

INT-0408

RELMINAR
nstituto Latinoamericano de
lanificación Económica y Social
Santiago, mayo de 1969

LA MUJER JOVEN Y EL TRABAJO
(Un estudio en el Perú)

Informe Preliminar redactado por Adolfo Gurrieri de la División de Programación del Desarrollo Social. Los puntos de vista que expresa el autor representan su opinión personal y pueden no coincidir con los del INSTITUTO. Este estudio ha sido hecho en virtud de un convenio con UNICEF.



INDICE

	<u>Página</u>
PREFACIO	1
I. LA ESTRUCTURA SOCIAL DEL PERU	3
A. El punto de vista económico	3
B. El punto de vista sociológico	8
1. La organización social en la zona "central"	10
a) Los sectores dominantes del "centro"	10
b) Los sectores medios urbanos	14
c) Los sectores obreros	17
d) Los sectores urbano-populares	19
2. La organización social en la zona "periférica"	22
a) Presencia de un sistema de castas	22
b) El sistema social de la hacienda	24
c) El sistema social de la comunidad de indígenas	25
d) Las vinculaciones con el sistema de poder	27
e) Los indicios del cambio	29
3. El problema de la incorporación al trabajo	31
II. LA EVOLUCION DEL TRABAJO FEMENINO.....	33
A. Consideraciones preliminares	33
B. La PEA femenina en la Agricultura	40
C. La PEA femenina en la manufactura	49
D. La PEA femenina en el sector terciario	57
E. Incorporación y abandono del mercado de trabajo	59
F. Algunas conclusiones	69
III. EL TRABAJO FEMENINO JUVENIL EN LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS.	73
A. Introducción	73
B. La incorporación al trabajo	76
C. Educación y ocupación	85
1. Deserción escolar	88
2. Cursos de especialización	95
D. Rotación y movilidad ocupacionales	99



PREFACIO

En los últimos años se ha acentuado el interés en los problemas de la juventud latinoamericana debido en gran parte a la presencia indudable de los movimientos estudiantiles en la escena política.

Un exámen superficial del concepto "juventud" indica la presencia de distintos tipos en las asimismo heterogéneas sociedades nacionales. ^{1/} Una categorización provisional aclara que junto a la juventud de clase media, que es la base de los mencionados movimientos estudiantiles, debe considerarse la surgida en los estratos bajos urbanos y en los sectores campesinos cada una enfrentando los frecuentes problemas propios de sus contextos sociales. Es sabido además que este contexto no se define sólo dentro de los estrechos límites de la familia comunidad o estrato social sino que son los parámetros fundamentales de la estructura social nacional los que otorgan los medios fundamentales en base a los cuales los jóvenes resolverán su compartido problema de la incorporación al mundo adulto. De partida entonces deben considerarse estos tres tipos de juventud en la situación concreta que presentan en sus sociedades nacionales. Pero cabe hacer una distinción adicional tan importante como olvidada en los estudios sobre juventud: la diferencia entre los sexos. ¿Quién puede dudar que la naturaleza de los problemas juveniles y el tipo de "soluciones" a que se arriba divergen en ambos sexos?

Guiándose por este simple esquema analítico este estudio se ha orientado hacia una problemática inexplorada, a saber, los problemas laborales de jóvenes mujeres de los sectores urbanos de bajos ingresos. El estudio de este tema específico en la ciudad de Lima ha sido precedido por esbozos de dos temas que se estima contribuyen a aclararlo y situarlo en una perspectiva adecuada: a) un análisis de la estructura social peruana y sus cambios recientes; b) algunas consideraciones sobre la evolución del trabajo femenino en las últimas décadas.

^{1/} Véase José Medina Echavarría, "La juventud latinoamericana como campo de investigación social", en Filosofía, Educación y Desarrollo, Siglo XXI, México, 1967. Asimismo puede consultarse, A. Gurrieri y E. Torres, La situación de la juventud en el complejo económico-social de América Latina, ILPES, Santiago de Chile, 1969, (mimeografiado).

En la medida que se trata de un informe preliminar cabe prevenir contra dos defectos del mismo que se espera superar en la versión definitiva; por un lado una relación todavía poco elaborada entre las tres partes del informe y por otro una utilización muy precaria de los datos obtenidos para redactar el capítulo final. Cabe señalar con gratitud el apoyo prestado para la realización de este estudio por el Consejo Nacional de Menores del Perú a través de su Director, Dr. Carlos Castillo, y su Jefa de Asistentes Sociales, Sra. Teresa de Stiglich. Asimismo es un deber mencionar la valiosa colaboración prestada por los asistentes de investigación, Sres. Ricardo Nuñez y Manuel Donoso.

Capítulo I

LA ESTRUCTURA SOCIAL DEL PERU

El objeto del presente estudio consiste en el análisis de la incorporación al trabajo de la mujer joven en el Perú. Sin embargo, se ha preferido comenzar por un esbozo sumario de los rasgos más relevantes de la estructura social de ese país a fin de situar el tema específico en el contexto socio-económico global en el que tiene lugar. A éste se dedican, en consecuencia, las páginas que siguen.

A. El punto de vista económico

El Perú es uno de los escasos países en América Latina que puede mostrar un crecimiento económico relativamente alto en los últimos años: desde 1950 la tasa de crecimiento del producto bruto interno fue mayor al 5.5 anual incrementándose aun más en los últimos años.

Cuadro 1

EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO 1950-67

Base 1963 = 100

<u>Año</u>		<u>Año</u>	
1950	51.9	1959	77.3
1951	55.4	1960	85.2
1952	58.6	1961	90.2
1953	61.4	1962	95.2
1954	64.8	1963	100.0
1955	67.3	1964	106.2
1956	69.7	1965	115.1
1957	73.8	1966	121.7
1958	74.4	1967	128.6

Fuente: Instituto Nacional de Planificación del Perú.

/Pese a

Pese a esta llamativa evolución la mayoría de los estudios sobre el desarrollo económico peruano previenen contra un optimismo exagerado y llaman la atención sobre los problemas que derivan de la modalidad que ha adoptado ese proceso. Se ha caracterizado este desarrollo económico como "orientado hacia afuera" o "inducido desde fuera" con lo que se quiere significar que el mismo se ha basado en la exportación de materias primas a los países "centrales". El carácter "exógeno" de los elementos dinámicos presentes en este proceso no es un fenómeno reciente sino que por el contrario encuentra sus raíces en el período de la conquista española. Durante la misma se organiza al país, en tanto colonia, para la explotación de metales preciosos -oro y plata- que son enviados a la metrópoli. A lo largo de los años los productos exportados van cambiando, a causa de las variaciones en el mercado internacional y al agotamiento de las minas, y después del receso del comercio internacional peruano que va desde fines del siglo XVIII a mediados del XIX aparece el guano, el algodón, el salitre, el azúcar, el café y, ya en este siglo, los minerales metálicos y la harina de pescado. En algunos casos la preeminencia de un producto es tan evidente que marca con sus rasgos a un momento histórico como es el caso de la llamada "época del guano"; en otros coexisten varios otorgando una mayor estabilidad del sistema económico.

Pese a estas variaciones el carácter de este sistema no se altera sino que permanece constante en lo fundamental; más bien ellas muestran la capacidad de la sociedad peruana para adaptarse a las nuevas demandas tanto por la gama de recursos naturales y humanos movilizados como por la flexibilidad de sus élites dirigentes. Asimismo la importancia de estas variaciones sugiere que es posible interpretar la historia del país a partir del estudio de la modificación sucesiva de los "influjos" de los distintos centros hegemónicos -España, Inglaterra y Estados Unidos- la adaptación económica a esos influjos y los cambios que se producen en la sociedad a partir de esa interrelación. Tarea que, por supuesto, está más allá de los límites de este trabajo.

De la vasta gama de consecuencias que se derivan de la modalidad adoptada por el desarrollo económico peruano cabe señalar, de una vez, la más significativa: las actividades dinámicas y, en especial, los frutos

/de ellas

de ellas derivados, se localizan en una zona geográfica y se concentran, dentro de ésta, en un estrato social; son incapaces de irradiarse social y geográficamente produciendo en consecuencia una estructura socio-económica "dual". En otras palabras, genera, dentro de un mismo país, dos "sociedades" con modos de producción, relaciones sociales y formas de vida profundamente diferentes formadas por los que disfrutan y los que están al margen de los beneficios del crecimiento económico. A modo de ilustración se presenta el cuadro 2 en el cual se comparan dos zonas del país en lo relativo a la distribución de la población y al producto bruto interno; las enormes diferencias existentes entre ambos indican la pertinencia de la hipótesis que señala la escasa irradiación del proceso de desarrollo.

Cuadro 2

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACION Y DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO EN DOS ZONAS: METROPOLITANA (DEPTOS. DE LIMA Y CALLAO) Y "MANCHA INDIA" (DEPTOS. DE ANCASH, AYACUCHO, HUANCABELICA, APURIMAC, CUZCO Y PUNO). 1963

	Porcentajes sobre total del país	
	Metropolitana	Mancha India
Población	23.21	28.48
Prod. bruto interno global	51.9	12.1
Prod. bruto interno Agropecuario	13.18	27.12
Prod. bruto interno Pesca	50.94	33.26
Prod. bruto interno Minería	9.14	5.81
Prod. bruto interno Industrial	61.48	9.75
Prod. bruto interno Energía	82.24	5.29
Prod. bruto interno Comercio	81.45	2.89
Prod. bruto interno resto sectores	58.30	10.70
Prod. bruto interno per cápita en dólares	647	123

Fuente: Instituto Nacional de Planificación del Perú.

/Por lo

Por lo tanto, para resumir en una sola frase lo dicho hasta el momento, el desarrollo "inducido desde afuera" ha producido una sociedad "dual"^{1/}. Pero cabe la pregunta: ¿por qué? Dentro de los modestos límites de este capítulo sólo cabe apuntar algunas hipótesis generales anotando de pasada que la relación causal planteada entre ambos fenómenos no es tan simple como parecería serlo a primera vista.

La noción de "enclave"^{2/} puede ser una primera guía para iluminar porque el desarrollo basado en las exportaciones no ha tenido un gran efecto irradiador sobre el resto de la sociedad. En términos sumarios un enclave consiste en una actividad productiva orientada hacia la exportación y organizada en núcleos primarios controlados directamente desde el exterior, o sea, en los cuales los productores nacionales no tienen el control del sistema productivo. En este sentido la actividad económica del enclave es una prolongación directa de la economía "central" en dos sentidos: a) el control de las decisiones de inversión depende del exterior; b) los beneficios generados pasan en su mayor parte a incrementar el capital disponible en la economía central y sólo en escasa proporción quedan en el país donde se encuentra el enclave. Si a estas características se agrega una "asimilación tecnológica" que absorbe escasa mano de obra -como es el caso de los enclaves mineros- puede concluirse que la irradiación "desarrollista" de un sistema económico basado en este tipo de actividades es necesariamente baja. Al influjo de los enclaves se crean "islas de modernidad" que se distinguen con claridad de su hinter land estancado y tradicional.

Se ha dicho que el concepto de "enclave" sirve como primera guía para comprender porque el desarrollo basado en las exportaciones, tal como se presenta en el Perú, ha producido una sociedad dual. Y esto es así pues se está lejos de suponer que el funcionamiento de la economía peruana se adapta puntualmente a ese esquema típico-ideal. Lo específico de este sistema es que se ha expandido lo suficiente como para escapar

1/ José Medina Echavarría, Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico, Solar-Hachette, Buenos Aires, 1964.

2/ F.H. Cardoso y E. Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina, ILPES, Santiago, 1967 (mimeografiado).

al esquema típico ideal de enclave pero no tanto como para no presentar profundos desniveles internos. Esta ambigüedad del sistema económico se expresa en la controversia entre los optimistas que lo perciben como bastante desarrollado al prestar atención a la distribución del producto interno por sectores y los pesimistas que lo señalan como subdesarrollado al observar la distribución de la población económicamente activa.

Algunos de los elementos que alejan al sistema económico peruano del modelo típico ideal del enclave son los siguientes:

a) la expansión de la producción y la diversidad de los productos exportados ha ido creando actividades "dependientes" (bancos, comercialización, servicios e incluso industriales) que incrementan el influjo de las actividades exportadoras;

b) en algunos rubros -como el caso tan citado de la producción de harina de pescado- la presencia de empresarios nacionales ha tenido como consecuencia que el flujo "interno" del capital sea mayor, impulsando actividades de comercialización e incluso de industrialización en épocas propicias;

c) el Estado ha participado en la captación de ingresos derivados de la producción de exportación promoviendo con ellos la creación de infraestructura y la expansión de la construcción y los servicios sociales, o sea, irradiando -mal o bien, como se quiera- los frutos de la actividad exportadora.

La conjunción de estos fenómenos y de otros que sería largo detallar aquí, han dado lugar a la emergencia de nuevos grupos sociales -estratos medios dependientes, clase obrera industrial, sectores populares urbanos- que han cambiado la fisonomía de la estructura social que no puede ya ser percibida simplemente como formada por una élite rica y poderosa y una masa empobrecida y subordinada.

Pese a estas consideraciones debe remarcarse que persisten en la economía peruana elementos que están presentes en el tipo ideal presentado. Por un lado el control extranjero de buena parte del sistema productivo, especialmente en las áreas dinámicas, unido a la orientación exportadora de la economía produce una alta dependencia del mercado internacional con sus secuelas de inestabilidad económico-financiera y escaso poder nacional

/sobre el

sobre el proceso de desarrollo. Por otro la capacidad de irradiación ha sido lenta y no ha estado a la altura de las necesidades; algunos teóricos sostienen que este sistema es incapaz de irradiarse más allá de cierto límite precario pues esa expansión no está supuesta en los objetivos de su funcionamiento, o sea, no deposita sus posibilidades de crecimiento en la ampliación del mercado interno.

Asimismo las esperanzas depositadas en la industrialización como instrumento para quebrar la división internacional del trabajo y conseguir la absorción de los frutos del progreso técnico comienzan a ser puestas en tela de juicio. Se ha observado que cuando el proceso de industrialización se introduce utilizando tecnologías "modernas" en sociedades con pequeña y diversificada demanda industrial -como consecuencia de la regresiva distribución del ingreso- tiene también escasa irradiación y contribuye a fortalecer el desigual sistema social que, se suponía, iba a transformar^{3/}.

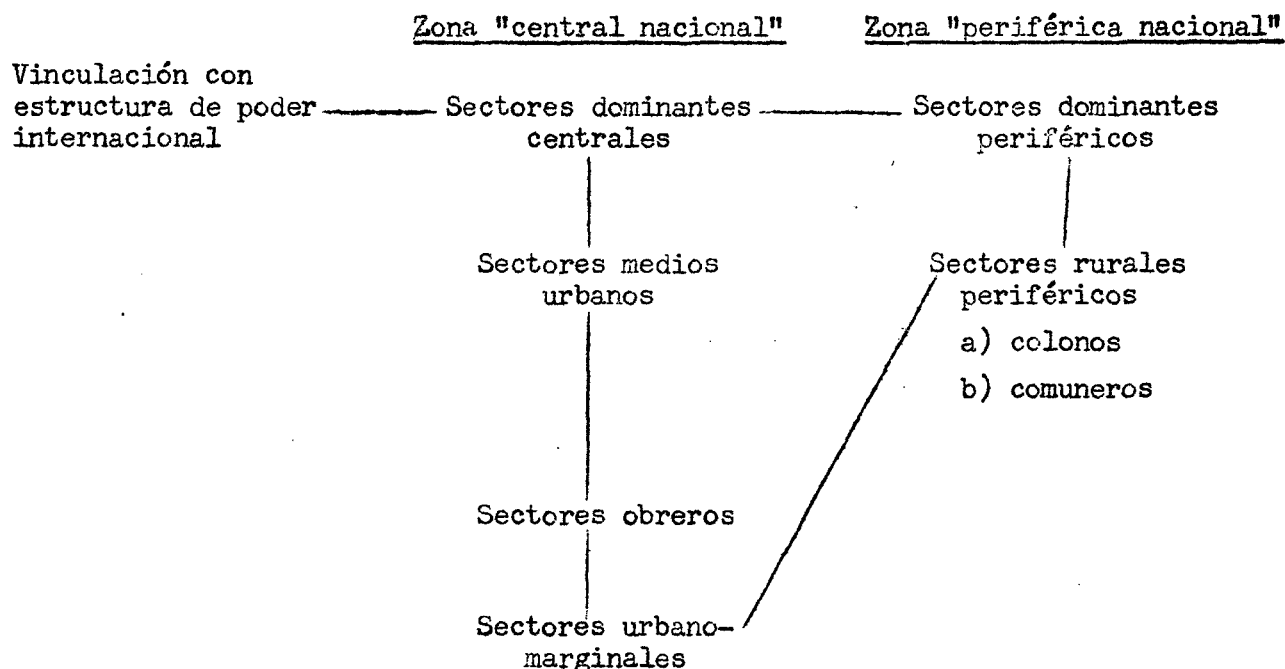
B. El punto de vista sociológico

Estas someras consideraciones económicas pueden servir de punto de partida a las sociológicas pues ponen el acento sobre una imagen de la sociedad peruana -la dualidad- que tiene una vasta utilización en esta última disciplina, aunque en ella los dos polos de la misma suelen recibir los nombres de "sociedad tradicional" y "sociedad moderna". La utilización de estos conceptos desde un punto de vista estructural-funcionalista ha recibido múltiples críticas ya sea por ser sólo una descripción estática, por no ser útil para poner en descubierto los mecanismos que promueven el paso de una a otra, por no tomar en cuenta las vinculaciones entre las dos "sociedades", por acentuar los aspectos "valorativos" por sobre los "infraestructurales", etc. Sería arduo detallar todas las aristas de esta controversia pero valga decir que las críticas son correctas en su mayoría. Sin embargo, cuando en la redacción de este informe se meditó sobre cual sería la mejor manera de presentar plásticamente una imagen de la estructura social peruana se concluyó en la necesidad de adoptar una

3/ CEPAL, El proceso de industrialización en América Latina, Nueva York, 1965.

perspectiva dualista modificada. Estas modificaciones se refieren, en especial a los siguientes aspectos: a) se supone la existencia de dos "partes" en la estructura social pero vinculadas entre si y esa vinculación -perceptible en variados niveles- se expresa en los conceptos utilizados para describirlos: Centro y Periferia; b) dentro de cada una de las partes se describen grupos sociales y sus vinculaciones de modo tal de tener una visión de las relaciones dentro de cada "parte" y entre ellas.^{4/}

Los grupos y vinculaciones considerados se ilustran en el gráfico siguiente.



^{4/} Un autor peruano ilustra plásticamente las distintas formas que puede asumir esta dualidad en su país. "..... una de las características del actual proceso peruano es la desarticulación, inarticulación o desagregación de la sociedad peruana, motivada por el crecimiento inarmónico de los sectores y regiones, y por las serias desproporciones de distribución entre estratos sociales. Puede así determinarse una fuerte diferencia entre la sierra y la costa, Lima y las provincias, la industria y la agricultura, el medio urbano y el rural, entre los sectores modernos y los de actividades económicas tradicionales, en la participación e integración de unos conjuntos frente a otros, entre las diversas clases sociales, en lo criollo frente a lo serrano, y en la fuerte diferenciación que opone lo indígena y tradicional al resto de la sociedad, hasta dar la impresión de culturas o subculturas diferentes y aun contrapuestas", José Matos Mar, Dominación desarrollos desiguales y pluralismos en la sociedad y cultura peruana, en J.M. Mar (ed) Perú problema, Moncloa Editores, Lima, 1968.

/Obviamente se

Obviamente se conocen todas las limitaciones de una descripción como la que se pretende: a) quizás describa los grupos sociales significativos pero nada dice sobre las instituciones; b) la localización ecológica implícita de ambas zonas es Lima Metropolitana y la Sierra y por lo tanto no cubre todo el país, etc. Pero se la asume como un intento inicial y provisorio en la confianza de que el lector se forme una idea de las características fundamentales del país en que se realizó el estudio. Se comienza con la descripción de los grupos sociales de la zona "Central" para tratar luego los de la "Periferia".

1. La organización social en la zona "central"

a) Los sectores dominantes del "centro"

Hay dos interpretaciones difundidas sobre la composición de los sectores económicos dominantes que, por su diversidad, conviene presentar.

Jorge Bravo Bresani rechaza la posibilidad de utilizar los conceptos de "empresa" o "firma" como unidades de análisis útiles en el estudio de estos sectores, ya sea porque las firmas y empresas se extienden a otras actividades, incluso inconexas con su actividad principal^{5/} o porque se integran con otras empresas dentro de su misma actividad. Por lo tanto considera a las empresas en su interpretación "sólo en tanto y en cuanto constituyen el corazón de estos grupos de intereses"^{6/}.

Asimismo estima que es difícil distinguir el carácter nacional o extranjero de estos "grupos de interés". En primer lugar, la legislación actual, que sólo distingue entre empresas formadas de acuerdo a las leyes peruanas y empresas formadas en el exterior que operan en el país, es ineficaz para identificarlas claramente. En segundo lugar, y al amparo de esa legislación, muchas empresas han cambiado de status: hay empresas que si bien comenzaron como peruanas al expandirse, trasladaron su sede a otro país; otras que eran de origen extranjero y por razones políticas adquirieron status nacional y finalmente el caso común de empresas que

5/ Consultar el concepto de "conglomerado" utilizado por Celso Furtado en Un proyecto para o Brasil, Editora Saga, Rio de Janeiro, 1968.

6/ Jorge Bravo Bresani, Gran empresa y pequeña nación en J. Matos Mar, (ed.), Perú problema, página 121, Moncloa Editores, Lima, 1968.

/comenzaron siendo

comenzaron siendo nacionales y luego fueron compradas, total o parcialmente, por capitales extranjeros. En tercer lugar, por el "control fundamental que organismos bancarios y parabancarios internacionales ejercen sobre la totalidad de la economía"^{7/}. En consecuencia, y basado en este conjunto de razones, concluye que los grupos de interés, unidades básicas de análisis, deben ser estudiados al margen de su aparente carácter nacional o extranjero.

