

transparente la evolución del sistema financiero. Por otro lado, se extraña un análisis más estructurado y preciso de los mecanismos de crisis y quiebra del BPL, que permita revelar los errores básicos de la institución, su defectuosa política de riesgos, las fallas de sus sistemas de control interno y las diversas tentativas de la gerencia para enfrentar la iliquidez e insolvencia del BPL. Se podría así demostrar que los problemas enfrentados derivan de la influencia que ejercieron los grupos de poder mayoritarios en el accionariado y el directorio del BPL, mostrando así un comportamiento que habría de repetirse en décadas posteriores. De esta forma, se hubiera podido aportar mayores elementos para una historia comparada de las quiebras de bancos del Perú del siglo XX, que resulta, sin duda, de gran interés y valor instructivo.

En conclusión, con el estudio de A. Quiroz se ha dado un primer y estimulante inicio a la investigación de la historia de las instituciones financieras del país en este siglo. Un gran número de interesantes sugerencias e hipótesis han quedado planteadas para futuros trabajos, que esperamos puedan inspirarse en este valioso aporte.

Felipe Portocarrero M.

Carlos Amat y León "La Familia como Unidad de Trabajo". Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, 1986, 222 pp.

Continuando una línea de reflexión sobre distribución del ingreso y los niveles de vida de las familias peruanas¹, y a partir de una fuente común y básica: la Encuesta Nacional de Consumo Alimentaria realizada en 1972 (ENCA-72), Amat y León ofrece en este libro considerar la oferta de trabajo de las familias partiendo de sus diferentes estrategias de subsistencia y crecimiento de las familias.

En el campo de la economía son pocos los trabajos que se refieren, como éste, al quehacer económico de las familias. Los enfoques más frecuentes provienen de otras disciplinas sociales como la sociología y la antropología, y corresponden a muestras reducidas.

Para desentrañar las estrategias familiares de inserción en el mercado trabajo, busca una respuesta a la siguiente cuestión: ¿Cómo organiza el trabajo la unidad familiar para mejorar su posición social y económica?

El punto de partida es una estratificación social definida por ingresos y ocupación del trabajador principal², y supone la existencia de ciertos mecanismos de movilidad social (escolaridad, edad, y horas de trabajo semanal). Las familias tendrían entonces una estrategia de inserción en el mercado de trabajo para lograr el ascenso social.

Lo que encuentra Amat y León es la incapacidad del mercado de trabajo para soportar el desarrollo de estrategias familiares que se traduzcan en una movilidad social. La mayoría (70 %) de los trabajadores de país —la situación es peor para los residentes en el área rural— tienen como preocupación inmediata la subsistencia. En una situación así los conceptos de movilidad social encuentran reducidas referencias en la realidad, y carecen de sentido las teorías económicas que imaginan al trabajador distribuyendo su tiempo en la disyuntiva ocio o ingreso.

Antes de resumir el contenido de este libro discutiremos algunas cuestiones teórico-metodológicas. La mayor parte de éstas se originan en la estrategia de análisis que permanentemente discurre en la comparación entre Lima Metropolitana y el área rural, y en las limitaciones que el diseño de estratos sociales impone.

El autor privilegia para sus análisis y descripción el contraste entre las familias de diversos estratos pertenecientes a espacios definidos como opuestos, a saber,

Lima Metropolitana y el área rural. Sólo de vez en cuando aparecen las ciudades y los centros poblados; y no se establecen diferencias al interior del área rural, tan heterogénea en el Perú.

Un ordenamiento diferente hubiera ayudado a comprender la relación entre las estrategias de las familias para incorporarse como trabajadores, y procesos económicos regionales. Hipótesis sobre el desarrollo desigual del capitalismo en su expresión sobre las ciudades y los centros poblados hubieran podido también ser trabajadas.

Las razones para no hacerlo seguramente responden a las dificultades de incorporar los cambios demográficos y los efectos de la crisis económica, posteriores a la fecha de recolección de los datos. Por ejemplo la distribución de la población por áreas de residencia cambia, entre 1972 y 1981, de la siguiente manera:

Area de residencia	1972	1981
Lima metropolitana	20.1	26.0
Grandes ciudades	11.1	25.7
Centros poblados	14.4	15.8
Area rural	54.4	31.7
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Amat y León, C. La Familia como Unidad de Trabajo. Y con León, H. Niveles sociales y grupos sociales en el Perú. CIUP - Fundación F. Ebert, Lima 1983.

Como muestra el cuadro anterior las variaciones significativas ocurren alrededor de las grandes ciudades, fuera de Lima, y en la relación área rural - centros poblados. Interesante hubiese sido conocer con mayor profundidad el comportamiento de las familias como unidad de trabajo en dichos lugares.

