-.231583	-671.028	.0000
INDEP	-.804374	.002776	-.099382	-289.736	.0000
HOGA	.067768	.001782	.014118	38.038	.0000
PRIM	-.286720	9.3595E-04	-.115004	-306.341	.0000
SUPNOU	.162772	.001118	.052002	145.648	.0000
SUPUNI	.498150	.001043	.183285	477.747	.0000
JOVEN	-.468075	8.6014E-04	-.191357	-544.182	.0000
VIEJO	-.281442	.001503	-.065014	-187.195	.0000
MUJER	-.454475	7.1944E-04	-.218585	-631.709	.0000
(Constant)	6.802605	7.8551E-04		8660.096	.0000

End Block Number 1 All requested variables entered.

REG: 2 RURAL

* * * * * MULTIPLE REGRESSION * * * * *

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

Block Number 1. Method: Enter

ESTA INFOR CAMPE INDEP HOGA PRIM SUPNOU SUPUNI
JOVEN VIEJO MUJER

Variable(s) Entered on Step Number

- 1.. MUJER
- 2.. INDEP
- 3.. VIEJO
- 4.. SUPUNI
- 5.. SUPNOU
- 6.. HOGA
- 7.. JOVEN
- 8.. INFOR
- 9.. PRIM
- 10.. ESTA
- 11.. CAMPE

Multiple R .52082
 R Square .27125
 Adjusted R Square .27125
 Standard Error .97905

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	11	978877.84772	88988.89525
Residual	2743654	2629878.21284	.95853

F = 92838.79699 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ESTA	.325092	.002846	.071890	114.217	.0000
INFOR	-.249190	.001733	-.096824	-143.769	.0000
CAMPE	-.734998	.001584	-.311939	-464.002	.0000
INDEP	-1.054665	.018060	-.030222	-58.398	.0000
HOGA	.426741	.004676	.049956	91.257	.0000
PRIM	-.281755	.001431	-.118449	-196.937	.0000
SUPNOU	.325001	.002935	.063971	110.729	.0000
SUPUNI	.781545	.004346	.100012	179.830	.0000
JOVEN	-.464236	.001681	-.153542	-276.127	.0000
VIEJO	-.410355	.001774	-.126969	-231.259	.0000
MUJER	-.679210	.001398	-.276393	-485.928	.0000
(Constant)	6.185291	.001614		3833.408	.0000

REG: 2 RURAL

* * * * MULTIPLE REGRESSION * * * *

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

End Block Number 1 All requested variables entered.

REG: 1 URBANO

* * * * MULTIPLE REGRESSION * * * *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

Block Number 1. Method: Enter

ASAL	INFOR	CAMPE	INDEP	HOGA	PRIM	SUPNOU	SUPUNI
JOVEN	VIEJO	MUJER					

Variable(s) Entered on Step Number

1..	MUJER
2..	INDEP
3..	JOVEN
4..	SUPNOU
5..	CAMPE
6..	VIEJO
7..	ASAL
8..	HOGA
9..	SUPUNI
10..	PRIM
11..	INFOR

Multiple R	.55228
R Square	.30502
Adjusted R Square	.30501
Standard Error	.85384

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	11	2042901.38399	185718.30764
Residual	6384779	4654792.43088	.72905

F = 254741.83739 Signif F = .0000

REG: 1 URBANO

***** MULTIPLE REGRESSION *****

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ASAL	.130313	.001215	.059330	107.234	.0000
INFOR	-.430784	.001221	-.210240	-352.682	.0000
CAMPE	-1.712555	.002906	-.215208	-589.336	.0000
INDEP	-.674062	.002868	-.083281	-235.044	.0000
HOGA	.198080	.002025	.041266	97.804	.0000
PRIM	-.286720	9.3595E-04	-.115004	-306.341	.0000
SUPNOU	.162772	.001118	.052002	145.648	.0000
SUPUNI	.498150	.001043	.183285	477.747	.0000
JOVEN	-.468075	8.6014E-04	-.191357	-544.182	.0000
VIEJO	-.281442	.001503	-.065014	-187.195	.0000
MUJER	-.454475	7.1944E-04	-.218585	-631.709	.0000
(Constant)	6.672293	.001221		5464.255	.0000

End Block Number 1 All requested variables entered.

REG: 2 RURAL

***** MULTIPLE REGRESSION *****

Equation Number 1 Dependent Variable.. LNR6

Block Number 1. Method: Enter

ASAL INFOR CAMPE INDEP HOGA PRIM SUPNOU SUPUNI
 JOVEN VIEJO MUJER

Variable(s) Entered on Step Number

- 1.. MUJER
- 2.. INDEP
- 3.. VIEJO
- 4.. SUPUNI
- 5.. SUPNOU
- 6.. HOGA
- 7.. ASAL

- 8.. JOVEN
- 9.. PRIM
- 10.. INFOR
- 11.. CAMPE

Multiple R .52082
 R Square .27125
 Adjusted R Square .27125
 Standard Error .97905

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	11	978877.84772	88988.89525
Residual	2743654	2629878.21284	.95853

F = 92838.79699 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ASAL	-.325092	.002846	-.123166	-114.217	.0000
INFOR	-.574282	.002833	-.223141	-202.697	.0000
CAMPE	-1.060090	.002839	-.449911	-373.409	.0000
INDEP	-1.379757	.018130	-.039538	-76.104	.0000
HOGA	.101649	.005201	.011899	19.545	.0000
PRIM	-.281755	.001431	-.118449	-196.937	.0000
SUPNOU	.325001	.002935	.063971	110.729	.0000
SUPUNI	.781545	.004346	.100012	179.830	.0000
JOVEN	-.464236	.001681	-.153542	-276.127	.0000
VIEJO	-.410355	.001774	-.126969	-231.259	.0000
MUJER	-.679210	.001398	-.276393	-485.928	.0000
(Constant)	6.510383	.002715		2398.124	.0000