Según este autor, los principales grupos de interés serían, en orden de importancia, los siguientes:

i) entidades exportadoras en sus dos grupos: los grandes productores de artículos primarios (grandes firmas mineras y agrarias) y las grandes empresas comerciales de exportación;

ii) los bancos del Perú;

iii) la energía (especialmente petróleo y eléctrica), las comunicaciones y los materiales de construcción (en especial fábricas de cemento);

iv) las actividades comerciales, separando el comercio mayorista e importador del minorista;

v) el sector industrial.

Dentro de estos grupos, cuando se busca el poder real, él "escapa a nuestros análisis porque huye siempre hacia atrás, trasladándose al final al exterior....". De tal suerte que el grupo de poder nacional no es sino un conjunto de "intermediarios", pues "sean ellos peruanos o extranjeros, no son más que lugartenientes o mandatarios: ejecutivos y administradores a sueldo de los consorcios extranjeros"^{8/}.

Este grupo de "intermediarios", que tienen solamente un poder delegado del exterior, forman un conjunto heterogéneo, inestable, sólo capaz de negociar las condiciones en que se realizarán las decisiones. Una de las características fundamentales del conjunto, es su constante variación, que admite tanto el fracaso y la desaparición como la escapada al borde del abismo, el replotamiento y la renovación"^{9/}. No es una "oligarquía", sino

^{7/} Jorge Bravo Bresani, op. cit., p. 124.

^{8/} Jorge Bravo Bresani, Mito y realidad de la oligarquía peruana, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1966, p. 45.

^{9/} Jorge Bravo Bresani, op. cit., p. 48.

"la más alta capa de la clase media que se diferencia de su matriz al identificarse con intereses poderosos y foráneos"^{10/}.

F. Bourricaud sostiene que existe una oligarquía en el Perú y la define como una "red de familias con clientelas", dirigidas por un pater familias y que constituyen "clanes cuyas unidades elementales yuxtapuestas y coordinadas cubren sectores muy amplios de la vida económica"^{11/}. Estos clanes son su unidad de análisis.

Se trata de una "oligarquía exportadora" (agraria, minera, banquera, comercial, inmobiliaria) con algunos clanes especializados en un producto y otros más "abiertos", que tienen intereses en múltiples sectores de la economía.

Esta expansión de las actividades tiene una razón especulativa:

"El oligarca no se comporta como un rentista inerte: árbitro entre el algodón, el azúcar, el zinc, el plomo, procura desembarazarse de compromisos en determinado sector para atender mejor a aquella producción cuyas perspectivas son alentadoras: el oligarca es un especulador -y si está dispuesto a delegar la mayor parte de las funciones tradicionales del hombre de negocios moderno -gestión técnica, administración- hay una que retiene porque está enlazada a lo que denominaré su propensión especulativa: la política de las inversiones, o más bien, la estrategia de las participaciones"^{12/}.

Estas familias no descienden de "nobles coloniales" pero, debido en gran parte al escaso desarrollo industrial -que significa existencia de pocos "nuevos ricos"- la coincidencia entre el "mundo de los negocios" y la "sociedad" es muy grande.

Hay en las dos teorías algunas coincidencias interesantes:

a) dejan fuera del "grupo nacional de poder económico" a los terratenientes de la sierra, que en algunos casos son considerados como la base del mismo y concentran el poder en la costa;

^{10/} Op. cit., p. 47

^{11/} François Bourricaud, Poder y sociedad en el Perú contemporáneo, Buenos Aires, Sur, 1967, p. 37.

^{12/} F. Bourricaud, op. cit., p. 39.

b) minimizan el poder del grupo industrial mientras que otro autor^{13/} lo sitúa ya como el hegemónico dentro del conjunto;

c) ambos consideran unidades de análisis que superan los criterios de "empresa" e incluso "sector económico" (sean grupos de interés o clanes familiares).

Pero no hay duda que existen diferencias fundamentales en las dos interpretaciones: la primera maximiza la vinculación de los sectores dominantes nacionales con los grupos externos de poder, percibiendo una estructura de poder nacional típica de una colonia; los sectores económicos dominantes nacionales no son nada más que desprendimientos de la clase media, variables, heterogéneos y sin bases propias de poder. La segunda oscurece la relación con los grupos externos y por lo tanto la considera una oligarquía nacional fuerte con poder real donde confluyen el poder económico y el prestigio social.

Desde el punto de vista del control de las decisiones económicas no hay duda que la teoría de Bourricaud presenta una debilidad fundamental, pues es notoria la importancia que tiene la inversión extranjera en casi todos los sectores productivos -minería, industria, comercio, productos agrícolas de exportación, etc.

La teoría de Bravo Bresani no parece responder satisfactoriamente cuando se analiza la vinculación del poder económico con el poder político. Los grupos de interés extranjeros no se vinculan al país en términos "coloniales" -en estos casos hay un control económico y político total de la colonia por parte de la metrópoli- sino que tienen que establecer un "pacto" con los grupos dominantes nacionales que deben garantizar por lo menos en el caso extremo de un "país enclave", la estabilidad necesaria del sistema político. Es aquí donde flaquea esta interpretación, pues no parece correcto afirmar que este grupo está formado nada más que por un desprendimiento de la clase media. Por un lado oscurece el hecho de que el Perú tiene grupos nacionales que controlan algunos sectores importantes de la estructura económica de la costa y por otro ha hecho desaparecer del análisis a los "gamonales" de la sierra. Parece poco probable que ambos

^{13/} A. Quijano, Naturaleza, situación y tendencias de la sociedad peruana contemporánea, Universidad de Chile, 1967, (mimeografiado).

grupos hayan cedido el poder, para que un sector de la clase media se vincule directamente con los consorcios extranjeros, con todas las consecuencias desfavorables que ese abandono del poder tendría para ellos en términos del control de las decisiones económicas y políticas.

En consecuencia, parece correcto afirmar que existen sectores económicos nacionales poderosos en el "centro", que refuerzan su dominio en base a las vinculaciones que han establecido con los "consorcios extranjeros" -y en esa medida han desplazado históricamente de los puestos hegemónicos a los "gamonales" de la sierra- y a su propia diversificación; pero que han debido compartir el poder político a medida que el mayor nivel de desarrollo genera las condiciones para que se expandan otros grupos sociales, en especial la clase media, que presionan por su incorporación.

b) Los sectores medios urbanos

No hay estudios que permitan distinguir con claridad los distintos componentes de los sectores medios. No obstante, parece aceptado que no existe un grupo importante que sea "residuo"^{14/} de un sistema de estratificación anterior, puesto que los profesionales, industriales y comerciantes independientes no se desarrollaron mucho durante la colonia e incluso durante el siglo XIX como para convertirse en un grupo social con intereses propios que ejerciera una presión importante sobre el aparato político. En consecuencia, la significación socio-política de los sectores medios parece ser un fenómeno de este siglo.

La expansión del desarrollo socio-económico en los últimos decenios parece haber expandido dos tipos de sectores medios:

- i) el "independiente" recibe un impulso con la expansión de la industrialización, el comercio y los servicios;
- ii) el "dependiente" se difunde con el proceso de burocratización y aparece como el sector "emergente" significativo.

^{14/} Para los conceptos de clases medias "residuales" y "emergentes"; ver L.A. Costa Pinto, Estructura de clases y cambio social, Buenos Aires, Paidós, 1964.

Esta expansión de los sectores medios hace referencia directa a un proceso de movilidad social importante, que encontrará una expansión adicional en la difusión y absorción de nuevos modos de vida y pautas de consumo provenientes del exterior. Desde el punto de vista socio-político, la movilidad social reciente de estos sectores y las formas que ha adoptado su incorporación, conforman una de las causas principales que explica la orientación e intereses de los mismos.

En primer lugar se ha señalado que es probable que este fenómeno de movilidad haya afectado a sectores bajos, y sobre todo medios, de la sociedad, sin alterar substancialmente la composición de los sectores altos; se trataría de una movilidad estructural (por la creación de nuevos puestos) y no de reemplazo (ocupación de los ya existentes), si bien existiría una presión de los sectores medios para acceder a los puestos de poder.

"Aun cuando, como se ha señalado anteriormente, el sistema económico conserva en esencia el carácter tradicional de selectividad exclusivista en sus altos niveles y el virtual estancamiento promocional y la segregación de sus populosos sectores inferiores, en los últimos tiempos se observa con claridad la inusitada expansión de los distintos estratos del nivel intermedio y la constante presión que tiende a ampliar los canales de comunicación entre niveles intermedios y superiores"^{15/}.

En segundo lugar, la movilidad de estos grupos está ligada a la expansión del sistema educacional medio y superior, que ha servido no sólo como instrumento de ascenso social sino también, aunque parcialmente, de mecanismo de consolidación institucional de posiciones.

En tercer lugar, el reclutamiento de estos sectores se habría realizado en virtud de criterios "clientísticos", es decir, basado más bien en criterios sociales y políticos y no tanto en conocimientos especializados. "La burocracia forma una vasta clientela de los grupos de poder y presión dominantes y funciona como un mercado de servicios entre estos grupos y entre los que se forman en el propio seno de la burocracia"^{16/}.

^{15/} Carlos Delgado, Notas sobre la movilidad social en el Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1967.

^{16/} A. Quijano, op. cit., p. 46.

Por lo tanto, se trataría de sectores medios subordinados a los sectores dominantes que todavía no han "logrado definir un sistema de valores originales susceptible de imponerse al conjunto de la sociedad..."^{17/}.

En cuarto lugar, la movilidad "estructural" ha expandido a los sectores medios, pero no ha alterado la cúspide del poder y ha favorecido su integración al sistema en la medida en que han vivido una experiencia de movilidad y, por lo tanto, ella ha reforzado la legitimidad del mismo.

Pero la inestabilidad de sus posiciones - "en el Perú no hay una burocracia que garantice a sus empleados un ingreso y una promoción regulares"^{18/} genera en ellos una ansiedad por la búsqueda de status y su consolidación; "... el arribismo pasa a ser la orientación dominante y el arribista el tipo social por excelencia"^{19/}.

Asimismo, esa inestabilidad y las dificultades para consolidar su posición ingresando a los estratos altos del poder, los induce a una actitud de ambivalencia ante éstas. Su agresividad ante la oligarquía está encauzada (en un universo inestable la prudencia es indispensable); desplazada (se descarga contra substitutos) y sublimada (la astucia y la prudencia se transforman en refinamiento y escepticismo)^{20/}.

Por su misma posición estructural, el poder económico de los sectores medios es reducido y, en consecuencia, su base de sustentación debería consistir en la utilización del aparato del Estado y en su capacidad de organización y eficacia políticas. Sin embargo, en condición de subordinación es arduo para los mismos llegar a consolidar autónomamente su posición y por ello se ha sostenido que la persistencia de la actual estructura de poder está condicionada "... a la carencia de una toma de conciencia por parte de las clases medias, que tarda en llegar, y a una institucionalización autónoma de éstas mediante el sindicato de cuadros y métodos de selección de burocracia privada y pública despersonalizados, pero al mismo tiempo capaces de suministrar funcionarios responsables y

^{17/} F. Borricaud, op. cit., p. 84.

^{18/} F. Borricaud, op. cit., p. 82.

^{19/} A. Quijano, op. cit., p. 47.

^{20/} F. Borricaud, op. cit., p. 81.

seguros de su capacidad, independientes de los intereses que deben servir o de las convicciones que ellos profesan^{21/}.

En países como el Perú, donde el control del aparato estatal significa el control sobre las regalías que pagan las compañías extranjeras de exportación, se debería esperar de parte de los sectores medios una política estatista y nacionalista, ya que el fortalecimiento del aparato estatal implica un sustancial apoyo -económico y político- de su posición como estrato social. Tal política, incrementando las regalías obtenidas, sentará las bases de un Estado que ejercería un mayor control sobre el aparato productivo y distributivo. El estudio de las causas históricas que den cuenta de las razones por las cuales este fenómeno no alcanzó a producirse, queda como un campo de investigación para el futuro.

En resumen, los sectores medios del Perú parecen presentar una significativa movilidad individual, articulada en un sistema de clientelas, que ha contribuido a frustrar la potencial orientación autónoma de los mismos; en otras palabras, se han expandido sin consolidar su poder.

c) Los sectores obreros

El primer rasgo que cabe señalar es la heterogeneidad de estos sectores que se expresa no sólo en cuanto a la posición que ocupan en la estructura productiva, sino también en relación con el tipo de empresa y su tamaño, localización, importancia del producto dentro de la economía, etc.

Por ello sería imprudente, a falta de estudios promenorizados, intentar plantear un conjunto coherente de hipótesis que cubriera a todo el sector; en consecuencia, sólo se hace referencia a algunos de los rasgos más generales de su estructura y orientación.

En primer lugar, la mencionada heterogeneidad parece expresarse a nivel de la organización y la acción de los sectores obreros. Desde el punto de vista organizativo, parece percibirse la presencia de un vasto conjunto de sindicatos, cuya fuerza se expresa a nivel de la empresa, coordinados por federaciones y centrales cuyo poder es tanto menor cuanto mayor es la amplitud de su representación sindical.

^{21/} J. Bravo Bresani, op. cit., pp. 48-49.

En segundo término, el aparato sindical parece cubrir sólo a una porción de los sectores obreros; por ejemplo, en la industria ha llamado la atención la existencia de una considerable mano de obra artesanal -que superaría el 50 por ciento- en su mayoría sin representación sindical; el mismo fenómeno parece suceder con los obreros de la pequeña y mediana minería.

Ambos rasgos, la importancia de los sindicatos por empresa y la parcial representatividad sindical, llevan a pensar en la posible existencia de dos tipos de obreros cuya presencia sería detectable dentro de cada uno de los subsectores. Por un lado, el obrero que tiene un nivel de remuneración relativamente alto, que trabaja en grandes empresas con cierto nivel tecnológico que está representado por sindicatos poderosos a nivel de la empresa y que por lo tanto puede mantener e incrementar sus salarios reales; por otro, el obrero que trabaja en empresas artesanales, con bajo nivel de salario, sin representación sindical e incapaz para defender su nivel de ingresos. Estos tipos de obreros indicarían una fractura importante dentro del conjunto del sector que vendría a unirse a las ya mencionadas.

Por otra parte, la mano de obra obrera parece provenir en gran parte de zonas rurales y, en consecuencia, habría una persistencia de "actitudes rurales", tales como la aceptación del paternalismo empresarial, el percibir el trabajo como mero instrumento de integración a la vida urbana etc., que deteriorarían la posibilidad de una acción conjunta basada en la percepción de un interés común.

Además, se observaría una tendencia a apelar al Estado en la resolución de los conflictos -"paternalismo estatal"- actitud que encontraría su raíz en la temprana concesión de la legislación social por parte del Estado.

Todos estos factores, sumariamente reseñados, permitirían extraer una conclusión provisoria: las múltiples divisiones que presentan los sectores obreros fragmentan su presión como conjunto, a la vez que permiten a una élite de los mismos ascender hasta colocarse dentro de los lindes de la clase media. Por otro lado, como totalidad, aparecen como un sector privilegiado, es decir, que se encuentran dentro de los límites de la "sociedad participante", y separado claramente de la periferia, sea ésta urbana o rural.

/d) Los

d) Los sectores urbano-populares

El incremento del proceso migratorio rural-urbano, que triplicó la población de ciudades como Lima en 25 años y la concomitante expansión de los núcleos urbanos periféricos, dieron lugar a la aparición de un nuevo protagonista social: el poblador de las barriadas. Su rápido incremento, el enorme volumen que alcanzaba -algunos autores creían que cubría el 20 por ciento de la población de la ciudad de Lima- y los rasgos sociales que lo caracterizaban generaron hacia él una actitud ambivalente de parte de los grupos urbanos "integrados": por un lado el deseo de ayudarlo a mejorar su situación injusta y por otro el sentimiento de ser amenazados por una masa "marginal", que por su mismo desarraigo podría poner en peligro la estabilidad del sistema social^{22/}.

Este sentimiento de la amenaza potencial que podían significar los pobladores de las barriadas, se basaba en una serie de supuestos sobre su origen y orientación, que conviene explicitar para evaluar correctamente el potencial dinámico que estos grupos representan.

En primer lugar, se trataría de emigrantes rurales, en su mayoría analfabetos y sin calificación profesional para las labores urbanas, que serían virtualmente "expulsados" de su zona de origen, ya sea por la presión demográfica, por el deterioro de los suelos o por la modernización de las haciendas ganaderas de la sierra.

En segundo lugar, se suponía que estos individuos sufrían un fuerte trastorno cultural en el paso del campo a la ciudad, pues éste implicaría una ruptura de los antiguos patrones de conducta, inadecuados en el medio urbano, sin la capacidad para absorber los predominantes en la urbe. Esta situación de transición entre distintos patrones normativos, rasgo típico de la "movilización social", produciría una especie de "anomia" (falta de normas) desde el punto de vista individual y una situación de "masa disponible" desde el punto de vista colectivo, ya que se suponía que estarían particularmente predispuestos para llenar ese "vacío normativo" con nuevos símbolos, valores y normas no necesariamente coherentes con los predominantes en el medio social del cual serían marginados.

^{22/} F. Borricaud, op. cit., p. 114.

En tercer lugar, se creía que por la falta de contacto directo y personal con el mundo integrado, estos migrantes serían particularmente sensibles a los símbolos y valores difundidos por los medios de comunicación de masas -que difunden nuevos modos de vida y en especial nuevas pautas de consumo sin un énfasis coherente sobre los medios legítimos para lograrlos- produciéndose de ese modo la "revolución de las expectativas".

En cuarto lugar, la capacidad de absorción estructural del sistema estaría limitada por el ritmo de desarrollo y por la modalidad del mismo, en especial del sector industrial, que adopta formas productivas que impiden una absorción masiva de mano de obra y que obligarían a los migrantes a incluirse en algunos de los rubros deprimidos del sector terciario o a permanecer como desempleados.

En estas condiciones, siendo incapaz el sistema social para integrar cabalmente la masa movilizadora, era dable esperar una gran inestabilidad en el sistema socio-político. Sin embargo, estas dificultades no se han producido, por lo menos hasta ahora, y es interesante, por lo tanto, considerar algunas hipótesis que podrían servir de esquema analítico para interpretar ese hecho, a la luz de algunas investigaciones realizadas.

Estos estudios ponen de relieve algunos mecanismos que, o bien integran aunque defectuosamente al poblador a la sociedad urbana, o bien impiden un comportamiento colectivo que evidencie la falta de integración.

No todos los habitantes de las barriadas son provincianos, ya que hay un porcentaje no despreciable de limeños que llegan a las barriadas provenientes de los barrios urbanos deprimidos de la ciudad, en un proceso de "migración inversa" que ya fue notado en otras ciudades latinoamericanas. Asimismo, no todos los provincianos son de origen rural, ya sea por lugar de nacimiento o por profesión, y algunas veces se presenta el caso del migrante cuyo origen es rural pero que antes de llegar a la metrópolis ha realizado diversas etapas, lo que le ha permitido una cierta "socialización urbana anticipada".

Por otro lado, la persistencia de los vínculos que el poblador mantiene con el lugar de origen y la tendencia de mantener pautas de conductas rurales y contactos sociales con sus comprovincianos, ha dado lugar a un fenómeno de "ruralización" de la vida urbana de estos sectores.

/Cabe señalar

Cabe señalar asimismo que las tasas de analfabetismo de los pobladores de las barriadas son notablemente inferiores a las observadas en los sectores periféricos de la sierra y que el nivel de ingresos es igualmente superior -pese a la conocida inestabilidad ocupacional- de manera que no extraña que los habitantes de estas zonas se declaren en general satisfechos con sus condiciones de vida cuando las comparan con las que tenían previamente.

Los objetivos colectivos de estos pobladores parecen consistir, especialmente en la primera etapa de formación de las barriadas, en un esfuerzo para consolidar la tenencia del terreno y lograr las mejoras indispensables en términos comunitarios: agua, electricidad, servicios sociales, transportes, etc. Para ello organizan juntas de pobladores, cuyos líderes se introducen como intermediarios en la sociedad urbana intentando formar parte, a fin de conseguir sus fines, de alguna de las clientelas políticas existentes. Debe agregarse que estos líderes no parecen concitar de parte de los pobladores una lealtad fuerte, de modo que no han surgido movimientos políticos autónomos con base en las barriadas.

Estas consideraciones sumarias permiten poner en duda la veracidad de la primera interpretación. En lugar del poblador "anónimo" y "disponible" para absorber valores dinámicos, aparece un sujeto parcialmente integrado que sigue pautas de incorporación que se parecen bastante a las señaladas al analizar la movilidad social y el reclutamiento de otros grupos sociales. Pese a ello caben dos interrogantes fundamentales con respecto al futuro socio-político de estos grupos; el primero se refiere a la capacidad del sistema para seguir absorbiendo en el futuro, y dentro de los sistemas de clientela, a nuevos contingentes sociales de este tipo; y el segundo tiene que ver con las orientaciones de las próximas generaciones de los actuales pobladores. Es probable que algunos de los rasgos propios de la movilización se manifiesten una vez que los vínculos rurales se hayan debilitado y los objetivos comunitarios básicos se hayan logrado. Quizás el potencial dinámico no radique en la inestabilidad del migrante reciente sino en la consolidación del parcialmente integrado.

2. La organización social en la zona "periférica"

a) Presencia de un sistema de castas

En la sierra peruana, las relaciones de los hombres con la tierra cobran significación en el contexto de las relaciones que ellos mantienen entre sí. Y estas relaciones sociales parecen estar ordenadas de acuerdo a pautas que las asemejen a un sistema de castas con dos grupos típicos: los mestizos y los indios.

Los clásicos criterios de raza y lengua parecen ser insuficientes para distinguir a ambos grupos^{23/}. Si se utiliza el primero de ellos, se advierte que los índices antropométricos y el color de la piel no bastan para diferenciar a los distintos grupos. El mismo concepto de "indio" no es útil para la antropología física, ya que ella intenta percibir los distintos componentes incluidos en el mismo, destacando los procesos migratorios que precedieron al establecimiento del imperio inca y que agruparon una diversidad de tipos físicos.