El propio autor se encarga de darle importancia a estos asuntos cuando establece como criterio de unidad de intereses, entre los diferentes estratos sociales, su participación en los frentes regionales.

La composición social de Lima y las grandes ciudades ha cambiado, se habla de la "informalidad" urbana, del desdibujamiento de las clases sociales. La crisis económica ha transformado la estructura del mercado de trabajo y las relaciones entre las actividades económicas. Se impone entonces la necesidad de impulsar la investigación en esta línea, no solamente para comprender lo ocurrido, sino también para plantear soluciones a los problemas actuales.

Por otra parte, Amat y León señala la aparente poca movilidad social entre los estratos y la tendencia de los miembros de cada familia a reproducir el mismo grupo ocupacional en el que ésta se inserta, y de ello concluye "que existe un factor llamado "Clase social", que contribuye a explicar la diferencia de los ingresos entre las familias del Perú". (p. 98)

Llevado esto hasta sus extremos equivaldría a suponer la existencia de 13 clases sociales en el Perú. Nos parece que ello es confundir los conceptos de estrato, clase y grupo social. En realidad la sociología norteamericana actual considera a las clases como una categoría que contiene a los estratos, y la tradición marxista las define de acuerdo a las relaciones sociales y ubicación de los individuos respecto de los medios de producción.

Habría también que relativizar las afirmaciones acerca de la poca movilidad entre estratos. Sólo lo importante de las migraciones indica lo contrario. Probablemente si comparamos la nuestra con la movilidad vertical de las familias estadounidenses notaríamos el gran dinamismo social del Perú.

En cuanto a la escolaridad compartimos la idea sobre lo inadecuado de la educación impartida, y que el problema de la sobrevivencia tal como se plantea para la mayoría de las familias no deja elección entre el trabajo y el estudio. Educarse en el Perú no es el camino directo para obtener mayores ingresos entre los estratos urbanos

bajos, pero como lo sugieren otras investigaciones sí lo sería para los pequeños agricultores³.

Formuladas estas consideraciones preliminares pasemos a sintetizar los aspectos más importantes del libro que comentamos.

I

Como sucede en las estratificaciones definidas por variables económicas y categorías ocupacionales, el volumen de ingresos para cada estrato se distribuye de modo inverso a la cantidad de familias. Un pequeño número obtiene la porción más grande de los ingresos totales, y viceversa.

Lo particular en el Perú es que el 63 % de los trabajadores del país "vive al día y en un ambiente muy fluctuante". (p. 40). Y los ingresos provenientes de actividades remuneradas son casi tan importantes como los que se obtienen fuera del régimen de asalariamiento.

Ciertamente estas singularidades muestran las dificultades globales que las familias enfrentan para obtener sus ingresos, pero como es lógico las condiciones de partida de las familias para desarrollar su estrategia de sobrevivencia depende tanto del estrato al que pertenece, como de su área de residencia.

Las grandes diferencias socio económicas entre el campo y la ciudad afectan la distribución del ingreso. En nuestro país la población rural es casi tan importante como la urbana (47.5 % y 52.5 % respectivamente). Sin embargo el ingreso promedio en la ciudad es casi tres veces mayor al obtenido fuera de ella.

Además de la fuerte diferencia de montos de ingresos obtenidos por estratos en la ciudad respecto del campo. En el área rural existe una mayor concentración de los ingresos en los estratos altos. El volumen de ingresos a distribuir es menor, y la lucha por el excedente es mayor. En Lima el

62 % de los ingresos está concentrado en el 29 % de los trabajadores, y en el área rural el 29 % de los trabajadores consigue el 71 % de los ingresos.

Considerando los estratos de ingresos en cada grupo social muestra el autor cómo estos en Lima —partiendo de los artesanos— van de menos a más. Mientras que en el mundo rural las diferencias son más de ocupación que de ingresos, y sólo el estrato alto logra tener ingresos encima de la pobreza.

La incorporación de la familia al mercado de trabajo responde a la búsqueda de un ingreso mínimo más que a la búsqueda de bienestar. Y el volumen de ingresos obtenido está condicionado por el estrato social al que pertenece la familia.

Para obtener sus ingresos las familias recurren a diversas fuentes: combinan el trabajo asalariado, con el trabajo por cuenta propia o independiente, y los campesinos recurren además al consumo de su propia producción (el 60 % de las familias rurales tiene en alguna proporción el autoconsumo como fuente de ingreso). La importancia del trabajo asalariado disminuye conforme se descende en la estratificación social y se aleja de la metrópoli limeña. En términos generales esto significa que para casi la mitad de las familias el salario más que una fuente primaria de ingreso es una referencia.