El segundo criterio -lengua- también es insuficiente, dado que el contacto entre los dos grupos y la expansión de la educación formal ha dado como resultado que muchos "indios" hablen, o por lo menos comprendan español y que muchos mestizos de la sierra hablen y/o comprendan el quechua o el aymará.

En consecuencia, parece correcto sostener que la definición de los conceptos "indio" y "mestizo" deba basarse preferentemente en criterios sociológicos, es decir, en aquellos que hacen referencia a las relaciones sociales que ligan entre sí a estas categorías. El indio sería aquel "que en sus relaciones con los no indios ocupa una posición subordinada, desde el punto de vista instrumental y simbólico", es decir, que su dependencia va "mucho más allá de lo que funcionalmente es requerido por la sola naturaleza de los roles que cumple el indígena"^{24/}. Por lo tanto, todos sus rasgos culturales -formas de producción y consumo, modos de expresión y de vida- constituyen la evidencia simbólica de su subordinación. Concomitantemente, el mestizo es el que subordina al indio y

^{23/} Ver F. Bourricaud, Cambios en Puno, Instituto Indigenista Americano, México, 1967.

^{24/} F. Bourricaud, Cambios en Puno, p. 20.

todos sus símbolos externos expresan -en ese medio socio-cultural- su posición de dominación; "el misti, aun el más degradado, ejerce una actividad que le confiere un mínimo de autoridad: será por lo menos vigilante, quipu o rodeante"^{25/}.

El modo en que se expresan estas relaciones de dominación lleva a pensar en la existencia de algunos elementos propios de una estructura de castas^{26/}. Se trataría de grupos cuyas relaciones de poder estarían basadas no sólo en criterios instrumentales sino también de prestigio, cuyos círculos sociales serían relativamente cerrados y de expansión restringida cuya membrecía se realizaría por criterios de adscripción y cuya cultura los diferenciaría claramente. Antes de analizar los aspectos dinámicos que tienden a transformar esta situación, conviene esbozar las dos formas típicas en que se expresan las relaciones socio-económicas de ambos grupos: la hacienda y la comunidad de indígenas.

El estudio de la evolución de los sistemas de tenencia de tierras desde la época preincaica hasta nuestros días, supondría un complejo análisis que no cabe hacer aquí, ya que incluye múltiples modos de relación de los hombres entre si vinculados a grados variados de control de los mismos sobre la propiedad, y/o el uso o usufructo de la tierra. Sin embargo, este proceso tiene un rasgo fundamental que aparece en la época colonial y se acentúa con la emancipación: la paulatina expansión de las haciendas y la reducción concomitante de las tierras en poder de los indios. Durante la conquista y la colonia, una serie de disposiciones -sobre la propiedad de las tierras por parte de las comunidades, sobre la prohibición de su venta, etc.- intentaron impedir el despojo de las tierras indígenas, pero con el advenimiento de la Independencia, que parceló las tierras de las comunidades y convirtió al comunero en propietario de su predio, se desarrollaron muchos procedimientos que en la práctica redujeron paulatinamente las tierras de las comunidades^{27/}.

^{25/} F. Bourricaud, Cambios en Puno, p. 14.

^{26/} Gonzalo Aguirre Beltrán, Estructura de casta y clase, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1966.

^{27/} CIDA, Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, Perú, Unión Panamericana, Washington, 1966.

Asimismo, las haciendas y las comunidades de indígenas no son los únicos sistemas de tenencia de tierras presentes en la sierra, pero son, sin duda alguna, los más significativos.

b) El sistema social de la hacienda^{28/}

Una abundante bibliografía se ha dedicado a la descripción del funcionamiento del sistema social de la hacienda de la sierra peruana.

La transformación de algunos de los elementos típicos de las haciendas lleva a suponer que los rasgos que se presentarán a continuación no corresponderían a la totalidad de las mismas.

Se trata de propiedades extensas que incluyen dos modos de organización productiva, de los cuales uno, la empresa patronal, está principalmente orientado hacia la comercialización de sus productos en los mercados locales, regionales e incluso internacionales; y el otro está constituido por un conjunto de pequeñas parcelas, en manos de los colonos, que son laboradas para la subsistencia de los mismos y sus familias. Por esta doble faz, la hacienda ha sido denominada "complejo hacienda-minifundio".

Asimismo, la hacienda se beneficia de la existencia de una abundante mano de obra próxima -campesinos sin tierra o minifundistas- que en medio de escasas alternativas ocupacionales se ligan a la hacienda mediante el sistema de "colonato" que consiste en que el propietario ofrece una parcela de tierra al colono a cambio de "obligaciones", tales como trabajar gratuitamente en las tierras del señor, ya sea como pastor o agricultor, contribuir con servicio doméstico en la residencia del mismo, etc. La mano de obra de estas haciendas, sobre todo en el caso de las pastoriles, se encuentra dispersa y poco vinculada entre sí.

Por otra parte, el propietario es "ausentista" y su actitud básica es la del "rentista" -y no la propia del "empresario"- en el sentido que tiende a actuar en términos de la consecución de una renta que le permita mantener el modo de vida que considera adecuado. Por lo tanto, el control

^{28/} El sistema socio-económico de la hacienda ha sido equivocadamente considerado como "feudal", al prestar atención sólo al carácter de las relaciones laborales y olvidar el destino capitalista de la producción; parece más correcto calificarlo como "sistema señorial".

/que ejerce

que ejerce el propietario sobre su hacienda es débil y ella queda a cargo de un mayordomo que establece entre él y los colonos indígenas una estructura fuertemente jerarquizada que incluye capataces, rodeantes, etc.

Además, en este tipo de organización social, la condición del indio no es sólo de subordinación, sino también de inseguridad. Las "obligaciones" que debe prestar al hacendado lo ligan a la hacienda y la indefinición de las mismas lo sitúan en una situación que "envuelve la condición del indígena en un complejo de temores y represiones"^{29/}. "El siervo de Vicos sufría de múltiples formas de temor, tantas y frecuentemente tan intensas que tenemos ciertas dudas si la subcultura local desarrolló algunas formas de evasión, permitiendo a los siervos gozar, en algún momento, de un estado de tranquilidad. En los términos más generales de las interacciones personales, el siervo percibía todas las relaciones humanas como hostiles en tanto que ellas tenían un propósito de dominación"^{30/}. A fin de reducir su inseguridad, el colono trata de establecer alguna relación de compadrazgo que lo ligue al patrón y éste utiliza estos vínculos para reforzar la lealtad del colono y para que éste oriente su agresividad hacia sus pares, impidiendo la formación de una conciencia de grupo entre sus subordinados. Por todo ello, un sociograma de las relaciones sociales en la hacienda indicaría la presencia de "múltiples radios inconexos que convergen en un sólo vértice"^{31/}.

c) El sistema social de la comunidad de indígenas

Una comunidad de indígenas es "toda aglomeración rural de fuerte predominio indígena con la sola condición de que este grupo no esté directamente comprometido en una actividad cualquiera bajo la dirección o el provecho de un misti"^{32/}. Desde un punto de vista típico-ideal, las comunidades son autónomas respecto del otro gran sistema de tenencia de la

^{29/} Julio Cotler, La mecánica de la dominación interna y del cambio social en el Perú, en J. Matos Mar (ed.), op. cit., p. 165.

^{30/} Ralph Klein, The self image of the adult males in an Andean culture, citado por J. Cotler, op. cit., p. 165.

^{31/} Julio Cotler, op. cit., p. 167.

^{32/} F. Bourricaud, Cambios en Puno, op. cit., p. 98.

sierra peruana, la hacienda, pero de hecho y en muchos casos, los comuneros son también colonos y en situación extrema, toda la comunidad es dependiente de una hacienda, en cuyo caso se habla de una comunidad "cautiva".

Los miembros de la comunidad son pequeños propietarios de tierras -casi todos ellos caen dentro de la categoría de minifundistas-^{23/} que las cultivan con fines de subsistencia. Por lo tanto, la comunidad no se defiende estrictamente por el régimen de propiedad de la tierra, que sigue siendo individual aun cuando suele haber obligaciones colectivas como en el caso de ciertos criterios de rotación, sino por los sentimientos y actitudes comunitarias de sus miembros. Los lazos de solidaridad interna que ligan a los miembros de las comunidades, permiten percibir la existencia de fuertes sentimientos de pertenencia de los miembros hacia la comunidad.

En las comunidades de indígenas, a diferencia de las haciendas, se está en presencia de una alta densidad demográfica, y dada la extrema escasez de tierras, los comuneros deben migrar o intentar subsistir mediante ocupaciones no rurales que llevan a una incipiente diferenciación ocupacional.

Si el colono muestra una marcada supeditación hacia el "misti", el comunero se siente más libre y no presenta el servilismo del primero; sin embargo, su relación con el mundo no-indio está entorpecida por la desconfianza que muestra hacia cualquier extraño debido al temor de que se le usurpen las tierras.

La escasez de tierras ha llevado a las comunidades a mantener múltiples conflictos judiciales con las haciendas vecinas, y entre ellos mismos, de modo tal que sería idílico suponer que una comunidad de indígenas es un grupo social perfectamente integrado. Estas comunidades suelen tener sus propias autoridades, pero el sentimiento de pertenencia parece no radicar en la presencia de instituciones formales, sino en su oposición a la hacienda.

^{23/} Una apreciación de la Comisión de Reforma Agraria estimó que para el total del Departamento de Puno el promedio de tierra por familia comunera de 5 personas era de 4.86 ha. y de tierras en cultivo de sólo 0.9 ha.

d) Las vinculaciones con el sistema de poder

Los modos de organización productiva de esta zona, que acaban de ser esbozados, permiten percibir los distintos sistemas de autoridad que se ejercen y el grado de autonomía que les cabe al indígena, al colono o al comunero en cada uno de ellos.

De una manera general, el colono de la hacienda es representado por el hacendado en sus vinculaciones con el exterior -en muchos casos incluso en las transacciones comerciales -y por lo tanto, no tiene vinculación directa con el sistema local, regional o nacional de poder. El comunero es más autónomo, pero por distintas condiciones que se analizarán a continuación, debe utilizar la mediación del mestizo -autoridad política, administrativa y judicial- en sus contactos con las instituciones oficiales.

Por un lado, comúnmente el indígena es analfabeto, lo que le impide vincularse directamente con el sistema nacional de poder^{34/} y por esta misma razón debe utilizar al mestizo como intermediario en sus vinculaciones con los organismos administrativos o de justicia locales.

Por otra parte, el reclutamiento de las autoridades locales se realiza en base a criterios "particularísticos" que permiten la existencia del "sistema gamonal" -vinculación estrecha de los distintos poderes económicos y políticos locales- y su perpetuación. Por lo tanto, puede concluirse que el indio de esta zona debe utilizar siempre el aparato "mediador" controlado por los mestizos y que garantiza el control que éstos ejercen.

Cabe hacer aquí una digresión sobre el carácter de la administración política del Estado y sus vinculaciones con el poder local. Mucho se ha criticado la organización centralizada del aparato político-administrativo:

"Desde el distrito hasta el departamento, la estructura política del Estado peruano depende del Poder Ejecutivo a través de los ministerios y en una forma jerárquica descendente, que va desde los prefectos hasta los gobernadores de distritos, los asuntos más importantes de la administración

^{34/} Los departamentos de la "mancha india" (Ancash, Apurímac, Ayacucho, Cuzco, Huancavélica y Puno) cuentan con el 29 por ciento de la población total del país, pero sólo tienen el 14 por ciento de la población electoral y eligen a 50 de los 185 representantes del Parlamento. Ver J. Cotler, op. cit., p. 174.

pública, tales como la elaboración de los presupuestos locales, nombramiento de funcionarios y maestros, la decisión de realizar obras públicas, etc., son generalmente resueltos en la capital de la República y en menor grado en las capitales de departamento y provincia"^{35/}.

Esta estructura sería en gran parte la culpable de una administración deficiente y de una escasa participación de la población local, ya que todo lo esperaría de un Estado paternalista. En consecuencia se propone que se fomenten las tendencias de autonomía local y regional de modo de aumentar la participación y producir una mayor coordinación entre los organismos al nivel local que reduzca los costos y levante la moral^{36/}.

Esta interpretación, un tanto formalista, oscurece el hecho de que los poderes locales no son necesariamente más democráticos y más proclives a la transformación requerida en un proceso de desarrollo y que en algunas situaciones pueden llegar a convertirse en una barrera difícil de franquear. Para evaluar la eficacia dinámica de una descentralización política administrativa, es condición necesaria conocer los mecanismos reales de distribución del poder a nivel local.

En la descripción de un caso, quizás extremo, se señala que "... el hacendado hasta hace tres años era la máxima autoridad política, social y judicial. Cuando se suscitaban rencillas, robos y hasta crímenes, el administrador o su representante era el primero que intervenía. Si el caso requería la intervención de la autoridad competente, lo remitía a ésta. Las autoridades locales tradicionales eran nombradas y juramentadas por el administrador, no bajaban a la Gobernación de Pisac a fin de recibir la juramentación del caso"^{37/}.

O sea que, como se ha afirmado en una publicación oficial: "... es general que el puesto de gobernador sea dado a un miembro de la 'clase

^{35/} Gabriel Escobar sostiene esta posición. Consultar su obra Organización social y cultural del sur del Perú. Instituto Indigenista Interamericano, México, 1967, p. 231 y sigts.

^{36/} Gabriel Escobar, op. cit., p. 239.

^{37/} T. C. Cevallos Valencia, Informe sobre Chawaytiri, Instituto de Estudios Peruanos, 1965, (mimeografiado), citado por J. Cotler, op. cit., p. 176.

alta local' quien se interesa apenas en algo más que mantener el status quo. Los alcaldes son también nombrados sobre estas bases ..."^{38/}.

e) Los indicios del cambio

La descripción de la estructura social de las zonas rurales periféricas permite percibirla como una dicotomía social, indios y mestizos, que se concreta en las relaciones que ellos mantienen dentro del contexto de las haciendas y comunidades. Sin embargo, múltiples indicios -de significación variable según las zonas- permiten sugerir que esa estructura dicotómica está en proceso de transformación^{39/}.

En primer lugar, la hacienda tradicional tiende a perder significación por el estagnamiento de su producción y comienza a emerger una nueva capa de "empresarios modernos". La modernización de la hacienda tiene desde el punto de vista social tres consecuencias fundamentales:

- a) la aparición de un estrato empresarial con rasgos similares a los que presenta el de la costa;
- b) la reducción del personal empleado en las mismas, y
- c) la conversión paulatina del colono en campesino asalariado.

Analizando este proceso en la región de Huancavelica, un autor ha afirmado que "son testigos de esta expulsión los barrios periféricos de la ciudad de Huancavelica, cuyo acrecentamiento espectacular, como promedio, ha triplicado su población en menos de 25 años.

Estas expulsiones masivas alcanzan su máxima intensidad en 1963. A partir de esta fecha se explica mucho menos por consideraciones demográficas que por motivaciones psicológicas el temor de las invasiones internas y de la reforma agraria. Para evitar esos riesgos, las haciendas más dinámicas, las tenidas por las sociedades anónimas familiares, se deshacen de sus últimos trabajadores residentes, dispuestos a engancharlos inmediatamente bajo otro régimen. En ocasión de esos cambios aparece por primera vez en la región el tipo de trabajador agrícola no residente, temporal y asalariado"^{40/}.

^{38/} Plan regional para el desarrollo del sur del Perú, Lima, 1959, p. 62.

^{39/} Ver A. Quijano, Naturaleza...., op. cit., p. 20 y sigts.

^{40/} Henri Favre, La evolución y situación de las haciendas en la región de Huancavelica, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1966, p. 19.

Algunos observadores han llamado la atención sobre los "costos sociales" de este proceso de modernización y han sugerido métodos -tales como el promover en el colono el interés por mejorar su ganado en vez de mejorar sólo el del hacendado en las explotaciones ganaderas- que a la vez que modernicen la explotación mantengan el nivel del empleo.

En segundo lugar, la transformación de las comunidades, que absorben de distintos modos el proceso de pérdida de tierras ante las haciendas, la fragmentación de la propiedad y la erosión de los sueldos. Para adaptarse a las nuevas condiciones, algunas comunidades se ven obligadas a transformar su estructura como es el caso de la de Huayopampa.

"Entre las tendencias de cambio social dignas de mención, debemos anotar la disolución de la familia extensa y el correlativo crecimiento de la familia nuclear; la privatización de las tierras en función de su valor diferencial para la economía de mercado; la gradual limitación del poder de las familias 'cacicales'; el desarrollo de nuevas formas de participación en la sociedad nacional a través de sus instituciones políticas, la reintegración del sistema de gobierno comunal y sus controles en base a todos los factores anteriormente mencionados. Son también dignas de anotarse las transformaciones sufridas por el patrón de poblamiento bajo el condicionamiento de los focos del mercado regional"^{41/}.

En tercer término, se manifiesta un proceso de penetración de lo rural por lo urbano, no sólo en términos económicos sino también socio-culturales, lo que ha sido considerado como una de las condiciones básicas del proceso de "movilización campesina"^{42/} y del surgimiento de una emergente clase media rural.

En resumen, la estratificación rural tradicional tiende a cambiar; por el surgimiento de un estrato empresarial más moderno que se distingue del rentista anterior y que está estrechamente vinculado al "Centro" de

^{41/} F. Fuenzalida y otros, Estructuras tradicionales y economía del mercado. La comunidad de indígenas de Huayopampa, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1968, p. 290.

^{42/} A. Quijano, Los movimientos campesinos contemporáneos en América Latina, Revista "Visión" del Perú, Lima, N° 2, agosto de 1967, p. 28 y sigts.

/su sociedad;

su sociedad; por la conversión del colono en asalariado; por el deterioro del campesino minifundista y por la aparición de una clase media rural vinculada sobre todo al comercio y los servicios. Todo ello, por supuesto, en un marco de emigraciones masivas hacia las zonas urbanas y especialmente hacia la metrópoli.

En medio de esta transformación, ha llamado la atención el surgimiento de un nuevo personaje, el cholo, que se convierte en el símbolo concreto de ese proceso de cambio^{43/}. Aun cuando el concepto tiene múltiples acepciones, puede decirse que en general hace referencia a un proceso de movilidad; trata de describir a un individuo que asciende e intenta identificarse con los modos de vida de los grupos urbanos. El cholo es, pues, el indio en proceso de incorporación. Es esencialmente móvil, desempeña variados oficios y por su receptividad a la cultura urbana es uno de los canales concretos más significativos de difusión de la misma. Los lazos que mantiene con su lugar de origen impiden que se convierta en un desarraigado y, por lo tanto, el problema significativo no es el de su adaptación socio-cultural sino el de "la aptitud de la sociedad peruana para ofrecerle a este recién llegado el lugar que espera"^{44/}.

3. El problema de la incorporación al trabajo

Esta última frase del distinguido sociólogo francés sirve para volver a conectar los planteos económicos y sociales que se han hecho hasta ahora. Lo que los economistas llaman "capacidad de irradiación del sistema" es para el sociólogo el problema de la incorporación plena a la sociedad y en el estudio de ésta no hay duda que el empleo brinda la posibilidad de conocer los modos en que ella se realiza y los problemas que presenta.

Si se ha elegido a la mujer como sujeto de estudio ha sido porque en los problemas del desarrollo es un punto oscuro, un campo no explorado. De esta crítica, de esta ignorancia, no escapa la sociología y ella se expresa en la tan mentada necesidad de una "sociología de la mujer"; el

^{43/} A. Quijano, La emergencia del grupo "cholo" y sus implicaciones en la sociedad peruana, Lima, 1964, (mimeografiado).

^{44/} F. Bourricaud, Cambios en Puno, op. cit., p. 234.

surgimiento de esta especialidad sociológica parece la confesión más cabal de que en general, y hasta ahora, sólo se ha hecho "sociología masculina". Valga por lo tanto este estudio como una modesta contribución en ese sentido.

Si se ha prestado especial atención a los problemas ocupacionales ha sido porque ellos indican los puntos neurálgicos de un sistema social, su estructura y dinamismo.

Finalmente la juventud -femenina en este caso- es asumida como el período en el cual se manifiestan con mayor agudeza los problemas de integración social, vistos en este estudio desde la peculiar perspectiva de la incorporación al trabajo.

El capítulo siguiente está dedicado a analizar cual ha sido la evolución del trabajo femenino en el Perú en las últimas décadas. Originalmente no se pensaba incluir en este informe una evaluación detallada de este fenómeno pero a medida que se lo estudiaba se imponía la impresión de que, dado que se exponían sobre el mismo opiniones muy dispares, urgía presentar un punto de vista propio basado en el análisis de los datos disponibles.

Capítulo II

LA EVOLUCION DEL TRABAJO FEMENINO

A. Consideraciones preliminares^{1/}

Este capítulo tiene por objeto considerar la evolución de la mano de obra femenina peruana en el último cuarto de siglo. Tal como se ha intentado señalar en las páginas precedentes la estructura socio-económica ha cambiado significativamente en alguno de sus aspectos -recuérdese a guisa de ejemplo el incremento del producto bruto interno per cápita en los últimos años- y en consecuencia el sentido común predice que la mano de obra femenina debe haberse expandido concomitantemente.

Cuadro 1

PORCENTAJE DE PEA EN LA POBLACION TOTAL
EN CADA SEXO EN 1940 Y 1961

	Hombres	Mujeres	Total
1940	48,3	24,8	36,4
1961	49,6	13,6	31,5

Fuente: Dirección Nacional de Estadística y Censos,
Censo Nacional de Población de 1961, Tomo IV,
p. VIII.

Sin embargo, el cuadro 1 muestra una reducción de la tasa de actividad total entre los años censales de 1940 y 1961 que se debe -a juzgar por lo que indica el mismo cuadro- a un descenso de la mano de obra femenina que declina no sólo relativa sino absolutamente ya que pasa de 877.018 en 1940 a 679.152 en 1961.

^{1/} A lo largo de este estudio se considerarán sinónimos los conceptos "población económicamente activa", "fuerza de trabajo" y "mano de obra".

/Este fenómeno,

Este fenómeno, aparentemente inusitado, puede ser interpretado desde dos perspectivas siendo la primera de naturaleza técnica y la segunda, teórica.

La primera de ellas afirma que son defectuosas las informaciones recogidas en el censo de 1940 y por ello la comparación entre ambos censos de población no refleja correctamente la evolución de la mano de obra en ese lapso. Los autores del censo de 1961 sostienen que es imposible que se haya producido una reducción en la tasa de actividad durante ese período dado que "... los antecedentes histórico-económicos señalan un aumento de la fuerza de trabajo a raíz de la guerra mundial, el establecimiento de nuevas industrias, la ganancia de nuevas tierras de cultivo y el crecimiento del comercio"; y la causa fundamental del error, tal como se ha señalado, consistiría en la sobreestimación de la PEA femenina que en el Censo de 1940 evidenciaría una "... magnitud tal que no pudo existir en la realidad"^{2/}.

Los informes que intentan analizar el posible error del Censo de 1940 no indican con precisión cual podría ser el origen del mismo aunque sospechan que radica en que algunas definiciones de la PEA -sobre todo las de "persona ocupada" y "familiar no remunerado"- habrían facilitado la sobreestimación de la PEA femenina. Sin embargo, el Censo de 1940 definió más estrechamente que el del 61 la calidad de perteneciente a la PEA ya que en el mismo se consideraron como miembros de la misma a todas las personas con una ocupación remunerada dejando sin estimar a los que "buscan trabajo por primera vez" y colocando como inactivos a los "desocupados" que estaban definidos de tal modo que corresponden a los que en el Censo de 1961 se denominan "cesantes". Estas dos últimas categorías -buscan trabajo por primera vez y cesantes- pasaron a formar parte de la PEA en el Censo de 1961 de modo que para homogeneizar ambos censos sería necesario, en principio, agregar los 48.394 desocupados que presenta el Censo de 1940 a la PEA de ese momento, lo que contribuiría a aumentarla aun más.

^{2/} Dirección Nacional de Estadística y Censos, op. cit., pp. VIII y IX.

Algo parecido sucede con los familiares no remunerados ya que si bien en el Censo de 1940 existe una categoría llamada "pariente colaborador" debía tratarse, a juzgar por las instrucciones del censo, de un colaborador remunerado ya que sólo las personas con "ocupación remunerada" podían contestar las preguntas sobre "posición ocupacional".

Pese a estas consideraciones, y bajo el convencimiento de una sobreestimación de la PEA femenina en el Censo de 1940, se "corrigieron" los datos de la misma en Agricultura y Manufactura tal como figura en el cuadro 2.

Cuadro 2
PEA FEMENINA CENSADA Y CORREGIDA EN 1940
(En miles)

Ramas de actividad	Censada	Corregida
Agricultura	485.7	170.2
Minas	1.2	1.2
Manufactura	214.8	65.1
Construcción	0.9	0.9
Comercio	36.1	36.1
Transporte	2.4	2.4
Servicios	127.7	127.7
No especificado	8.2	8.2
Total	877.0	411.8
Tasa de actividad	27.9	13.1

Fuente: Julia Zalazar, "Breve análisis de los datos censales del Perú sobre la PEA", Boletín de Análisis Demográfico N° 2, Lima, 1965.

/La corrección

La corrección se basa en el supuesto de que en ambas ramas -Agricultura y Manufactura- habrían participado en 1940 por cada cien hombres la misma proporción de mujeres que lo hicieron en 1961; se supone por lo tanto que en el período intercensal no se produjeron cambios que alteraran la proporción de hombres y mujeres en esos sectores de la actividad económica.

Sin embargo, el recurso técnico usado es débil pues elimina el problema sin darle una interpretación cabal; este enfoque cae en una incoherencia al acentuar la existencia de transformaciones importantes en la estructura social y a la vez suponer que las mismas no han alterado la tasa de actividad femenina. Ciertamente es que la autora avala su corrección comparando la evolución de la PEA femenina peruana con la acaecida en otros países pero esa comparación parece haber sido realizada con cierta ligereza^{3/}.

Sin embargo, y pese a estas críticas, es posible que esta línea de interpretación no sea totalmente incorrecta; sobre este punto se volverá más adelante.

La segunda línea de interpretación sugiere algunas hipótesis que en esencia concluyen que en ciertas condiciones del proceso de desarrollo la PEA femenina tiende a descender, al menos relativamente, para elevarse con posterioridad; el Perú habría estado según esta interpretación en esa etapa de descenso durante el período intercensal.

Este enfoque se basa en el análisis de los cambios intersectoriales que se produjeron en la PEA femenina en los últimos decenios tal como se ilustra en el cuadro 3.

3/ Por ejemplo justifica la comparación con la PEA femenina chilena por ser Chile "un país con características similares al Perú", Julia Zalazar, op. cit., p. 5.

Cuadro 3

PEA FEMENINA POR SECTORES ECONOMICOS EN 1940 Y 1961

	1940	%	1961	%
Primario	486.944	55,52	216.876	31,93
Secundario	215.642	24,59	116.981	17,23
Terciario	166.251	18,96	318.178	46,85
No especificado	8.181	0,93	27.117	3,99
Total	877.018	100,00	679.152	100,00

Fuente: Censos de Población de 1940 y 1961.

Una primera hipótesis sostiene que, dado que en 1940 la población rural era mayor que en 1961, la proporción de PEA ocupada en labores agrícolas era mayor y como en éstos la mujer tiende a tener una tasa de participación más elevada la tasa global de participación tiene que ser mayor. En beneficio de esta hipótesis se argumenta que la participación de la mujer en la PEA está condicionada por las posibilidades que ella tiene de equilibrar las expectativas contradictorias derivadas de sus obligaciones familiares y laborales; en las zonas rurales las formas de organización productiva, de tipo familiar, permitirían armonizar más fácilmente esa incoherencia y por lo tanto en éstas debe ser mayor la participación de la mujer en la PEA. Cuando se expande el proceso de urbanización -sabido es que éste moviliza en especial a personas en edad activa- en el período intercensal se reduce la PEA femenina en la agricultura y aumenta su ocupación urbana. A fin de dar cuenta de otras diferencias entre los sectores este enfoque apela a algunos rasgos conocidos del proceso de industrialización. Sabido es que los cambios tecnológicos introducidos en la industria tienden a concentrar la producción y por lo tanto a deteriorar las posibilidades de sobrevivencia de la industria artesanal; si bien se produce un aumento considerable de la

/producción industrial

producción industrial éste se debe a cambios en los modos de organización de la producción que incrementan la productividad pero que no absorben totalmente el caudal de mano de obra liberado por la industria artesanal, gran parte de ella en manos femeninas, lo que da lugar a una reducción de la mano de obra femenina ocupada en el sector secundario.

El crecimiento de la PEA femenina en el sector terciario es explicado a partir de un doble proceso, por un lado, de crecimiento de la mano de obra disponible en las zonas urbanas como consecuencia del proceso migratorio rural-urbano y por otro de la ya mencionada incapacidad de la industria para absorber la mano de obra ya sea artesanal urbana o de origen migratorio. Esta incongruencia entre la oferta y demanda de mano de obra en las zonas urbanas ha sido denominada, un poco sarcásticamente, "sobreurbanización". Este caudal de mano de obra disponible debe entonces, permanecer desocupado o incorporarse en alguno de los varios sectores del terciario, orientándose las mujeres en especial hacia los "servicios personales". En resumen, estas serían las causas fundamentales por las cuales el cuadro 3 indica una reducción en los sectores primario y secundario y un aumento, tanto absoluto como relativo, en el terciario.

Las dos líneas de interpretación presentadas tienen importantes avales: la primera, la fuente que la formula, y la segunda porque recoge hipótesis que han sido planteadas en múltiples ocasiones por economistas y sociólogos preocupados por problemas relativos a la fuerza de trabajo aun cuando no hayan sido aplicadas en especial a la evolución de la PEA femenina. En consecuencia parece importante intentar aclararlas aun más evaluándolas en cada uno de los sectores económicos.

Cuadro 4

PEA FEMENINA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA
Números absolutos y porcentajes. 1940 y 1961

	1940	%	1961	%
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	485.713	31,41	215.077	13,82
Minas y canteras	1.231	2,75	1.799	2,70
Ind. manufactureras	214.765	56,47	115.997	28,22
Construcción	877	1,92	984	0,93
Electricidad, gas, agua y serv. sanitarios	-	-	397	4,62
Comercio	36.101	32,19	78.849	27,97
Transporte, almacenaje y comunicaciones	2.423	4,74	4.586	4,88
Servicios	127.727	50,26	234.346	49,15
Actividad no bien especificada	8.181	19,86	27.117	21,55
Total	877.018		679.152	

Fuente: Los datos pertenecen a los respectivos Censos de Población. Las ramas de actividad se nominan de acuerdo al Censo de 1961. Los porcentajes se obtuvieron tomando como base la PEA de la rama respectiva.

Tanto en 1940 como en 1961 hay cuatro ramas que se destacan del resto por la participación de la mano de obra femenina, a saber, agricultura y otros, industria manufacturera, comercio y finalmente servicios; en los restantes la participación femenina es tan reducida que su evolución no merece un análisis pormenorizado en un informe que, como el presente, sólo intenta abocetar las líneas más generales del fenómeno. Por lo tanto a continuación se harán algunas consideraciones sobre la evolución de la PEA femenina en esos cuatro agrupamientos.

/B. La PEA

B. La PEA femenina en la Agricultura^{4/}

El Perú es un país que tiene todavía un alto porcentaje de mano de obra en la Agricultura aun cuando el volumen absoluto de PEA se mantuvo estable en este sector entre 1940 y 1961 -1.546.189 y 1.555.560 respectivamente- y la expansión de los otros sectores económicos redujo su participación relativa en la PEA de 62,46 por ciento en 1940 a 49,78 por ciento en 1961.

En páginas anteriores se hizo referencia a la hipótesis que enuncia que la participación de la mujer tiende a ser mayor en el sector agrícola debido a que en éste puede armonizar más coherentemente sus obligaciones familiares con su participación en tareas productivas. En consecuencia debería esperarse que cuanto más "rural" es un país, mayor es la participación de la mujer en la PEA del mismo; esta hipótesis ha sido puesta a prueba en un trabajo reciente^{5/} mediante el procedimiento de ordenar a los países de acuerdo con el porcentaje de hombres activos en la agricultura -utilizado como indicador de la "ruralidad" del mismo- y observar las variaciones en las tasas de actividad agrícola femenina.

^{4/} En este caso se entiende por Agricultura la rama de actividad que cubre censalmente Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca.

^{5/} Josephus van den Boomen, Algunos aspectos de la actividad económica de la mujer en América Latina, CELADE, Santiago de Chile, 1963.

Cuadro 5

PORCENTAJE DE MUJERES ACTIVAS EN LA AGRICULTURA EN ALGUNOS PAISES
CATEGORIZADOS DE ACUERDO A LA "RURALIDAD" DE LOS MISMOS

País	Porcentaje de hombres activos en la agricul- tura dentro del total de la mano de obra masc.	Porcentaje de mujeres que trabajan en la agricultura del total de mujeres de 12 años y más.
Haití	86.6	60.4
Nicaragua	76.9	13.1
Guatemala	76.0	13.8
El Salvador	73.3	17.3
Bolivia	68.4	47.4
Rep. Dominicana	65.3	1.9
Colombia	63.2	2.5
Paraguay	62.9	5.3
Brasil	62.7	4.3
Costa Rica	62.6	1.8
Ecuador	61.9	5.9
Panamá	59.2	3.1
Cuba	49.9	0.7
Venezuela	47.7	2.2
Chile	36.9	2.0
Argentina	29.7	1.5

Fuente: Josephus van den Boomen, op. cit., extracto del Cuadro 4.

El análisis de la información presentada en el cuadro 5 le permite al autor concluir que "... los datos censales no proporcionan evidencia alguna de que la magnitud de la participación femenina en la agricultura dependa de la importancia relativa de esta rama dentro de la economía de los países"; y agrega que "... aunque existen grandes variaciones en la proporción de hombres activos en la agricultura (de 30 hasta 80 por ciento)

/las diferencias

las diferencias en las proporciones de mujeres que trabajan en ella son relativamente pequeñas y no se relacionan de una manera sistemática con el lugar que ocupa esa actividad en la economía nacional^{6/}. Por lo tanto la mera constatación de que el Perú estaba menos urbanizado en 1940 no debe llevar a suponer que necesariamente la tasa de actividad femenina era mayor hace 30 años que en la actualidad. Pero tampoco debe creerse que los datos de 1940 presentan para la PEA femenina del Perú una situación única e inverosímil; los datos presentados sobre Bolivia en el cuadro precedente -un país en muchos respectos parecido al Perú, sobre todo en lo referente a la presencia de una población indígena rural de origen común y por lo tanto parecida en cuanto a las pautas de trabajo femenino- indican la presencia de una proporción de mano de obra femenina tan significativa como la peruana^{7/}. A modo de análisis ulterior del aserto "a mayor población rural mayor tasa de actividad femenina" se han ordenado los departamentos del Perú por su importancia agrícola -evaluada a partir del porcentaje de hombres activos en la agricultura en cada uno de ellos en el Censo de 1961- de modo de observar si los departamentos más agrícolas muestran una mayor tasa de actividad femenina.

6/ Josephus van den Boomen, op. cit., p. 17 y sigts.

7/ Los datos para Bolivia son de 1950.

Cuadro 6

PARTICIPACION OCUPACIONAL FEMENINA SEGUN DEPARTAMENTOS

Departamentos	% de PEA masculina en agricultura sobre PEA masculina total	Mujeres activas sobre total de mujeres de 6 años y más
Amazonas	79,94	10,80
Ancash	68,38	13,30
Apurímac	82,58	14,54
Arequipa	38,95	22,78
Ayacucho	81,72	15,08
Cajamarca	86,12	11,29
Callao	9,90	17,38
Cuzco	68,07	18,89
Huancavelica	81,20	14,47
Huánuco	81,94	12,31
Ica	52,39	17,88
Junín	55,35	15,64
La Libertad	64,27	11,51
Lambayeque	54,95	9,77
Lima	16,92	24,79
Loreto	63,97	11,78
Madre de Dios	55,11	15,75
Moquegua	59,18	18,41
Pasco	50,02	9,51
Piura	63,15	11,94
Puno	72,83	22,62
San Martín	82,93	13,38
Tacna	40,70	23,19
Tumbes	45,15	7,40

Fuente: Censo de Población de 1961.

/Estos datos

Estos datos muestran que la relación esperada no se manifiesta y más bien se recalca la relación inversa, a saber, que los departamentos más urbanos son aquellos que muestran una tasa de actividad femenina mayor. Esta relación se expresa claramente de manera global en el cuadro siguiente:

Cuadro 7 .

PORCENTAJE DE MUJERES ACTIVAS SOBRE TOTAL DE MUJERES
DE 6 AÑOS Y MAS EN 1961 POR TIPOS DE DEPARTAMENTOS

	% de mujeres activas sobre total mujeres de 6 años y más
Departamentos con menos de 50% de PEA masculina en Agricultura, (Arequipa, Callao, Lima, Tacna y Tumbes)	23,61
Departamentos con más de 50% de PEA en Agricultura	14,45

Fuente: Censo de Población de 1961.

De modo que parece imposible sostener, en el caso del Perú, que cuanto más rural es un departamento, mayor es la tasa de actividad femenina en el mismo, por lo menos de acuerdo a los criterios censales de 1961; sobre estos criterios se harán otras consideraciones en las páginas siguientes.

Quizás podría pensarse que el proceso migratorio rural urbano ha alterado la composición de la población en edad activa disminuyendo en las áreas rurales, a raíz del mismo, la población femenina en aquellos grupos de edad donde es mayor su participación económica, es decir, entre los 15 y los 24 años.

Cuadro 8

PORCENTAJE DE MUJERES EN DOS GRUPOS DE EDAD SOBRE EL TOTAL DE MUJERES EN AREAS URBANAS O RURALES. TOTAL DEL PAIS

	15 - 19	20 - 24
Urbana	10,55%	9,11%
Rural	8,79%	8,10%

Fuente: Censo de Población de 1961.

El cuadro 8 muestra que esta suposición es correcta pero las diferencias no son lo suficientemente significativas como para alterar sustancialmente la tasa de actividad en las zonas rurales.

Estas informaciones hacen pensar que, en lo que respecta a la Agricultura, las diferencias entre los censos en cuanto a la PEA femenina se deben a la utilización de distintos criterios en las definiciones, lo que no implica aceptar todavía uno u otro, pues de lo contrario sólo cabría suponer que la organización productiva agraria se ha transformado radicalmente y que ese proceso ha alterado sustancialmente la participación de cada uno de los sexos "eliminando" gran cantidad de mano de obra femenina; sin embargo, los antecedentes disponibles no permiten conjeturar tal cosa.

Si las diferencias entre los censos en esta rama de actividad son de naturaleza técnica es difícil decidir si la tasa de actividad femenina agrícola que presenta el Censo de 1961 (13,82) es adecuada a la realidad. No es éste, por otro lado, un problema privativo de las estadísticas peruanas ya que con respecto a las francesas se ha percibido igual dificultad.

"Cuando se trata de la agricultura, el criterio de la actividad profesional es difícil de determinar, de manera que términos semejantes no tienen la misma amplitud en los censos de los diversos países y en ocasiones tampoco en los censos sucesivos de un mismo país. En Francia,

/por ejemplo,

por ejemplo, después de haber definido durante mucho tiempo con bastante amplitud a la población femenina activa en la agricultura (incluyendo todas las mujeres de los agricultores que declaran ejercer una actividad agrícola), el INSEE decidió restringir esta definición: desde el Censo de 1954, sólo contaron como integrantes de la población activa las mujeres que se declararon explícitamente como 'agricultoras'. En la práctica ni uno ni otro de los criterios expresa exactamente la realidad: no es seguro que todas las mujeres de agricultores que participan efectivamente, aunque parcialmente, en los trabajos agrícolas se declaren 'agricultoras' en vez de 'mujeres dedicadas al hogar', porque las tareas del hogar y las de la finca son muchas veces difícilmente dissociables; a la inversa, es posible que mujeres que no trabajan en la finca sino en determinadas estaciones, se declaren 'agricultoras' si el censo se realiza durante un período de trabajo. Nada permite pensar que estas dos fuentes de error se compensen. Por eso la apreciación de las cifras de población femenina agrícola exige una gran circunspección"^{8/}.

Es indudable que un análisis pormenorizado de este problema debe ser realizado evaluando la actividad de la mujer en cada uno de los "sistemas de tenencia" rurales; el estudio más detallado que se ha realizado en Perú sobre los mismos^{9/} no brinda informaciones estadísticas sobre el trabajo femenino que permitan deducir conclusiones definitivas pero conviene reseñar algunas de sus consideraciones cualitativas que avalan la suposición de que es probable que la tasa de actividad femenina rural sea un poco mayor que la que presenta el Censo de 1961.

En los minifundios si el campesino tiene que completar sus ingresos con trabajos eventuales fuera de su parcela -necesidad de la mayoría de ellos- ésta "queda a cuidado de su señora, de sus hijos o de algún anciano pariente o amigo" (pág. 120). También las mujeres suelen salir fuera de su predio a trabajar. El "trabajador eventual por lo general es reclutado por las haciendas cuando la urgencia lo requiere. Una vez

^{8/} Madelaine Guilbert y Viviane Isambert-Jamati, "La distribución por sexo", en G. Friedmann y P. Naville, Tratado de Sociología del Trabajo, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

^{9/} CIDA, Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola, Perú, Unión Panamericana, Washington, 1966.

cumplido su objetivo se retira del centro de trabajo sin percibir beneficio social alguno por carecer de la vinculación estable que tipifica el contrato de trabajo. Las mujeres prestan el concurso de su trabajo a la agricultura por lo general con dicho carácter eventual".

En las haciendas costeñas durante los períodos de cosecha "las mujeres son reclutadas... para realizar labores de recolección de frutos, en la cual despliegan singular habilidad. También se las emplea en ciertas labores de cultivo. La forma de pago es por salario fijo pactado de antemano o a destajo. Como las mujeres alternan estos trabajos con los quehaceres hogareños, la relación laboral no es continua y por lo tanto, en la mayoría de los casos no perciben beneficios sociales, ni tampoco pueden acogerse a los goces especiales previstos por la legislación vigente para la mujer que trabaja, como los beneficios de maternidad, de lactancia, etc." (pág. 48).

En los latifundios de la sierra "la mujer indígena labora ayudando al marido dentro de las labores usuales del colonato tradicional, oficiando unas veces como pastora de ganado y otras cumpliendo dentro del régimen de trabajo establecido en cada finca los servicios personales y de 'pongueaje'^{10/} en la casa del patrón" (pág. 49).

Finalmente, los trabajadores familiares, que forman porción considerable de la mano de obra femenina, "constituyen la fuerza de trabajo no remunerada del sector comunal, de los feudatarios y de los sistemas familiar y subfamiliar. En este grupo se encuentra, como es de suponerse, una importante proporción de trabajadores del sexo femenino y de niños. Este grupo también busca trabajo remunerado en forma estacional y tiene características de semi-proletariado" (pág. 49).

En estas condiciones es probable que el trabajo femenino en las zonas rurales constituya una proporción del trabajo productivo total de ese sector mayor que la registrada censalmente, pues es probable que una parte de PEA femenina permanezca encubierta en trabajos temporales o eventuales.

^{10/} Pongueaje: consiste en el servicio doméstico de la familia del colono en la casa hacienda del latifundista.