El salario es ingreso principal o complementario del 83 % de las familias limeñas, y del 49 % de las rurales. Este sería el universo sobre el cual la política salarial tiene efecto.

Obreros, empleados, profesionales y ejecutivos en Lima dependen más del salario; para los artesanos e independientes el salario es sólo una referencia. En el área rural son más diversas las fuentes de ingreso para todo los estratos, salvo independientes no agrícolas y agricultores medios quienes dependen básicamente de ingresos por trabajo no remunerado.

II

Ubicadas las características básicas de las familias por estratos y áreas de residencia, Amat y León se preocupa por establecer cómo se da la participación familiar en la búsqueda de ingresos y mejores condiciones de vida.

Los trabajadores secundarios (hijos, cónyuge, parientes) reproducen la ocupación del trabajador principal y sus escalas de ingreso. Y el ingreso promedio del principal es superior al procurado por los trabajadores secundarios. En Lima la relación es 2.5 veces más y en el área rural 4 veces más.

La participación de los miembros de la familia es inversa al ingreso del trabajador principal. Asimismo, cuanto más bajo es el estrato y conforme la residencia se aparte de los moldes urbanos, las diferencias en el trabajo efectivo —aunque no en ingreso— serán menores sin importar sexo, edad o parentesco.

Así, entre los estratos medios y bajos de Lima los hijos obtienen mayores ingresos que los cónyuges (ciertamente no se valoriza aquí el trabajo no remunerado que garantiza la reproducción cotidiana de la familia); en los estratos altos ocurre lo inverso. Mientras que en el campo el ingreso promedio es similar sin importar la condición de trabajador familiar ni el sexo. La explicación es la pobreza.

III

Un tercer momento consiste en observar hasta qué punto la mejora del ingreso depende de factores como la experiencia (edad), la escolaridad, y la cantidad de horas de trabajo. Comprobándose que en Lima tienen un impacto limitado, y en el campo casi no cuentan por su mayor pobreza relativa.

Para Lima, entre los estratos sociales inferiores la edad y las horas de trabajo

no afectan considerablemente el nivel de ingresos de las familias. Entre los artesanos, más horas de trabajo no significa más ingresos. En términos de volumen de horas de trabajo ofertado por la familia, los independientes trabajan más, le siguen los obreros, los empleados y luego los artesanos.

En el campo “la subsistencia y la reproducción de su capacidad de trabajo para garantizar su subsistencia futura son el primer objetivo que tienen que cumplir las familias rurales, como unidades de gestión” (p. 181). La sobrevivencia es una tarea cotidiana que afecta a toda la familia, sin que las cualidades de sus miembros tengan mayor importancia.

El nivel de escolaridad como factor para obtener mayores ingresos es limitado. La media de años de estudio aumenta de los estratos sociales inferiores a los superiores. Pero una observación acuciosa muestra en Lima al 66 % de los trabajadores con menos de 9 años de educación, y conforme más bajo es un estrato menos influyen los años de estudio sobre el nivel de ingresos. En el área rural la situación es más dramática, 92 % de los trabajadores que allí residen tienen menos de 6 años de escolaridad, ser alfabeto basta, luego la educación cuesta demasiado en relación con los escasos ingresos adicionales que podría reportar.

La edad juega todavía un menor papel. En Lima, debajo de los profesionales casi no afecta los ingresos. Y en el campo, la edad se relaciona con la productividad física, de modo que los jóvenes ganan tanto como los viejos.

En cuanto a las horas trabajadas, es evidente que a mayores ingresos del trabajador principal la incorporación de la familia en el mercado de trabajo y su tiempo dedicado a él tiende a ser marginal. Y, en general, dentro del ámbito rural la participación en ingreso y tiempo de los familiares en el trabajo por ingreso monetario es más elevada que en las ciudades.

Se comprueba también que para muchos trabajadores de la ciudad y del campo prolongar la jornada de trabajo no tiene como objetivo lograr una mejora en los ingresos. La expectativa de las familias es conseguir un ingreso básico para subsistir.

En Lima sólo aquella población sometida a regímenes empresariales (obreros, empleados y ejecutivos) obtiene mayores ingresos al aumentar su jornada de trabajo. Los independientes y artesanos trabajan más horas que los demás: los primeros obteniendo ingresos semejantes y a veces superiores a los de los empleados, y los segundos para lograr su subsistencia.

En el campo se trabaja más horas en promedio respecto de Lima, pero como ya se observó los ingresos son menores: el aumento de la jornada significa para la mayor parte la única posibilidad de un ingreso mínimo de subsistencia. Se trabaja mucho y se gana poco.