A fin de remarcar las dificultades que encierra el análisis de la evolución de la PEA femenina en la Agricultura conviene mencionar la conclusión a que arribó un conocido estudio sobre el tema^{11/}. "Con el progreso de la industrialización, parece probable que en muchos países ingresen en la fuerza de trabajo un número cada vez mayor de jóvenes solteros; por otra parte, disminuirá el porcentaje de mujeres casadas con responsabilidades familiares que podrán desarrollar una actividad económica, a medida que disminuya la oportunidad de hacerlo en el hogar. Los estudios de series cronológicas no dan una respuesta definitiva a la cuestión de saber si la transición de una economía industrializada puede, en definitiva, elevar o disminuir la proporción de mujeres que trabajan. Mucho depende, sin lugar a dudas, de las condiciones peculiares de cada país. Cuando el sector agrícola utiliza una gran cantidad de mano de obra femenina en proporción a su volumen, la orientación de la economía hacia la producción no agrícola puede hacer disminuir el porcentaje de la población activa femenina".

En resumen, las evaluaciones generales que se han hecho permiten concluir que la disminución de la mano de obra femenina que se observa entre ambos censos se debe fundamentalmente a diferencias en los criterios de definición. Sin embargo, parecería apresurado concluir que deben aceptarse las cifras de 1961 como más correctas sólo porque se supone que la modernización de algunos sectores de la estructura social, en especial el proceso de urbanización, aumenta necesariamente la tasa de actividad femenina. Esta hipótesis es válida para algunos países pero sólo un estudio detallado de la participación económica de la mujer en los distintos sistemas de tenencia rurales puede llevar a conclusiones más confiables en el caso peruano.

^{11/} Naciones Unidas, Aspectos demográficos de la mano de obra, Informe N° 1, Nueva York, 1963, p. 57, (el subrayado no pertenece al original).

C. La PEA femenina en la manufactura

La producción industrial peruana se ha estado incrementando en los últimos decenios; entre 1950 y 1964 el volumen físico de la producción industrial aumentó a la tasa media de 7,8 por ciento anual y la participación del producto bruto de la industria manufacturera en el producto bruto total pasó de 16,2 por ciento en el quinquenio 50-54 a 19,2 en el 60-64^{12/}. Mientras tanto ¿qué sucedió con la mano de obra de este sector?^{13/}.

Las estimaciones que se realizaron sobre todo durante el decenio de los 50 y que tomaban como base el Censo de 1940, previeron un incremento considerable de la mano de obra total -entre 1955 y 1965 la fuerza de trabajo disponible se incrementaría en un millón de personas- y consideraron que la industria debía cumplir un relevante papel en la absorción de la misma^{14/}. Sin embargo, la comparación de los datos censales de 1940 y 1961 resultó sorprendente pues la mano de obra de la industria manufacturera había crecido pero a un ritmo mucho menor que el crecimiento de la producción industrial.

^{12/} Ver Gobierno del Perú, "El desarrollo industrial del Perú" informe presentado al Simposio Latinoamericano de Industrialización, Santiago de Chile, marzo de 1966.

^{13/} La primera dificultad para analizar la evolución de la PEA de la manufactura radica en la incoherencia del Censo de Población de 1961 con el Censo Nacional Económico de 1963. El primero informa de 410.980 personas pertenecientes a la manufactura y el segundo de 201.750. La diferencia entre una y otra cifra estriba en que el Censo Nacional Económico toma en cuenta sólo a la industria "registrada" y considera escasamente, por lo tanto, a la artesanal que en su mayoría es "no registrada". A los efectos del análisis histórico de la evolución de la mano de obra conviene, por lo tanto, utilizar el Censo de Población que recoge más cabalmente la población artesanal del sector.

^{14/} CEPAL, "El desarrollo industrial del Perú", Naciones Unidas, 1959.

Cuadro 9

PEA EN LA MANUFACTURA POR SEXO EN 1940 Y 1961

	1940	1961
Hombres	165.516	294.983
Mujeres	214.765	115.997
Total	380.281	410.980

Fuente: Censos respectivos.

La importancia numérica de la PEA femenina en la manufactura es tal que influye sobre cualquier análisis de la evolución de la fuerza de trabajo total del sector: el cuadro 9 indica que mientras la PEA masculina casi se duplica en el período intercensal la femenina se reduce a la mitad de modo tal que el incremento total es sumamente reducido.

Ahora bien, ¿fueron defectuosamente recogidos los datos en 1940 o la mujer ha estado siendo separada de la PEA de la manufactura?

Aquellos que defienden la primera tesis prestan atención a la categoría de "familiar no remunerado"^{15/}.

^{15/} "Mediante el examen del grupo clasificado como 'trabajadores familiares no remunerados' en los diversos países puede evaluarse aproximadamente el grado probable en que las estadísticas sobre las mujeres económicamente activas pueden ser afectadas por las diferencias de conceptos". Naciones Unidas, Aspectos demográficos de la mano de obra, 1963, p. 7.

Cuadro 10

PEA FEMENINA EN LA MANUFACTURA POR CATEGORIA OCUPACIONAL EN 1940 Y 1961

	1940	1961
Patronos	18.960	634
Trabajos independientes	132.577	76.867
Empleados	1.921	5.293
Obreros	39.435	27.162
Familiar no remunerado	21.135	5.824
No especificado	737	217
Total	214.765	115.997

Fuente: Censos respectivos.

Este cuadro muestra que el problema no radica sólo en la definición de una categoría -en este caso la de trabajadores familiares no remunerados- ya que se reducen todas ellas, excepto los empleados y particularmente la de trabajadores independientes. A fin de explorar otras pistas conviene analizar la distribución de la mano de obra femenina según los sectores de actividad en la manufactura.

Cuadro 11
PEA FEMENINA POR SECTORES DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA EN 1940 Y 1961^{a/}
(Según censos)

	1940	1961
Alimentos	4.636	5.289
Bebidas	1.895	1.344
Tabaco	168	235
Textiles	158.541	48.600
Calzado y vestuario	43.085	49.665
Madera	550	296
Muebles y accesorios	-	589
Papel	161	408
Imprentas	458	1.151
Cuero	514	325
Caucho	-	161
Auímicas	674	2.649
Derivados del petróleo	-	59
Minerales no metálicos	3.038	1.710
Metálicos y maquinarias	404	623
Transporte	-	264
Diversos	641	1.138
No especificados	-	1.491
Total	214.765	115.997

Fuente: Censos respectivos

a/ En 1940 se incluyó en el rubro "Diversas" a la PEA de "Relojería y Joyería" y "Prod. y distribución de energía eléctrica". A los fines de este trabajo no es necesaria una compatibilización detallada de las categorías de ambos censos.

/La conjunción

La conjunción de ambos cuadros permite especificar mucho más los problemas relativos a la evolución de la PEA femenina en la manufactura. En primer lugar la reducción de ésta se debe no sólo a la disminución de los familiares no remunerados sino también a la de los patronos y trabajadores independientes; en segundo lugar esta reducción debe ser estudiada sobre todo en relación con la industria textil que presenta una disminución absoluta de 110.000 mujeres en el lapso intercensal y que pese a ésta representa, junto a Calzado y Vestuario, el 84,71 por ciento de la mano de obra femenina en la manufactura en 1961 (en 1940, el 93,88 por ciento)^{16/}.

Intentando interpretar este fenómeno puede sostenerse que durante el período intercensal se produjo una concentración de la producción, tanto empresarial como geográficamente, que deterioró la producción artesanal fundamentalmente en manos femeninas^{17/}. Las informaciones disponibles no permiten evaluar con precisión este fenómeno aunque en general se supone que ha existido una transferencia de mano de obra del sector artesanal al fabril; el Censo Nacional Económico de 1963 no permite sacar conclusiones adecuadas pues subestima el número de personas pertenecientes a la artesanía. Según esta información, del total de la PEA de la manufactura el 18,3 por ciento es artesanal y este porcentaje parece muy bajo a juzgar por las proporciones de otros países latinoamericanos^{18/}; ya se mencionó que este defecto se presenta por considerar en las estadísticas sólo a las industrias "registradas". El mismo problema

^{16/} El descenso de la PEA femenina en la rama textil no es un fenómeno peculiar del Perú: en Francia, entre 1906 y 1954, la misma disminuye de 507.000 a 352.000. En calzado y vestuario el fenómeno es aun más significativo ya que se reduce de 1.138,00 a 370.000. Guilbert e Insambert, op. cit.

^{17/} "Debe tenerse presente que el textil es uno de los sectores en que está más diseminada la artesanía sobre todo de la región de la sierra peruana, y que esa producción artesanal no se registra en las estadísticas, por lo que las cifras de producción y de consumo de textiles pecan por defecto, sobre todo si se expresan por habitante". Naciones Unidas, "El desarrollo industrial del Perú", op. cit., p.87.

^{18/} Por ejemplo Chile presenta un porcentaje de 49,8 de mano de obra artesanal en la manufactura. Ver "El desarrollo industrial de Chile", presentado por el Gobierno de Chile al Simposio Latinoamericano de Industrialización, Santiago, 1966.

aparece en otros informes sobre el tema^{19/}. Sin embargo, hay modos de ilustrar el proceso de concentración de la industria textil.

Cuadro 12

PEA EN LA INDUSTRIA TEXTIL POR SEXO EN 1940 Y 1961 EN LA ZONA DE LIMA Y CALLAO

	1940	1961	Incremento
Hombres	5.391	16.199	200.48
Mujeres	2.784	4.856	74.42
Total	8.175 (4,28%)	21.055 (25,13%)	

Fuente: Censos respectivos. Al lado de los totales se indican los porcentajes que ellos representan tomando como base el total de la PEA del sector textil en todo el país.

El cuadro 12 permite sacar algunas conclusiones preliminares: en primer lugar que la industria textil tiende, en esta zona, a ocupar una proporción cada vez mayor de mano de obra masculina pues si la tasa de incremento femenina es de 74,42 la masculina alcanza 200,48^{20/}; en segundo lugar que existe un proceso de concentración en la zona capital

^{19/} Ver La industria textil en el Perú, Informe de la comisión creada por la Ley 12.663, Lima, 1957 y CEPAL, La industria textil en América Latina, Tomo V, Perú Naciones Unidas, 1964

^{20/} En un libro reciente se presentan los siguientes datos sobre la proporción de obreras contratadas por una fábrica textil desde su creación:

<u>Años</u>	<u>% Promedio</u>
1900-1920	29
1921-1939	33
1940-1945	53
1946-1950	30
1951 y más	12

David Chaplin, Industrial Labor Recruitment in Peru, América Latina, Año 9, N° 4, octubre-diciembre, 1966.

/pues si

pues si en 1940 la PEA textil de Lima-Callao representaba el 4,28 por ciento del total del país en 1961 alcanzó a 25,13 por ciento.

Sin embargo, este proceso de concentración es sólo débilmente mostrado por la distribución de la PEA y para evaluarlo en su real dimensión debe tenerse en cuenta la enorme diferencia en cuanto al nivel de productividad entre las empresas altamente tecnificadas y la artesanía^{21/}, que es de sobra conocido.

Este doble proceso de concentración parece haber sido propio del período intercensal; de un total de 261 establecimientos textiles -223 de los cuales estaban en Lima y Callao- se obtuvo la siguiente distribución por fecha de fundación:

Cuadro 13

FECHA DE FUNDACION DE 261 ESTABLECIMIENTOS TEXTILES

Fecha de fundación	Número	Porcentaje
Hasta 1919	12	4.6
1920-38	23	8.8
1939-45	42	16.2
1946-49	50	19.2
1950-57	133	51.2
	<u>261</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Informe de la comisión....., op. cit., p. 48.

En resumen, parece plausible sostener a manera de hipótesis, que durante el período intercensal existió un doble proceso de concentración de la industria textil, empresarial y geográficamente, que redujo la

^{21/} En Gobierno del Perú, op. cit., hablando de la industria manufacturera se mencionan "las diferencias tan notables en productividad entre el sector propiamente industrial y el artesanado que a pesar de contar con un crecido número de establecimientos su aporte al valor bruto de la producción es insignificante", p. 9.

actividad artesanal y, estando ésta sobre todo en manos femeninas, la PEA femenina del sector. Asimismo, los datos ya presentados sugieren que las nuevas empresas tienden a desplazar la mano de obra femenina manual con un cierto incremento de las mujeres ocupadas en tareas de oficina dentro del sector. En un estudio reciente se sostiene justamente esta hipótesis^{22/}. Según el autor la incorporación de la mano de obra femenina en la manufactura, en especial la textil, habría pasado por dos etapas fundamentales. Una primera etapa de incorporación hacia 1900, e incluso antes, en que la mujer aparece en el mercado de trabajo industrial como mano de obra manual. Este ingreso, típico en las fábricas textiles de Lima y Cuzco, es anterior a la aparición de la mujer en tareas de "cuello duro" y por lo tanto invierte la clásica suposición sobre la incorporación primaria de la mujer de clase media al mercado de trabajo. En una segunda etapa la mujer es desplazada de las labores industriales por dos causas básicas:

a) el incremento de la mecanización en la industria que incrementa la proporción masculina de la mano de obra y,

b) la aparición de las leyes sociales, que en las grandes fábricas urbanas, encarecen el costo del trabajo femenino. La conjunción de ambos factores estrecha las oportunidades de la mujer que se ve entonces obligada a volver a ocupar "empleos marginales como servicio doméstico, renta callejera, prostitución y pequeñas tiendas caseras donde no se aplican estas leyes"^{23/}.

En suma, el deterioro de las oportunidades ocupacionales en la manufactura^{24/} inclinaría a la mujer hacia la búsqueda de alguna posición en el sector terciario. Este sector se analizará a continuación.

^{22/} David Chaplin, The peruvian industrial labor force, Princeton, Princeton University Press, 1967.

^{23/} David Chaplin, op. cit., p. 194.

^{24/} En un estudio sobre la evolución de la mano de obra femenina en la industria de San Pablo se sostiene que entre 1949 y 1963 "hubo un aumento de 291.187 puestos ocupados en la industria paulistana. De éstos 84,6 por ciento fueron ocupados por hombres y 15,4 por ciento por mujeres. Por lo tanto se constata que la ampliación del mercado de trabajo industrial favorece poco, en San Pablo, al aprovechamiento de la mano de obra femenina". El porcentaje de mujeres en la mano de obra pasa de 30 por ciento en 1949 a 23,4 en 1963. Eva Alterman Blay, A participação da mulher na indústria paulistana, América Latina, Año 10, N° 1, enero-marzo de 1967, pp. 83-84.

D. La PEA femenina en el sector terciario

En muchas ocasiones se ha mencionado el fenómeno de la "expansión del terciario" en América Latina y el Perú no es una excepción. En los análisis sobre el tema se destacan dos aspectos fundamentales: en primer lugar que se trata de un fenómeno distinto del que se presenta en los países desarrollados ya que en éstos la expansión del sector terciario está en relación estrecha con el incremento del sector manufacturero mientras que en los países latinoamericanos no existe una expansión coherente de este último sector. Es por ello que se habla de "hiperexpansión del terciario" o "terciario recargado". En segundo lugar, que esta expansión abarcaría tanto un incremento de los trabajos no manuales -profesionales, empleados, etc.- típicos de la clase media urbana como un crecimiento considerable de los servicios domésticos y múltiples formas de subempleo o desocupación disfrazada^{25/}. Es obvio que la expansión de este sector está relacionada con el proceso de urbanización y la relativa incapacidad de la manufactura para absorber los nuevos contingentes de mano de obra urbana que se orientarían de ese modo hacia el terciario pero no es la intención de este informe detallar ese proceso de sobra conocido sino hacer referencia a las consecuencias del mismo sobre la ocupación femenina.

Si la mujer se orienta hacia el terciario la pregunta fundamental es ¿a qué sectores del mismo?

^{25/} F.H. Cardoso y J.L. Reyna, Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina, ILPES, 1966 (mimeografiado).

Cuadro 14

PEA EN ALGUNOS SECTORES DEL TERCIARIO POR SEXO EN 1940 y 1961

	1940		1961	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Comercio	69.604	35.100	184.337	75.163
Finanzas y Bancos	6.421	1.001	18.661	3.686
Administración Pública	48.792	7.586	105.633	8.832
Serv. prestados al público y empresas	26.485	9.482	56.454	54.928
Servicios de esparcimiento	2.342	382	9.471	1.521
Servicio doméstico	32.752	85.286	32.798	141.398
Otros servicios pers.	16.022	24.991	38.012	27.667

Fuente: Censos respectivos. La adecuación de las categorías utilizadas por ambos censos presenta problemas en algunas de ellas. En este caso se agruparon en "servicios prestados al público y las empresas", las categorías que en 1940 se denominaron "otros servicios de interés general, actividades culturales y de educación, cultos, Cuerpo Diplomático y profesiones ejercidas independientemente".

Desde el punto de vista de la incorporación de la mano de obra femenina estos sectores pueden ser agrupados en tres categorías:

a) sectores donde la absorción de mano de obra femenina ha sido relativamente más baja que la absorción total dentro del sector: Administración Pública y otros servicios personales (hoteles, lavanderías, bares, etc.). El incremento notable del personal de la Administración Pública en el período intercensal, afecta levemente las posibilidades ocupacionales de la mujer que incrementa su participación en el mismo sólo en 16,42 lo que reduce la proporción de mujeres de 13,45 por ciento en 1940 a 7,71 por ciento en 1961. Lo mismo sucede en "otros servicios personales" donde mientras la PEA masculina más que se duplica la femenina crece sólo en 10,70. Se trata entonces de sectores donde la mujer había logrado incorporarse antes de 1940

/pero en

pero en los cuales fue perdiendo su participación relativa. Dos hipótesis podrían explicar este fenómeno: por un lado un incremento de la oferta de trabajo masculina y, por otro, un cambio en los requisitos ocupacionales de estos sectores que habrían demandado calificaciones profesionales que las mujeres no habrían podido llenar.

b) Sectores donde la absorción de mano de obra femenina es relativamente similar a la masculina (comercio, bancos y finanzas y servicio de esparcimiento). En estos sectores del mismo modo que en los anteriores, la mujer había logrado incorporarse antes de 1940 y su participación siguió, a grandes rasgos, siendo la misma durante el período intercensal. Sin embargo, aunque en el sector comercio la absorción femenina fue un poco inferior a la masculina, el volumen de su incremento lo presenta como uno de los sectores que la mujer debe haber percibido como más accesible durante esos años.

c) Sectores donde la absorción de mano de obra femenina ha sido mayor que la masculina (servicios prestados al público y empresas y servicios domésticos). Vale aquí recordar la hipótesis presentada en páginas anteriores en la cual se señalaba la expansión del servicio doméstico en gran parte debida a la escasa absorción de otros sectores, en especial de la manufactura. Los datos censales confirman en principio esa suposición ya que mientras la población masculina permanece estable la femenina crece en un 65,79. Sin embargo, junto a este sector se desarrolla el personal profesional y de oficina, incluido en "servicios prestados al público y las empresas", que tiene la mayor expansión sextuplicándose en el período intercensal.

E. Incorporación y abandono del mercado de trabajo

Para complementar las hipótesis generales sobre la evolución de la mano de obra femenina que pretende sugerir este trabajo conviene presentar cierta información adicional sobre algunos factores que condicionan -por lo menos de acuerdo con las teorías más corrientes- la participación de la mujer en el mercado de trabajo, tales como la edad, el nivel educacional y el estado civil.

/Es sabido

Es sabido que las tasas de actividad femenina se distinguen claramente de las masculinas cuando se analiza su distribución por edad.

Cuadro 15

TASAS MEDIAS DE ACTIVIDAD DE LA POBLACION
URBANA POR SEXO Y EDAD - 1961

	Hombres	Mujeres
6-9	0.5	0.5
10-14	5.2	6.6
15-19	46.3	30.5
20-24	86.6	35.9
25-29	96.0	29.6
30-34	98.2	26.6
35-39	98.4	25.4
40-44	98.3	24.7
45-49	97.9	23.9
50-54	96.6	22.6
55-59	93.7	20.5
60-64	87.5	17.9
65-69	78.6	14.7
70-74	60.6	9.9
75 y más	40.4	4.9

Fuente: Censo de 1961. Tomado de Julia Salazar, Breve análisis de los datos censales del Perú sobre la PEA, en Boletín Demográfico N° 2, Lima, Perú.

No hay diferencias entre los sexos en cuanto al trabajo infantil -hasta los 14 años- pero a partir de allí la población masculina aumenta paulatinamente hasta que alrededor de los 25 años alcanza el nivel que mantendrá, con pequeñas variaciones, hasta los 64 años. Esta evolución

/parece suponer

parece suponer una etapa de preparación para el trabajo -hasta los 20 años- en que menos de la mitad de los jóvenes urbanos laboran y otra de realización del mismo durante la cual las tasas de actividad cubren a la casi totalidad de los hombres en cada grupo de edad. La tasa de actividad femenina tiene una evolución distinta ya que si bien aumenta hasta alcanzar su máximo (35.9) entre los 20 y 24 años luego se reduce gradualmente hasta el final de la vida activa. Ante estos datos surgen algunas interrogantes importantes: ¿cuáles son las mujeres que trabajan y por qué? ¿cuáles son las causas que inclinan a la mujer a ir desapareciendo paulatinamente de la mano de obra mientras los hombres tienen una participación constante?

Las respuestas posibles a estas interrogantes sobre la participación laboral de la mujer pueden ordenarse en dos categorías generales: por un lado aquellas que se orientan hacia la acentuación de las condiciones que pueden afectar la oferta de mano de obra femenina tales como las actitudes que limitan a la mujer a la esfera del hogar, que explicarían la variable participación de la mujer en el mercado de trabajo por los cambios en el estado conyugal, y las que sostienen que la limitación fundamental de la oferta femenina de mano de obra radica en el bajo nivel educacional relativo de la misma, que por esa razón no podría competir con la masculina. En realidad ambas dimensiones sugieren un modelo de evolución "de lo tradicional a lo moderno" que se iría realizando a medida que el proceso de modernización altera los valores tradicionales sobre el papel social de la mujer. En este mismo sentido se incluyen aquellas respuestas que subrayan la importancia del proceso de urbanización en la modernización femenina al expandir la educación de este grupo y en consecuencia su participación en la PEA. Estas explicaciones sitúan la causa fundamental de la baja tasa de actividad femenina "fuera" del sistema productivo mismo, localizándola en el plano de los valores fundamentales de la sociedad que fijan la distribución de las funciones específicas de cada sexo.

Por otro lado deben mencionarse las interpretaciones que prestan atención a las condiciones concretas del mercado de trabajo determinadas por la relación existente entre la población del país y las demandas de

/mano de

mano de obra que surgen del sistema productivo. En esta perspectiva se sitúan aquellas que afirman la existencia de un desnivel crónico entre la oferta y la demanda de mano de obra derivada de las características tecnológicas que asume la organización productiva -"sobreabundancia de mano de obra"- y que sostienen, por lo tanto, que la débil tasa de actividad femenina se debe básicamente a la escasez de trabajo^{26/}. Cabe recordar aquí asimismo causas como el "encarecimiento" del trabajo femenino, como consecuencia de la aplicación de leyes sociales, que ya fueron citadas al analizar la reducción de la mano de obra femenina en la industria textil.

Sin embargo, ambos conjuntos de interpretaciones no están necesariamente contrapuestos e, inclusive, parecería correcto pensar que su conjunción puede brindar una perspectiva de mayor amplitud al estudio del trabajo femenino. Antes de realizar este intento es conveniente, empero, ilustrarlos con algunas estadísticas.

^{26/} "La historia del trabajo femenino ha probado ya que la necesidad de recurrir a este tipo de mano de obra sólo se hace irresistible en economías abocadas a una expansión acelerada. Los esfuerzos por lograr una verdadera integración de la mujer al ciclo productivo sólo chocan con un obstáculo que sea verdaderamente insalvable: la falta de trabajo". "Acceso de la mujer al trabajo en Latinoamérica", The Economist, 12 de enero de 1968.

Cuadro 16

NIVEL DE EDUCACION PARA POBLACION TOTAL Y URBANA (EN AMBOS CASOS MAYOR DE CUATRO AÑOS) POR SEXO - 1961

	Población total		Población urbana	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Pre-escolar	0.05	0.05	0.10	0.11
Primaria	50.36	35.64	56.73	51.22
Secundaria	9.35	6.72	17.42	13.20
Universitaria	1.46	0.40	2.89	0.82
Otros tipos	0.36	0.35	0.73	0.72
Sin educ.	36.99	54.41	21.39	32.62
No declarada	1.43	2.43	0.74	1.31
TOTAL	100.00 (4.252.791)	100.00 (4.315.236)	100.00 (2.041.507)	100.00 (2.064.231)

Fuente: Censo de Población de 1961. La categoría "otro tipo" incluye Asistencia Social, Enfermería, Comercial, Artístico, Idiomas, etc.

/Los hombres

Los hombres tienen un mayor nivel educacional que las mujeres en todos los niveles; sin embargo, la expansión de la educación en las zonas urbanas ha favorecido en especial a estas últimas, aunque ambos grupos incrementan en ellas su nivel educativo. Ahora bien, ¿qué relación tiene este incremento con la tasa de actividad?

Cuadro 17

TASA DE ACTIVIDAD POR NIVEL EDUCACIONAL Y SEXO - 1961

	Hombres	Mujeres
Primaria	64,79	15,82
Sec. común	68,76	25,93
Sec. técnica	76,46	38,35
Normal	81,72	74,15
Universitaria	77,84	49,56
Otro tipo	80,70	49,43
Sin educación	44,56	13,76
No declarada	31,13	9,94

Fuente: Censo de 1961. Esta tasa de actividad fue obtenida dividiendo en cada nivel educacional la población de más de cuatro años por la PEA de más de seis años; esta diferencia en el límite de edad de ambas "poblaciones" no altera el fenómeno global que se analiza.

Los datos del cuadro 17 indican que es plausible pensar que a medida que aumenta el nivel educacional se incrementa la tasa de actividad, siendo esta afirmación válida para ambos sexos. Sin embargo, se siguen manteniendo entre ellos diferencias significativas, en especial, que a mismo nivel educativo las tasas de actividad masculinas son siempre superiores a las femeninas. La expansión de la educación primaria no parece ser suficiente para incrementar la tasa de actividad femenina y

/el acceso

el acceso a la educación secundaria produce un repunte del trabajo femenino que es, sin embargo, notablemente inferior al masculino: la población masculina con educación secundaria o mayor tiene una tasa de actividad de 71,14 mientras que la femenina sólo alcanza a 31,80. En este sector se destaca la participación laboral de las normalistas, fenómeno que ha suscitado interés en otros países^{27/}. Por lo tanto, si bien debiera esperarse que un incremento en el nivel educacional femenino aumentara su tasa de actividad no debe suponerse que esta es la única condición a la expansión laboral de la mujer, ni tampoco que todo incremento educacional -en cualquiera de sus niveles o sectores- tiene las mismas consecuencias sobre su tasa de actividad.

Es probable que los datos presentados adolezcan de defectos derivados del hecho que la incorporación educacional femenina es más reciente y por lo tanto que una cierta proporción de mujeres -quizás mayor que la referida a los hombres- estaría realizando sus estudios en el momento del censo y no figurara "todavía" en la PEA; sin embargo, algunos indicios permiten suponer que esta posible alteración no modifica sustancialmente las conclusiones presentadas.

^{27/} En un estudio realizado en Brasil se ha afirmado que: "El papel social de la mujer, sobre todo en los grupos más elevados, todavía es definido preponderantemente en términos domésticos: la ocupación femenina más valorada es el magisterio primario considerado más coherente con la "naturaleza de la mujer". Las propias aspiraciones ocupacionales y educacionales son canalizadas hacia aquellos sectores donde son menores las barreras culturales y menor la competencia con los componentes masculinos de la sociedad. La profesión de profesora primaria puede ser vista como reflejando una situación de compromiso entre los nuevos papeles a que es llamada la mujer, de un lado, y la permanencia, en la sociedad en proceso de cambio, de factores estructurales e ideológicos que definen su status en términos de subordinación".
Klaas Woortmann, *A mulher em situação de classe, América Latina*, Año 8, N° 3, Julho-Setembro de 1965.

Cuadro 18

TASAS DE ACTIVIDAD DE HOMBRES Y MUJERES POR
ESTADO CONYUGAL TOTAL DEL PAIS - 1961

	Hombres	Mujeres
Solteros	68,82	35,36
Casados	96,56	12,09
Separados	91,25	41,74
Convivientes	98,37	12,16
Divorciados	92,81	49,31
Viudos	77,15	26,72
No especificados	96,34	50,81

Fuente: Censo de 1961. Estas tasas fueron obtenidas dividiendo la población total mayor de 14 años de cada situación conyugal por la PEA en cada uno de ellos. Se ajustaron los datos sobre PEA -disponibles para 6 años y más- pero el mismo no afecta las tasas obtenidas.

Las cifras son por demás expresivas en cuanto a la importancia del estado conyugal sobre la tasa de actividad femenina de modo que parece razonable suponer que en el Perú persisten actitudes tradicionales respecto a la doble función, familiar y económica, de la mujer. Desgraciadamente no se cuenta con la información suficiente para evaluar la significación conjunta del nivel educacional y el estado conyugal sobre la participación femenina en la PEA. Algunos datos parciales para otros países han hecho suponer que la educación podría cumplir la función de elemento "dinámico", transformador de esos valores tradicionales; en este sentido se ha mencionado que la permanencia en la mano de obra de las mujeres casadas o convivientes es mayor en aquellas que tienen más educación^{28/}. Empero, y previniendo contra conclusiones apresuradas, cabe recordar que la

28/ The Economist, op. cit.

/educación implica

educación implica siempre dos orientaciones -una simbólica y otra instrumental-, que las mujeres se han orientado con preferencia hacia la primera, sobre todo en los estratos altos, y que ésta no tiene gran importancia en cuanto al incremento de la tasa de actividad. A modo de hipótesis provisoria podría sostenerse que la educación podría cumplir ese mentado papel "dinámico" en la medida en que se expanda la educación "instrumental" en los estratos bajos de la sociedad. Pero aquí vuelve a plantearse el otro interrogante: suponiendo que la educación instrumental se orientara hacia estos sectores ¿encontrarán trabajo?

La segunda perspectiva, o segundo conjunto de explicaciones sobre la escasa participación de la mujer en la PEA, tiene dos orientaciones distinguibles. La primera de ellas podría formularse de la siguiente manera: en una sociedad que sobrevalora la función doméstica de la mujer y que además tiene una abundante oferta de mano de obra masculina la posibilidad de que la mujer trabaje se basa en la capacidad expansiva e irradiadora del sistema productivo; mientras los niveles de desocupación y subocupación masculina sean altos la mujer no tiene oportunidad de incorporarse al mercado de trabajo.

La segunda se refiere a factores de tipo coyuntural tales como la tendencia de los empresarios a no emplear mujeres por el encarecimiento del trabajo femenino o tecnológicos como el deterioro del artesanado femenino en algunos sectores de la manufactura por la aparición de nuevas formas de organización de la producción. Dado que en otros párrafos se ha analizado, aunque someramente, este segundo conjunto de factores se dedicará especial atención al primero.

Es difícil hacer una estimación precisa del nivel de desocupación en el Perú; en un libro reciente se ha sostenido al respecto que:

"... ha habido un incremento de la producción desde 1940, pero la población ha crecido aun más rápido". "... desde 1940 la población ha crecido casi en un 60 por ciento mientras que la fuerza de trabajo ha crecido sólo en 29 por ciento. Parece evidente que la población peruana está creciendo más rápido que la tasa de desarrollo económico y que la tasa verdadera de desempleo en 1961 no sería de 0.9 por ciento sino más

/alta. En

alta. En un país que no provee compensación por desempleo no hay modo de definirse uno mismo como 'desempleado' ^{29/}.

Una razón adicional para dificultar las estimaciones sobre el desempleo real consiste en el hecho de que es probable de que esté oscurecido por el subempleo.

"En una sociedad en la cual no hay un sistema regular de beneficios por desempleo un hombre que es despedido de su trabajo debe encontrar un modo de ganarse la vida, de una manera u otra, por medio de su propio esfuerzo..." "Así, excepto en condiciones especiales, una disminución en la demanda efectiva que reduzca el monto de empleo ofrecido por las industrias no llevará al 'desempleo' en el sentido de completa inactividad, sino que llevará a los trabajadores hacia ocupaciones -vender cerillas en la calle, cortar madera en el bosque, cosechar papas- que están todavía abiertas para ellos...." ^{30/}.

Debido a estas dificultades se han llevado a cabo algunos esfuerzos para evaluar el nivel de desempleo tomando en consideración conjuntamente el subempleo -computando la proporción en que cada uno se encontraba subutilizado- y se llegó a la conclusión "que el equivalente al 25.7 por ciento de la población activa se encontraba en 1960 totalmente desempleado en América Latina; o sea alrededor de 17 millones de personas" ^{31/}.

Todo hace sospechar que el Perú no es ajeno al fenómeno de una expansión limitada de la mano de obra, sobre todo en el sector manufacturero, como consecuencia de la expansión de las empresas modernas, con

^{29/} David Chaplin, op. cit., pp. 172 y 173.

^{30/} Joan Robinson, Essays in the theory of employment, Oxford, 1947, citado por W. F. Maunder, Employment in an underdeveloped area, New Haven Yale University Press, 1960.

^{31/} ILPES-CELADE, Ocupación y población, presentado al Seminario sobre estudios de integración, Santiago, julio de 1968.

alto nivel de capital y tecnología, pero que absorben escasa mano de obra^{32/}. Por lo tanto es posible sostener que en estas condiciones es poco probable que se manifieste a corto plazo una expansión significativa de la mano de obra femenina.

Aun cuando puede sostenerse una versión sintética de ambos conjuntos de explicaciones -que podría resumirse de la siguiente manera: la mujer se limita a las tareas domésticas pues en una sociedad con una abundante mano de obra "masculina" priman los valores que limitan a la mujer a funciones familiares- cierto es que es difícil poder evaluar el peso relativo de ambos factores en una sociedad específica y en un momento concreto de su evolución.

F. Algunas conclusiones

El punto de partida de este capítulo consistió en la comprobación, a través del análisis de los Censos de Población de 1940 y 1961, del fenómeno aparentemente paradójico de que la expansión económica de las últimas décadas había tenido como consecuencia la reducción, tanto absoluta como relativa, de la PEA femenina. Obviamente este fenómeno ya ha sido percibido por algunos estudiosos peruanos pero la respuesta que ellos han dado al mismo es insatisfactoria. Esta respuesta ha consistido en lo fundamental en criticar los procedimientos de recolección de información utilizados en 1940 y en intentar "ajustar" los datos de ese Censo para que ellos permitan mostrar un incremento de la PEA femenina. Se afirma que esta respuesta es insatisfactoria por dos razones principales: a) parece aceptar acríticamente el supuesto de que el mayor

^{32/} Fernando Cardoso y José Luis Reyna, Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina, ILPES, 1966. Analizando este fenómeno un destacado sociólogo peruano ha sostenido que "Aparte el normal crecimiento de las actividades terciarias, como parte del desplazamiento de la economía hacia los sectores urbanos y el intenso proceso de crecimiento urbano, la expansión industrial no tiende a absorber la población activa en el mismo grado que la expansión de las inversiones y la producción", Anibal Quijano, Naturaleza, situación y tendencias de la sociedad peruana contemporánea, Universidad de Chile, 1967, mimeografiado.

crecimiento económico produce necesariamente una expansión de la PEA femenina; b) a fin de "confirmar" tal supuesto se utiliza un procedimiento estadístico en el ajuste de los datos de 1940 que implica suponer que la evolución de la PEA femenina en el período intercensal ha seguido, pari passu, la de la masculina dando por resuelto, en base a una decisión técnica inicial, el problema que justamente hay que explicar. Estas dos razones llevaron a la convicción de que el problema persistía y por lo tanto merecía un análisis más pormenorizado, intentándose en consecuencia, dentro de los estrechos límites de este estudio, un esbozo de la evolución de la participación laboral de la mujer en los grandes sectores económicos. En honor a la verdad cabe remarcar que las conclusiones a que se arribó son precarias y provisionarias y sólo pretenden tener la utilidad de recordar que el tema del trabajo femenino es lo suficientemente complejo como para rechazar interpretaciones lineales y poco elaboradas.

Ya se ha apuntado en el capítulo I que la capacidad de irradiación del crecimiento económico en las últimas décadas no ha sido suficiente para alterar profundamente los sistemas de tenencia rurales y en consecuencia parece correcto pensar que no debe haber cambiado sustancialmente la participación de la mano de obra femenina dentro de la mano de obra total de ese sector. Si los datos censales indican que en 1940 trabajaba una mujer por cada dos hombres en la Agricultura^{33/} y en 1960 sólo una por cada seis no hay duda que debieron existir criterios distintos en la recolección de los datos en ambos censos. ¿Cuál de ellos refleja mejor la realidad? Sólo pormenorizados estudios antropológicos en cada uno de los sistemas de tenencia pueden dar una respuesta definitiva. Sin embargo, el carácter temporal e "invisible" de gran parte del trabajo femenino en las faenas rurales hace pensar que es muy factible subestimarlos.

En la industria manufacturera el problema es distinto pues en los últimos años este sector expandió su producción notablemente y transformó su estructura productiva para dar paso a empresas más concentradas no sólo desde el punto de vista de las unidades de producción sino también ecológicamente. Si los datos censales indican una drástica reducción de

^{33/} Se entiende por Agricultura la rama de actividad que cubre censalmente Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca.

la PEA femenina parece correcto pensar que ella debe estar ligada a la disminución de la artesanía sobre todo en "textiles" y "confecciones". El ejemplo ilustrativo de otros países demuestra que si ésto hubiera sucedido en el Perú no estaríamos en presencia de un fenómeno inaudito.

Como la PEA en el sector terciario se ha incrementado no ha dado lugar a muchas controversias pues su comportamiento se adecúa al "modelo". Sin embargo, este sector encubre una triple faz que indica los grandes horizontes ocupacionales que, junto a la industria manufacturera, se le presentan a la mujer urbana. Para decirlo simplemente se trata de la empleada de oficina, la vendedora de comercio y la empleada doméstica. La expansión de las dos primeras ocupaciones indica que la mujer está siendo llamada cada vez más a ocupar nuevas y más promisorias funciones como consecuencia del crecimiento económico; el incremento de la tercera recuerda que no todas pueden acceder a ellas. En el capítulo siguiente se mostrará que para las jóvenes de los estratos bajos la educación es el gran instrumento de diferenciación social que las localiza en una u otra de esas posiciones sociales, determinando de esa manera el futuro personal de cada una de ellas.

Todas estas consideraciones llevan a la conclusión de que la expansión económica de las últimas décadas ha modificado la estructura de la PEA femenina pero no ha aumentado su participación relativa en términos globales, pues su incremento en el sector terciario se compensa con su retroceso en el secundario. No cabe duda que, idealmente, un proceso de desarrollo racionalmente orientado debería utilizar la potencialidad económica de la mujer. Esto no ha sido realizado en el Perú, por lo menos hasta ahora. Valga recordar los dos factores que resumen los obstáculos que impiden una incorporación plena de la mujer al trabajo: la escasez de demanda de trabajo por parte de una estructura productiva con un dinamismo irradiador que no está a la altura de las necesidades y la persistencia de valores sociales sobre la función de la mujer que la alejan del mercado ocupacional.

Este es, en términos sumarios, el panorama que se les presenta a las jóvenes de clase baja que se incorporan al trabajo. ¿Qué ocupaciones logran conseguir y a través de qué medios? ¿Qué problemas enfrentan en

/su trabajo

su trabajo y cuáles son las causas de su estabilidad o rotación? ¿Qué perspectivas ocupacionales perciben en su futuro? A responder éstas y otras preguntas significativas están dedicadas las siguientes páginas.

Capítulo III

EL TRABAJO FEMENINO JUVENIL EN LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS

A. Introducción

Este capítulo presenta un análisis preliminar de algunos datos recogidos en una encuesta realizada en la ciudad de Lima a principios de 1968 con el objeto de conocer de manera más pormenorizada los problemas laborales de la mujer joven de los sectores de bajos ingresos de esa ciudad. El escaso tiempo disponible para llevar a cabo el trabajo de campo y las limitaciones financieras impidieron tomar en consideración todos los recaudos como habría sido deseable. Sin embargo, y pese a esas condiciones, se trataron de evitar las distorsiones más comunes en este tipo de trabajos. A manera de introducción conviene apuntar los rasgos básicos de la encuesta realizada con el fin de que resulten intelegibles los datos que se presentan posteriormente.

La selección de las personas encuestadas se llevó a cabo de la siguiente manera: se eligieron dos zonas de la ciudad que fueran expresiones de las dos modalidades ecológicas típicas en las que viven los estratos bajos de la ciudad: los "callejones" de los barrios viejos cercanos al centro de la ciudad y las viviendas periféricas de las barriadas ya "urbanizadas". Para cubrir el primer tipo se eligió la zona de "Barrios Altos" y para el segundo, la de Fray Martín de Porres. Obviamente ambas zonas no cubren toda la gama de barrios pobres presentes en la ciudad pero la gran mayoría de los "jueces de campo" consultados coincidieron en que eran los más "representativos" dentro del conjunto.

El carácter de este estudio no permite una elucidación elaborada de los conceptos "estratos bajos" o "sectores de bajos ingresos" con toda la complejidad por ellos encubierta. Ambos conceptos son utilizados como sinónimos en este informe para señalar de una manera general la posición que las entrevistadas y sus familias tendrían dentro del sistema de estratificación social de la ciudad de Lima. Es obvio que la utilización del "tipo de vivienda" como indicador de la posición que una persona o

/una familia

una familia tiene en la sociedad es burdo y puede prestarse a varias críticas correctas. Pero en el inicio del proyecto no se contaba con estudios pormenorizados que permitieran elegir estratos sociales claramente diferenciados por otros criterios. Las personas entrevistadas podrían pertenecer a distintos estratos sociales según fuera el criterio utilizado para distinguirlos. Sin embargo, el lector enterado concluirá que el conjunto de la muestra no puede ser considerado "clase media" ni "clase obrera" en los términos clásicos ni tampoco se trata de los sectores más miserables -comunmente denominados "marginales"- que se encuentran en toda ciudad latinoamericana. Es una mezcla de distintos tipos sociales que conviven en un mismo vecindario que a falta de un término mejor, han sido caracterizados provisoriamente como formando parte de los "sectores de bajos ingresos" de la ciudad de Lima. En las páginas que siguen se presentan algunos rasgos de estos sectores que sirven para concretarlos más adecuadamente.

La selección de estos dos barrios no implicaba la decisión de basar el análisis en la comparación de ambos tipos de moradores sino más bien la necesidad de lograr una conveniente diversidad de eventuales formas posibles de vinculación con el mercado laboral. En otras palabras, se intentaba distinguir tipos de historia ocupacional y, vinculados con éstos, problemas específicos propios de los primeros años de vida laboral.

Una vez seleccionadas las zonas o barrios se eligieron al azar algunas manzanas dentro de cada una de ellas y esas manzanas fueron "censadas" para componer la lista total de personas que presentaban las siguientes características:

1. mayores de 19 a 30 años de edad
2. que pertenecían a la PEA femenina definida de esta manera:
 - a) personas que trabajaban en el momento de la encuesta en algún trabajo remunerado;
 - b) personas que no trabajaban en ese momento pero que lo habían hecho anteriormente y estaban buscando trabajo.

Esta definición es útil a los fines del estudio pero un poco más restringida que la definición de PEA usual; por ejemplo las personas que "buscan trabajo por primera vez" no fueron incluidas porque no tienen

/experiencia ocupacional

experiencia ocupacional y este es uno de los temas centrales del estudio. Confeccionada la lista de estas personas se procedió a entrevistarlas utilizando un cuestionario con preguntas fijas. Valga reconocer que no hubo una selección al azar de las personas a entrevistar sino que se entrevistaron a todas ellas con un porcentaje de rechazo muy bajo. Esto fue posible en base a una estimación previa que permitió predecir el número de manzanas necesarias para cubrir las entrevistas a realizar. El número de éstas -311- estaba fijado de antemano por el dinero disponible para pagar entrevistas.