IV

Dejando un poco de lado el comportamiento de los estratos con mayor ingreso, el análisis anterior concluye señalando qué nivel de escolaridad y edad no han probado ser significativos para la mayoría de trabajadores (70 %), ubicados la mayor parte fuera del sector moderno; y, que 'irracionalmente' muchos trabajan más horas sin aumentar considerablemente sus ingresos.

Para estas familias lo importante es cubrir gastos mínimos, los que dependerán del estrato en que se encuentren, tamaño de la familia y su tiempo de existencia, el índice de riqueza y el ingreso per cápita al mes.

Las familias con más miembros envían más fuerza de trabajo al mercado. El ingreso del trabajador principal necesita complementarse con los obtenidos por otros miembros de la familia. Con esto se

consigue mantener el gasto per cápita, y no responde, como podría suponerse, a la acumulación de bienes. Las familias 'viejas' no son más ricas que las 'jóvenes'. La diferencia entre Lima y el área rural en este sentido responde a la bajísima productividad del trabajo en el campo que presiona a la mayoría de familias a incorporar relativamente al mayor número de miembros posibles.

Subsistir en el Perú tiene un costo elevado que se expresa en el esfuerzo concentrado en largas jornadas de trabajo, subalimentación, e incorporación de niños a tiempo completo en el mercado de trabajo.

El ingreso promedio ponderado de los trabajadores de una familia en el Perú es de US\$ 26 semanales. Ganarlos tiene un precio en horas de trabajo, estas varían según estrato y tipo de familia (grande, mediana o pequeña), y lugar de residencia. En Lima ganarlos cuesta de 7 a 36 horas para los ejecutivos, y de 79 a 190 para los artesanos. En el campo alcanzar el promedio de 26 dólares cuesta entre 14 horas para la familia chica del estrato alto, hasta 3,506 horas para el pequeño agricultor de familia extensa.

Evidentemente no en todos los estratos las familias logran trabajar en una semana las horas suficientes para alcanzar este ingreso promedio. Así, únicamente lo superan familias de los estratos de empleados, profesionales y ejecutivos de Lima y las familias chicas del estrato alto rural. En la ciudad los que más horas semanales trabajan son los independientes seguidos de obreros, empleados y artesanos. En el área rural también este criterio cambia el orden de los estratos, primero encontramos a los independientes no agrícolas, luego a los obreros agrícolas, los pequeños agricultores y los obreros no agrícolas, siendo que cualquiera de ellos ofrece más horas de trabajo que el independiente ciudadano.

Otros indicadores del costo son las calorías consumidas y la proporción de niños que por trabajar no van a la escuela. Al respecto se nota un mayor consumo de

calorías en el campo, hasta el punto de que artesanos y obreros de la ciudad, pese a tener ingresos promedio mayores, consumen menos calorías que las familias del estrato más pobre del campo.

Los problemas de educación se revelan más agudos entre las familias extensas en porcentajes que van de 3.5 % a 7 %; pero en general la proporción es baja. Serio es el problema en el campo, en todos los estratos hay niños que no se educan y trabajan, la proporción alcanza el 23.2 % entre los obreros agrícolas de familias grandes, y sólo entre las familias de agricultores medios y estrato alto no se presenta esta situación.

Por nuestra parte consideramos que este libro cobrará una mayor importancia cuando se le compare con los resultados de otras encuestas de consumo familiar como la realizada por el BCR en 1985, y con otras más recientes como la Encuesta Nacional de Hogares Rurales (ENHAR). Ello permitiría evitar los riesgos evidentes que significa extrapolar una estructura social y de ingresos correspondiente a 1972 en la realidad de hoy.

Flavio Figallo R.

NOTAS

- (1) Sobre asuntos relacionados con el tema tenemos: AMAT Y LEON, C. y LEON, H., La distribución del ingreso familiar. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Lima, 1981. AMAT Y LEON, C. y LEON, H., Niveles de vida y grupos sociales en el Perú. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Lima, 1983.
- (2) Para Lima y ciudades grandes se reconocen los siguientes estratos socio económicos: artesanos, obreros, independientes, empleados, profesionales, ejecutivos. Para los centros poblados y el área rural: pequeños agricultores, obreros agrícolas, independientes no agrícolas, obreros no agrícolas, empleados medios, agricultores medios, estrato alto.
- (3) COTLEAR, Daniel. Productividad agrícola y aprendizaje en el minifundio serrano del Perú. Lima, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú. (mimeo), 1984.
VERGARA, R. La parcelación de las cooperativas de Chíncha. Informe para el equipo de promoción de DESCO en Chíncha. Lima, s/p. 1986.