La duración de la entrevista variaba entre treinta minutos y una hora de acuerdo con el número de trabajos que había tenido la entrevistada ya que todos ellos debían incluirse en la entrevista.

Las deficiencias obvias de esta muestra impiden toda pretensión generalizante de los datos recogidos y reducen esta encuesta al modesto apartado de los estudios exploratorios; empero, confíase en que el lector no considerará esta exploración como banal o inútil.

Las hipótesis que se presentan en las páginas siguientes son el resultado de un análisis estadístico preliminar -utilizando sólo cruces de doble entrada- con el objeto de sugerir algunas líneas de investigación que pueden ser adoptadas de otros estudios o en una interpretación más detallada de estos mismos datos. Asimismo, el cuestionario fue preparado de tal manera -con algunas preguntas "abiertas" y una biografía ocupacional más o menos detallada de cada entrevistada- que permitiera a posteriori el uso de técnicas cualitativas de análisis como el "estudio de casos". Nada de esto ha sido hecho en este informe provisional y queda como preocupación futura. Varios son los temas abocetados: la incorporación al trabajo, la significación de la educación en la esfera ocupacional, la rotación y movilidad laborales y finalmente las aspiraciones ocupacionales. Todos ellos enmarcados en un contexto social cambiante que abre nuevas posibilidades de vida y de trabajo a estas jóvenes.

/B. La incorporación

B. La incorporación al trabajo

La naturaleza de los datos recogidos no permite hacer una apreciación de la tasa de participación femenina dentro del estrato estudiado, es decir, saber cuantas son las mujeres que forman parte de la PEA dentro del total de mujeres de ese grupo de edad en los sectores de bajos ingresos. Por lo tanto el análisis ha sido dirigido a la evaluación de los problemas que enfrentan las jóvenes que trabajan dentro de los estratos bajos y al análisis de las diferencias internas dentro de éstos. La primera pregunta debe ser entonces ¿cuáles son los empleos accesibles a las jóvenes de los estratos bajos de la ciudad de Lima?

Cuadro 1
PRIMER TRABAJO DE LAS JOVENES POR CATEGORIA OCUPACIONAL^{a/}

	%	
1. Profesional universitaria, profesora, enfermera	0,3	(1)
2. Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura y modistas calificadas	2,2	(7)
3. Contadoras, auxiliar de contabilidad, secretarias bilingües, maestras	13,5	(42)
4. Secretarias, oficinistas, telefonistas, cajeras, auxiliar de enfermería	19,3	(60)
5. Encargadas de taller o jefes de comercio	1,0	(3)
6. Vendedoras, dependientes de comercio	15,4	(48)
7. Peinadoras, peluqueras, cosmetólogas	3,2	(10)
8. Obreras industriales asalariadas	27,6	(86)
9. Trabajadoras independientes, modistas, artesanas en su hogar	5,8	(18)
y. Empleadas domésticas	10,9	(34)
0. S/R	0,6	(2)
	<u>100%</u>	<u>311</u>

^{a/} En referencia a esta categorización de ocupaciones se utilizarán indistintamente los términos "tipos de ocupación" o "categorías ocupacionales".

/El cuadro

El cuadro 1 permite apreciar que los empleos accesibles son en primer lugar los de empleada de oficina, en sus dos niveles, en segundo los de obrera industrial, en tercero los de vendedora de comercio y en cuarto los de empleada doméstica. Estas cuatro categorías ocupacionales cubren el 86,7 por ciento de los empleos que las jóvenes tuvieron al comenzar a trabajar y conforman los cuatro grandes peldaños de la estratificación ocupacional de las jóvenes de los estratos bajos de la ciudad de Lima. Sin embargo es probable que por las características de la muestra, que seleccionó jóvenes que vivían en los barrios pobres, se haya subestimado el número de empleadas domésticas pues muchas de ellas, teniendo sus padres en estos barrios moran, por razones de trabajo, en otros. De todos modos no pretende este estudio generalizar estos porcentajes sino contrastar categorías para conocer su modo diferencial de encarar el mundo laboral; esta limitación debe ser recordada al analizar las cifras.

Si se buscan algunas respuestas iniciales al problema de la diversidad de niveles ocupacionales es obvio señalar que las diferentes posibilidades de acceso a estos niveles está condicionada en gran medida por el status socio-económico de la familia a que la joven pertenece.

Si se juzga el status socio-económico familiar por el trabajo paterno puede concluirse que cuanto mayor es el status socio-económico familiar, mayor es el nivel ocupacional en que las jóvenes ingresan al mercado de trabajo. Pero los datos del cuadro 2 permiten extraer otras conclusiones no tan de perogrullo. Por un lado puede construirse una estratificación interna de las familias de bajos ingresos basada en la evaluación de las posibilidades que ellas tienen de brindar a las jóvenes un status ocupacional relativamente alto. Si por éste se considera a las ocupaciones incluidas en las categorías 1 a 5 del cuadro 1 se encuentran claramente diferenciados los siguientes estratos:

En primer lugar se encuentran las familias cuyos jefes son empleados con cierta calificación (contadores, maestros, oficinistas, etc.) y los pequeños comerciantes y dueños de taxis o camiones que logran que sus hijas alcancen en proporción mayor al 50 por ciento los empleos más altos de este conjunto.

/Cuadro 2

Quadro 2

TRABAJO PATRERO Y PRIMER TRABAJO DE LOS JOVENES. EN PORCENTAJE

Primer trabajo jóvenes	Trabajo patrero	Empleados oriente calificación: con- tador, maestro, oficinistas, etc.	Comerciantes con local o puesto en el mercado, dueños de camión o taxista	Empleados con menor califi- cación: chofer militares, polle- ros y cobradores	Obreros industriales	Obreros de la construcción	Artesanos Independientes	Vendedores ambulantes	Obreros no identificados como asalariados o independientes.	Agrí- cultores	S/A
Profesionales, dueños de camiones, empleados de oficina en general, y encar- gados de taller o jefes de sección	68	53	45	33	58	18	17	-	26	22	
Vendedores de comer- cio, peñadoras y artes	18	9	19	25	15	19	12	50	11	33	
Obreros industriales asalariados	8	26	30	24	31	33	50	50	31	22	
Trabajadores por su cuenta	6	3	4	8	4	4	4	4	7	17	
Empleados domésticos		6	2	10	16	22	17		25	6	
S/A		3				4					
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(n)	34	34	47	63	13	27	24	6	45	18	

/En segundo

En segundo lugar se sitúan aquellas cuyos jefes son empleados con menor calificación (chofer, militar o policía de baja graduación, cobradores, etc.) y, en un nivel un poco inferior, obreros industriales asalariados que consiguen que entre 1/3 y 1/2 de sus jóvenes alcancen esos empleos.

En tercer lugar se sitúan las de los obreros de la construcción y los artesanos independientes que pueden colocar en esos empleos a alrededor de 1/5 de sus hijas^{1/}.

En cuarto lugar están las familias cuyos jefes son vendedores ambulantes que no logran hacer llegar a ninguna de las jóvenes a los mejores niveles ocupacionales.

Por otro lado cabe apuntar la movilidad ocupacional de las jóvenes con respecto a sus padres y los límites de la misma. En términos generales puede afirmarse que las jóvenes han logrado un ascenso ocupacional en relación a sus padres pero también es correcto que este ascenso tiene un "techo" que restringe a la gran mayoría a las ocupaciones "pre-universitarias". En consecuencia, las jóvenes cuyos padres tienen el mayor nivel ocupacional relativo pueden, como máximo, alcanzarlos pero no superarlos ocupacionalmente; es probable que este límite se vincule en estos estratos no sólo con el status socio-económico de la familia a que las jóvenes pertenecen sino a las posibilidades de ascenso definidas por el status femenino. En otras palabras, si estas familias pueden enviar algún hijo a la Universidad es probable que sea varón y no mujer. De todos modos, la expansión universitaria de los últimos años hace previsible que este fenómeno se modifique a corto plazo. Las jóvenes de los restantes estratos ocupacionales tienen por delante un cierto camino a recorrer hasta alcanzar el "techo" y por lo tanto es más visible en ellas el fenómeno del ascenso ocupacional pero también son más débiles las "defensas" familiares que las protegen del descenso y en consecuencia no extraña que algunas de ellas tengan que afrontar un nivel ocupacional más bajo que el paterno.

^{1/} En esta categoría se incluyen asimismo las familias cuyos jefes son agricultores pero esta ocupación se presta a gran ambigüedad de tal modo que es preferible no considerarla en este análisis.

El origen geográfico ha sido considerado a menudo como uno de los factores que permiten diferenciar a los sectores de bajos ingresos. Según este criterio los mismos comprenderían por una parte a las personas de origen "metropolitano" y por otra a los migrantes internos y esta diferenciación esencial sería la base de otras en el plano ocupacional.

Cuadro 3

ORIGEN Y PRIMER TRABAJO DE LAS JOVENES

	Nació en Lima o El Callao	Nació fuera de Lima		
		En zona urbana	En zona rural	En zona no identificada
1. Profesionales, dueñas de comercio, empleadas de oficinas calificadas	19	17	7	
2. Secretarias, oficinistas con menos calificación; encargadas de taller o sección	22	17	17	25
3. Vendedoras de comercio, cosmetólogas y afines	17	17	25	25
4. Obreras indust. asalariadas	30	28	23	
5. Trabajadoras independientes	4	7	10	
6. Empleadas domésticas	7	13	18	50
0. S/R	1	2	-	
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
TOTAL	100	100	100	100
N	(192)	(58)	(57)	(4)

Tal como ha sido señalado las jóvenes de este estudio forman parte de barrios con cierta estabilidad que no incluyen las "poblaciones" más deterioradas donde es posible que moren los migrantes más pobres y/o más recientes. Sin embargo, tal como lo indica el cuadro 3, un poco más de 1/3 de las jóvenes no han nacido en la zona metropolitana y lo han hecho, en proporciones iguales, en zonas urbanas y rurales del interior. Aunque

/las diferencias

las diferencias no son muy apreciables, quizás por las razones antedichas, puede afirmarse que las jóvenes de origen metropolitano tienen mejores ocupaciones que las de origen urbano "interno" y éstas a su vez las tienen mejores que las de origen rural. Sin embargo, las jóvenes de origen migratorio no siempre ocupan las peores posiciones ocupacionales de modo tal que este criterio de diferenciación de los estratos bajos debe ser tomado con mucha cautela.

Es obvio pensar que los diferentes niveles ocupacionales en que las jóvenes acceden al mercado laboral determinan diferentes modos de incorporación. La primera característica del modo de incorporación es la edad en que comienzan a trabajar.

Cuadro 4

CALIFICACION OCUPACIONAL EN EL PRIMER TRABAJO Y EDAD
EN QUE COMENZARON A TRABAJAR

(En porcentajes)

	Profesionales, dueñas de comercio, empleadas de oficina calificadas	Oficinistas con menos calificación encargadas de taller o sección	Vendedoras de comercio, cosmétólogas y afines	Obrera industrial asalariada	Trabajadora independiente o a domicilio	Empleada doméstica
Hasta 14 años	-	3	3	9	17	42
15 años	-	3	12	9	-	18
16 años	10	9	12	14	6	9
17 años	6	19	12	20	6	15
18 años	20	13	33	19	22	6
19 años	14	21	12	7	11	6
20 años y más	50	32	16	22	39	6
S/R						
TOTAL	100	100	100	100	100	100
N	(50)	(63)	(58)	(86)	(18)	(34)

/En general

En general la edad en que comienzan a trabajar es tanto menor cuanto más bajo es el nivel ocupacional en que se incorporan. Son escasas las jóvenes que se inician ocupacionalmente antes de los 14 años aunque lo hacen 1/3 de las empleadas domésticas y algunas jóvenes que comienzan laborando como personal no remunerado en empresas familiares; en el resto de las categorías la edad típica de incorporación es posterior. Por ejemplo si se observa la edad en que más del 50 por ciento de las jóvenes está trabajando en las categorías más importantes y se postula a ésta como edad típica de incorporación se puede afirmar que la misma es de 19 años para las empleadas de oficina, de 18 años para las vendedoras de comercio, de 17 para las obreras industriales y de 15 para las empleadas domésticas.

Estas diferencias en la edad de incorporación al mercado de trabajo y las naturales variedades en las calificaciones requeridas no influyen los medios de que se valen para hacerlo. El sentido común indicaría que cuanto mayor es la calificación requerida por el empleo y mayor la edad de incorporación tanto mayor sería la utilización de canales impersonales de reclutamiento. Sin embargo este no es el caso según lo indican los datos del cuadro 5.

Más de la mitad de las jóvenes han utilizado canales personales para conseguir el primer trabajo y en una proporción relativamente pareja en todas las categorías ocupacionales. Estos canales personales se refieren a la "recomendación" del pariente o el amigo o al "aviso" por parte de éstos de la existencia del empleo. Aproximadamente sólo 1/8 de los trabajos han sido logrados por intermedio de avisos en los periódicos y 1/30 a través de los servicios prestados por agencias oficiales como el Ministerio del Trabajo. Este fenómeno del reclutamiento personal, percibido ya en otros países y sectores sociales, indica posiblemente la existencia de distintos fenómenos. Por un lado el escaso conocimiento del mercado de trabajo de parte de las jóvenes y la necesidad de recurrir a personas que pueden brindar un ámbito mayor de perspectivas ocupacionales que no se limite al estrecho marco del barrio en que se vive. Por otro la reafirmación de sistemas de "compadrazgo" y solidaridad familiar tan importantes en la difícil sobrevivencia de los estratos bajos. Pero

Quadro 5

CATEGORIA OCUPACIONAL DEL PRIMER TRABAJO Y MEDIO A TRAVES DEL CUAL LO CONSEGUIO

	Profesionales, dueña de comercio, o empleada de oficina ca- lificada	Oficinista con menor califica- ción, encargada de taller o asociación	Vendedora de comercio, cos- metólogas y afines	Obrera indus- trial asala- riada	Trabajadores independien- tes, a domi- cilio	Empleada doméstica
Por "recomendación" de parientes o amigos	40	44	38	52	22	35
Por aviso de parien- tes o amigos	12	13	14	15	6	9
Fue a hacer prácticas y se quedó	-	-	3	1	-	-
A través de avisos en el periódico	8	14	21	17	-	-
A través del Ministerio del Trabajo u otros organismos oficiales	14	5	-	-	-	3
Buscando en fábricas, oficinas, comercios	12	16	12	13	-	18
Trabaja por su cuenta	6	-	2	-	50	-
Otras formas	8	8	10	1	22	29
S/R	-	-	-	-	-	6
TOTAL	100	100	100	100	100	100
(N)	(50)	(63)	(58)	(86)	(18)	(34)

/asimismo hay

asimismo hay criterios que derivan de los que ofrecen trabajo que refuerzan estos canales personales: es sabido que muchas empresas prefieren estos medios de reclutamiento pues ellos refuerzan la lealtad de los empleados y los comprometen en un sistema -paternalista o de "clientelas"- que garantiza cierta cohesión social y debilita los conflictos obrero-patronales.

La estabilidad en el primer trabajo medida por el tiempo que lo mantiene varía según el nivel ocupacional pero no puede afirmarse que aumenta a medida que se eleva este último.

Tanto las empleadas de oficina más calificadas como las obreras fabriles y las empleadas domésticas tienen primeros trabajos que duran, en 2/3 de los casos aproximadamente, más de un año mientras que esta proporción se reduce al 40 por ciento en el caso de las empleadas de oficina de menor nivel y las vendedoras de comercio; entre estas últimas se encuentra la mayor proporción de casos de incorporación en trabajos de "temporada" o a "plazo fijo". Dado el estrato social a que pertenecen las entrevistadas era dable esperar que afirmaran que habían comenzado a trabajar para ayudar económicamente a su familia y en consecuencia que una parte o todo el salario lo destinaran a los gastos de su hogar. Sin embargo, de esas mismas respuestas puede extraerse que la "necesidad" de trabajar es distinta en los distintos niveles y que en general la compulsión hacia el trabajo aumenta a medida que se descienda de categoría ocupacional. En este mismo sentido puede señalarse que aproximadamente 1/4 de las entrevistadas manifestaron que habían comenzado a trabajar sólo para costearse "gastos personales" lo que indica un primer indicio de un fenómeno que es retomado en páginas posteriores: el significado "ocasional" que un sector de las entrevistadas le otorga a su incorporación al trabajo.

Antes de analizar estos fenómenos conviene volver sobre datos que pueden ayudar a interpretar la existencia de diferentes niveles ocupacionales; no cabe duda que en este punto hay que prestar especial atención a los referidos al nivel educacional.

C. Educación y ocupación

El sistema educativo peruano experimentó un rápido crecimiento entre 1955 y 1964: el universo de establecimientos educacionales aumentó en un 45.4 por ciento y el de alumnos matriculados en 97.3 por ciento. Esta ampliación de las oportunidades educacionales ha elevado notablemente el nivel educacional de la mujer.

Cuadro 6

TASA PROMEDIO DE INCREMENTO ANUAL, EN PORCENTAJE DE LA POBLACION MATRICULADA EN LAS DIVERSAS RAMAS DE LA EDUCACION EN EL PERIODO 1955-64, SEGUN SEXO

	Primaria			Educ. nivel medio			Educ. Superior		
	Total	Homb.	Muj.	Total	Homb.	Muj.	Total	Homb.	Muj.
1955-60	4.8	4.0	5.9	12.0	11.7	12.7	11.3	9.6	16.1
1960-64	7.2	6.3	8.3	12.7	12.1	12.6	16.5	14.8	20.0

Estos cambios en el nivel educacional femenino contribuyen a explicar las transformaciones ya observadas en la distribución de mano de obra que se expresan en la orientación de la mujer hacia los trabajos que requieren un mayor nivel educativo, en especial la reducción en el sector primario y artesanal y el incremento de las empleadas de oficina, vendedoras de tiendas, etc.

Es correcto pensar que sin embargo el logro de un mayor nivel educacional formal no es condición suficiente para incorporar a la mujer a la mano de obra pues persisten trabas referidas al status social de la mujer y en muchos casos aunque estos no existen la educación formal debe ser acompañada por "otros cursos" que son los que habilitan específicamente a la mujer para incorporarse al trabajo. Por otro lado no cabe duda que cada vez más un mayor nivel educativo formal será condición necesaria para entrar al mercado de trabajo urbano.

El nivel de educación se vincula directamente con el nivel empresarial - lo que es obvio - pero a partir de esta afirmación pueden plantearse algunas interrogantes interesantes.

/Cuadro 7

Cuadro 7

GRADO INSTRUCCION ALCANZADO, SEGUN LA CATEGORIA OCUPACIONAL EN EL TRABAJO ACTUAL

	Profesionales, dueñas de comer- cio, EE. de ofi- cina calificadas	Oficinistas con menor es- tificación, emergadas de taller o sección	Vendedoras de comercio, cosmetólogas y afines	Obreras in- dustriales asalariadas	Trabajadoras independientes a domicilio	Empleadas domésticas	Ce- san- tes
No estudió nunca	-	-	-	-	-	9	2
Primaria incompleta	2	-	-	13	11	55	14
Primaria completa hasta 5º año	18	13	31	41	49	27	39
1º a 3er año secundaria (común, comercial etc.)	16	25	40	31	26	9	24
4º a 6º año secundaria	48	58	29	13	14	-	18
Universitaria	16	4	-	-	-	-	3
Sin respuesta	-	-	-	2	-	-	-
Total	100	100	100	100	100	100	100
(N)	(61)	52	35	55	35	11	62

/En primer

En primer lugar cabe preguntarse ¿son las de mayor instrucción quienes permanecen en el mercado de trabajo? ¿La instrucción en sí garantiza mayor estabilidad ocupacional?

Aun cuando el análisis de la estabilidad necesita de más información de la que se posee y de otros elementos de juicio, puede observarse a modo de ilustración la columna correspondiente a las jóvenes cesantes. De su análisis surgen dos aspectos interesantes: 1) un alto nivel educacional, es decir, media-superior y universitaria, no es condición suficiente para garantizar estabilidad y 2) la inestabilidad afecta a todos los niveles educacionales por igual aunque evidentemente con mayor fuerza a las de baja calificación educacional.

En segundo lugar cabe insistir en lo que se ha planteado anteriormente. La educación como medio para integrarse al trabajo urbano es un factor indispensable de considerár. Sin embargo, tal como es posible percibirlo en el caso del Perú, su orientación general, así como el tipo de información impartida por la mayor parte de los establecimientos de educación secundaria o de nivel medio hace que ella sea útil para un determinado tipo de educaciones más que para otras. Concretamente ella aparece más útil (además que para otorgar una formación que continua en la universidad) para el desempeño de actividades en el sector terciario (secretarias, vendedoras, etc.).

En tercer lugar es lícito preguntarse a luz de los datos expuestos en el cuadro anterior ¿a qué se debe que existan dentro de algunas categorías ocupacionales personas con niveles de educación superiores a los requeridos para el desempeño adecuado de los roles correspondientes? ¿A qué se debe que no consigan un trabajo mejor?

Caben aquí una serie de respuestas alternativas. Por de pronto está la posibilidad de que estos "casos desviados" no sean tan desviados como parecen y reflejen un fenómeno general que en sus líneas generales sería aquel que se ha mencionado anteriormente: no hay una necesaria correspondencia entre lo que la educación formal imparte y los requerimientos "tecnicos" de los nuevos roles ocupacionales.

Luego está la posibilidad de que estos casos, aun cuando desviados, reflejen una situación común: aquella que se produce en un hogar cuando

/por razones

por razones repentinas (enfermedad o muerte del jefe de hogar) la hija mayor debe entrar a trabajar en cualquier parte, en la más fácil de conseguir por la remuneración necesaria para enfrentar la situación aflictiva.

1. Deserción escolar

En los párrafos anteriores se han desarrollado algunas pautas por las que se rige la estrecha relación entre ocupación y educación, así como algunos aspectos limitantes de la misma.

Directamente relacionado con este tema está el de la deserción escolar; tanto por los efectos que este fenómeno tiene sobre la estructura social global como sobre el plano del individuo, interesa abordarlo para desentrañar algunas de las causas que llevan a los jóvenes a abandonar sus estudios.

Es sabido que las entrevistadas pertenecen básicamente al mismo estrato social según los tipos de vivienda prevalecientes en los barrios encuestados; se conoce, además, que los efectos sociales que la deserción escolar provoca sobre este grupo social es limitativa con respecto a sus posibilidades de ascenso social.

Con lo anterior se está sosteniendo implícitamente que la educación constituye un medio de movilidad social, clara y racionalmente normada, incorporada y aceptada por el sistema en su conjunto. A ella no solo se la percibe como medio para el logro de un determinado entrenamiento, ni como medio para incorporar información social básica, sino que además, y muy fundamentalmente, se le percibe como de gran utilidad para alcanzar posiciones sociales más altas dentro de una escala jerarquizada.

Estos dos aspectos, las situaciones sociales concretas en las que se encuentran las entrevistadas y la percepción de la educación como un canal eficaz de movilidad social, son los factores analíticos fundamentales que deben permitir fijar los marcos causales principales de abandono de los estudios.

Obsérvese en primer lugar, cual es la situación social prevaleciente en el medio familiar, analizando la relación entre la educación alcanzada por las jóvenes y la calificación ocupacional de sus padres.

Cuadro 8

EDUCACION ALCANZADA, SEGUN LA OCUPACION DE LOS PADRES

	EE, o profesiones con cierta calificación	EE, de menor calificación	Obreros asalariados	Artesanos independientes	Albañiles	Obreros no identificados como independientes	Comerciantes con local o puestos en el mercado	Vendedores ambulantes	Agricultores y maderos	Sin respuesta
No estudió nunca									4	
Primaria incompleta		2	10	16	11	23			14	22
Primaria completa hasta 5º año	12	28	30	50	48	8	29	67	36	22
1º a 3º año secundaria	21	15	30	30	26	23	29	33	22	39
4º a 6º año secundaria	55	47	25	4	15	46	33		22	17
Universitaria	12	8	5				9			
Sin respuesta									2	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
N	34	47	63	24	27	13	34	6	45	

/Es evidente

Es evidente la influencia del status ocupacional del padre cuando se observa que aquellas que alcanzaron solamente la educación primaria, sin completarla tienden a aumentar al disminuir la calificación de sus padres, y las que alcanzaron (incluidas las que estaban estudiando al momento de la encuesta) los últimos años de la secundaria aumentan en la medida que aumenta la calificación ocupacional paterna. Esta clara correlación se afirma cuando se observa, además, que ninguna hija de empleado con cierta calificación obtuvo una instrucción inferior a la primaria completa y que el más alto porcentaje de jóvenes que estudian (o han estudiado) los últimos años de secundaria corresponde a hijas de aquellos mismos empleados. Las escasas jóvenes que han alcanzado la educación universitaria tienen padres con más alta calificación ocupacional.

Asimismo se averiguó si ellas estaban estudiando o no al momento de la encuesta. Un 23.1 por ciento dijo hacerlo y un 74.9 por ciento haber estudiado anteriormente. ¿Cuál es la ocupación de los padres de aquellas que no siguieron estudiando?

Cuadro 9

OCUPACION DEL PADRE ENTRE LAS ENCUESTADAS QUE NO ESTUDIAN
ACTUALMENTE, PERO QUE LO HAN HECHO CON ANTERIORIDAD

Empleados o profesionales con cierta calificación	11
Empleados con menor calificación	13
Obreros asalariados	18
Artesanos independientes	9
Albañiles	11
Obreros no identificados como independientes	6
Comerciantes con local o puesto en el mercado	12
Vendedores ambulantes	2
Agricultores - Ganaderos	12
S/R	6
TOTAL	100
N	(233)

Si se incluye dentro del cálculo a aquellas entrevistadas que se graduaron sea en la universidad o alguna escuela normal que en total constituyen un 2.6 por ciento, se observa que las hijas de los obreros asalariados, de los albañiles, de los artesanos independientes y de los obreros no calificados como asalariados independientes constituyen el 43 por ciento. Desde otro ángulo a estas mismas entrevistadas ante la indagación concreta de las razones por las que no siguieron estudiando, un 50.7 por ciento indicó razones económicas por las que tuvieron, en su mayor parte, que ingresar a una ocupación.

¿Cuáles son las causas invocadas por las entrevistadas para abandonar sus estudios?

Cuadro 10

RAZONES POR LAS QUE ABANDONARON SUS ESTUDIOS, SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL DEL PADRE

	Empleados o profesionales con cierta calificación		Empleados con menor calificación		Obreros asalariados		Artesanos independientes		Albañiles		Obreros no identificados como independientes		Comerciante con local o puesto en el mercado		Vendedores ambulantes		Agricultores ganaderos		Sin respuesta		
Faltas de recursos económicos; tuvo que trabajar	45	54	55	56	59	37	37	60	45	57											
Problemas de salud	5	4	7	4	5	-	18	20	10	22											
Quedarse en casa - ayudar	-	4	9	13	5	25	15	20	10	-											
No encontró matrícula. No la aceptaron	5	8	2	9	9	13	4	-	3	-											
No quiso estudiar más	15	23	19	9	13	25	15	-	21	14											
Otras	10	7	5	9	9	-	7	-	11	7											
Se graduó	20	-	3	-	-	-	4	-	-	-											
<u>Total</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(N)	20	26	42	23	22	8	27	5	29	14											
(N)+s/r	34	47	63	24	27	13	34	6	45	18											

/El cuadro

El cuadro expresa que las causas económicas de abandono de los estudios, es sin duda alguna la más importante de todas aquellas invocadas por las entrevistadas. Independientemente de la calificación ocupacional de los padres, es decir, en primera instancia independientemente de los ingresos percibidos por los padres, las hijas de estos consideraron mayoritariamente que razones económicas las llevaron a abandonar sus estudios.

Aun cuando las hijas de empleados con cierta calificación, como contador maestro, etc. invocaron en un alto porcentaje (45 por ciento) razones económicas por las que debieron abandonar sus estudios, un 20 por ciento de estas expresaron haberse graduado de normalistas, o de alguna carrera universitaria. Porcentaje este comparativamente alto si vemos que sólo el 2.4 por ciento de las hijas de obreros y el 3.7 por ciento de las hijas de comerciantes con local o puesto en el mercado, expresó haberse graduado. Dentro de esta misma categoría además, un alto porcentaje no contestó a la pregunta 31 por lo que supuestamente ellas están estudiando todavía de modo que no cabía la pregunta.

El porcentaje de entrevistadas que manifestó haber tenido razones económicas para abandonar sus estudios, tiende a subir a medida que disminuye la calificación de los padres, alcanzando a un 59.1 por ciento entre las hijas de albañiles y a un 60 por ciento entre las hijas de vendedores ambulantes. Sin embargo hay una notable disminución de aquel porcentaje en el caso de las hijas de obreros no identificados como independientes (37.5 por ciento) y entre las hijas de comerciantes con local o puesto en el mercado.

Hay otras razones que se invocan por parte de las entrevistadas que no tienen la misma importancia que las de tipo económico. Entre estas la de mayor peso es aquella que se refiere al deseo de no estudiar más por no "querer" o por haber cumplido cursos o ciclos. Luego están las razones de salud que son visiblemente altas (18.5 por ciento) en el caso de las hijas de comerciantes.

Por último, véase en el cuadro siguiente el nivel educativo alcanzado por las jóvenes en función de las causas de abandono expresadas por ellas.

Cuadro 11
EDUCACION ALCANZADA SEGUN LAS RAZONES QUE TUVIERON PARA ABANDONAR SUS ESTUDIOS

	Por falta de recursos económicos tuvo que trabajar	Problemas de salud	Se quedó en la casa para ayudar	No encontró matrícula	No quiso estudiar más	Otras	Se graduó normal o universitaria	Sin respuesta
No estudió nunca	-	-	-	-	-	-	-	2
Primaria incompleta	14	16	21	-	3	6	-	3
Primaria completa	42	10	58	27	44	56	-	9
1ª a 3ª secundaria (Comercial-normal)	26	58	21	9	25	13	-	25
4ª a 6ª secundaria	18	16	-	64	28	25	50	48
Universitaria	-	-	-	-	-	-	50	12
Sin respuesta	-	-	-	-	-	-	-	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
(N)	109	19	19	11	36	16	6	95

/Las causas

Las causas económicas por las cuales las jóvenes entrevistadas no siguieron estudiando alcanzan su más alto porcentaje entre aquellas que completaron la educación primaria. Disminuyen a medida que aumenta el nivel educacional, al punto que entre las universitarias no hay nadie que haya abandonado sus estudios.

Sin embargo entre las que completaron primaria el porcentaje mayor no corresponde a razones económicas, sino a las que indicaron que debieron abandonar para quedarse en casa y ayudar.

Las que indicaron razones de salud se encuentran en un mayor porcentaje entre las que tenían entre 1° y 3° de secundaria. Las que señalaron que abandonaron porque no encontraron matrícula, no la aceptaron por edad o por exámenes el mayor porcentaje se encuentra entre las que tenían entre 4° y 6° secundaria.

2. Cursos de especialización

El alto porcentaje de éstas que siguen "otros cursos" indica que son éstos los que realmente capacitan para el logro de una ocupación de mejor nivel o a lo menos, esa es la imagen que las jóvenes parecen tener de ellos. De este modo se explica el que dichos cursos son asumidos como alternativos a la educación formal de tipo general. En todo caso, el 59.5 por ciento de jóvenes que han seguido estos cursos indica la importancia creciente que estos van adquiriendo en detrimento de la educación de tipo tradicional.

Formulado lo anterior ¿quienes son las que muestran mayor interés en seguir estos "otros cursos"?

Cuadro 12

OTROS CURSOS, SEGUN EDUCACION ALCANZADA

	No estudió nunca	Primaria incompleta	Primaria completa hasta 5º	1º a 3er año secundaria	4º a 6º año secundaria	Universitaria	Sin respuesta
Cosmetología, belleza	-	11	10	12	8		
Costura, corte y confección	-	30	33	24	10		
Secretariado	-		14	20	31	7	
Idiomas	-			3	5	7	
Contabilidad	-		1		3	7	
Puericultura	-			1			
Enfermería, no universitaria	-		1	2	5	7	
Otras	-	4	1	1	3	7	
No ha realizado cursos	100	55	40	34	34	65	100
Sin respuesta	-	-	-	3	1	-	-
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
N	2	27	96	79	92	14	1

/El deseo

El deseo de lograr un mayor perfeccionamiento o, eventualmente, el adquirir otros conocimientos que les permita aspirar a más altos niveles ocupacionales, se manifiesta, con gran intensidad en todos los niveles educacionales de tipo formal. Sin embargo, esta intensidad tiende visiblemente a aumentar a medida que las jóvenes poseen más altos niveles de calificación educacional y a su vez, la mayor calificación educacional, como es lógico, permite que las jóvenes opten por una mayor gama o variedad de cursos de especialización.

Hay determinados cursos que acaparan las mayores preferencias. Estos son costura-corte y confección y secretariado que tienen un 21.9 por ciento y 18.6 por ciento respectivamente del total de jóvenes incluyendo las que no han seguido cursos. Costura corte y confección son cursos que los siguen con mayor preferencia las jóvenes con niveles bajos y medios de educación; mientras que secretariado es seguido básicamente por jóvenes cuyos niveles son medios y altos. Lo mismo podría decirse con respecto a los cursos de idiomas. Los cursos de cosmetología son seguidos por las jóvenes cuyos niveles de educación son medios o bajos. Sin desconocer el hecho que ellos también interesan a un buen porcentaje de jóvenes con niveles más altos.

Cuadro 13

SITUACION DE LOS OTROS CURSOS REALIZADOS

	Cosmético logia belleza	Costura corte y confección	Secretaría de	Idiomas	Contabilidad	Puericultura	Enfermería no universitaria	Otros	No ha reallizado cursos	Sin res- pues- ta
Todavía le cursa	17	12	12	13	20	-	22	-	-	-
Ya lo completó	62	44	66	12	20	100	67	86	-	-
Llegó a la mitad	14	34	15	25	40	-	11	14	-	-
Lo abandonó al comienzo	7	9	5	50	20	-	-	-	-	-
Sin respuesta	-	1	2	-	-	-	-	-	100	100
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(N)	29	68	58	8	5	1	9	7	123	3

/Este cuadro

Este cuadro permite observar que son los cursos de secretariado y cosmetología-belleza (además de enfermería no universitaria) los que en más alto porcentaje se terminan. Los cursos de costura-corte y confección aun cuando en alto porcentaje se terminan existe otro apreciable de jóvenes que manifestó haber llegado sólo a la mitad. Los cursos de idiomas, son incuestionablemente, los más difíciles de terminar sólo el 12.5 por ciento dijo haberlos terminado y un 50 por ciento confesó haberlos abandonado a un comienzo.

Desde otra perspectiva pueden considerarse los cursos de especialización en relación a la calificación ocupacional de nuestras encuestadas. Por los datos aportados por estos es posible sacar algunas conclusiones provisionales. A mayor calificación ocupacional se tiende a seguir cursos relacionados con su ocupación y se tiende a terminarlos. Esto significa que en la medida que estos cursos son decisivos en la calificación ocupacional o decisivos para el logro de un ascenso ocupacional, se tiende a finalizarlos.

De la misma manera si se observa las ocupaciones de menor calificación se constata la inversa de la afirmación anterior. Es decir, cuando los cursos no son decisivos para la calificación ocupacional ni para lograr un ascenso ocupacional, tienden a no terminarse.

Lo anterior puede interpretarse en el sentido que las jóvenes de estos niveles, aun cuando tienen conciencia de la escasa utilidad de estos cursos para su ascenso ocupacional, tienden a seguirlos por razones extraocupacionales, es decir, para capacitarse para el matrimonio o las labores de casa.

D. Rotación y movilidad ocupacionales

En las páginas anteriores se han mostrado algunos de los rasgos que caracterizan el proceso de incorporación al trabajo señalando en especial la influencia del status socioeconómico familiar y el nivel de educación en la localización de los jóvenes en los niveles ocupacionales que le son accesibles. Ahora cabe apuntar algunos aspectos de la historia ocupacional en particular los que se relacionan con la rotación o cambio de empleo y la movilidad ocupacional, o sea, los cambios entre distintos niveles ocupacionales.

/En principio

En principio puede afirmarse que las jóvenes que comienzan a trabajar en los niveles ocupacionales más bajos han tenido un mayor número de empleos pero esto se debe sobre todo al hecho de que han empezado a trabajar más tempranamente y tienen por lo tanto un mayor lapso de permanencia en el mercado de trabajo.

Cuadro 14

ROTACION POR CATEGORIA OCUPACIONAL
(sólo las más importantes)

	Porcentaje que ha tenido un sólo empleo dentro del total que comenzó en cada categoría	Años de trabajo por persona según la categoría ocupacional en la cual comenzó a trabajar	Duración promedio de los trabajos para cada categoría ocupacional (en años)
Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura	86	2.8	2.5
Empleadas de oficina con mayor calificación	50	4	2.3
Empleadas de oficina con menor calificación	35	4.2	2.1
Vendedoras de comercio	29	5.6	2.5
Obreras industriales	33	5.9	2.5
Empleadas domésticas	12	9.4	2.9

Si se evalúa el número de empleos por el nivel ocupacional en que las jóvenes comenzaron a trabajar puede concluirse que la rotación en ellos es más o menos similar; en otras palabras que el empleo inicial no es indicio seguro para predecir la rotación futura de la joven. Una investigación detallada y en profundidad podría indicar las causas de la mayor o menor rotación; dentro de los límites de este estudio es posible sin embargo, enunciar algunas hipótesis provisionarias a partir del análisis de las causas por las cuales las jóvenes han dejado su primer trabajo.

/Cuadro 15

Cuadro 15

RAZONES POR LAS CUALES DEJARON EL PRIMER TRABAJO

	<u>Porcentaje</u>
<u>I. Renuncia</u>	
1. Malas condiciones materiales de trabajo	19
2. Malas condiciones sociales de trabajo	6
3. Encontró un trabajo mejor, quería independizarse, proseguir estudios	19
4. Tuvo que atender asuntos personales, ayudar en su casa, casarse, etc.	11
5. Tuvo problemas de salud	4
6. Migró a otra ciudad	4
7. Otros problemas de renuncia	7
<u>II. Despido</u>	
8. El patrón cerró, quebró, eliminó aprendices, etc.	10
9. Era trabajo de temporada a plazo fijo	15
10. Otras razones de despido	5
Total	100
(n)	217

Extremando un poco la interpretación podría decirse que estos datos indican la presencia de tres modos - típico ideales - de vinculación de las jóvenes con el mercado de trabajo.

En primer lugar se observa la presencia de jóvenes que se han fijado una carrera ocupacional y quizás ordenado un cierto plan de vida en función de la misma; típicamente son aquellas que abandonan su trabajo porque consiguen un trabajo mejor, porque quieren independizarse o proseguir estudios. La "racionalidad" de la rotación para estas jóvenes está dada por sus objetivos de movilidad ocupacional ascendente.

/En segundo

En segundo lugar es dable percibir a aquellas que dejan su trabajo por razones que no tienen que ver con su empleo concreto - y por lo tanto con sus condiciones sociales o materiales de trabajo - ni con el hecho de haber encontrado un empleo mejor; lo abandonan por causas que se han denominado "externas" al empleo expresadas en frases como "tenía que ayudar en su casa" o "tenía problemas de salud". Es probable que estas razones aducidas para dejar el empleo encubran la presión que se ejerce sobre la mujer para que cumpla con sus otras obligaciones sociales o simplemente la actitud ya internalizada - versión sicológica del control social - que las induce a considerar el empleo como algo "ocasional". Probablemente estas jóvenes comienzan a trabajar para paliar alguna temporaria necesidad familiar o personal y abandonan sus empleos en cuanto pasa la situación crítica. La "racionalidad" de esta rotación sólo es comprensible a partir de la definición social del papel de la mujer en la sociedad y no meramente por consideraciones ocupacionales.

En tercer lugar deben considerarse aquellas que son despedidas de sus empleos; la "racionalidad" de esta rotación radica en el mercado de trabajo pero no reza a estas jóvenes que tienen un escaso control sobre el mismo. Cualquiera sea la actitud que ellas tengan sobre su empleo y sobre el papel social de la mujer son consideradas como objetos controlados por las "fuerzas del mercado".

Parecería correcto pensar que estos tres modos típico ideales de vincularse al mercado de trabajo se corresponden con los distintos niveles ocupacionales por lo menos en el sentido de que en los niveles más altos habría una mayor tendencia a la "carrera ocupacional" y que los más bajos sufrirían más intensamente al impacto de las fuerzas "no controladas" del mercado. Sin embargo, los datos recogidos en esta encuesta indican que no hay mayor diferencia entre los distintos niveles por lo menos en lo que respecta a las razones para dejar el primer trabajo.

Este fenómeno puede merecer algunas interpretaciones. Por un lado es posible que no se manifieste en el primer trabajo pero si en la historia completa de trabajo; la limitación de esta muestra por la reducción de casos a medida que se avanza en el número de trabajos no permite extraer una conclusión fidedigna. Por otro, es posible presumir que la escasa

/variación entre

variación entre los niveles ocupacionales puede indicar la persistencia, en todo este estrato social, de los valores culturales que sitúan a la mujer fuera del mercado de trabajo; cuando la mujer trabaja lo hace por la presión de la "necesidad" y el carácter de ésta - ocasional o permanente - determina el tipo de vinculación con el mercado de trabajo.

Páginas atrás se ha mostrado la existencia indudable de un proceso de movilidad social intergeneracional al comparar el trabajo paterno con el de las jóvenes; ahora cabe preguntarse sobre los aspectos más significativos de la movilidad ocupacional que se produce una vez que las jóvenes han comenzado a trabajar. ¿El nivel en que las jóvenes se localizan al comienzo las situa definitivamente o por el contrario tienen posibilidades de ascender ocupacionalmente?

Cuadro 16

ESTABILIDAD Y MOVILIDAD OCUPACIONAL

Nº de trabajos	Han ascendido de categoría	Se han mantenido estables	Han descendido de categoría
1	-	56	-
2	46	24	57
3	28	7	20
4	14	10	13
5 ó más	12	3	10
<u>Total</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>
(n)	(76)	(186)	(49)

Si se considera a las jóvenes que han tenido más de un trabajo puede observarse que el 39 por ciento se han mantenido estables entre el primero y último trabajo - es decir, no han cambiado de nivel ocupacional - el 36 por ciento ha ascendido y el 23 por ciento ha descendido. Conviene

/remarcar que

remarcar que por lo menos ha ascendido el 39 por ciento de las jóvenes pues esta cifra deja de lado a todas aquellas que habiendo tenido un sólo trabajo ha podido ascender en el mismo.

La mayor rotación entre empleos no indica mayor probabilidad de ascenso ocupacional ya que al porcentaje de jóvenes que se mantiene en el mismo nivel ocupacional no aumenta con el incremento del número de trabajos ni tampoco lo hace la proporción que asciende o desciende. Esta conclusión sirve para reforzar el enunciado anterior sobre el ambiguo significado de la rotación que encubre distintas significaciones. Sin embargo, a medida que aumentan los años en el mercado de trabajo se incrementan las posibilidades de ascender reduciéndose paralelamente la estabilidad ocupacional; la cuota de jóvenes que descienden ocupacionalmente se mantiene estable aunque aumentan los años en el mercado de trabajo.

Ahora bien ¿cómo se manifiesta esta movilidad ocupacional según los distintos niveles de incorporación al mercado de trabajo?

Cuadro 17
RELACION ENTRE EL TRABAJO ACTUAL Y EL PRIMER TRABAJO

Primer trabajo	Profesional universitario, profesor, enfermera	Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura, modista calificada	Contadoras, auxiliares de contabilidad, secretarias calificadas, maestras	Auxiliares de enfermería, oficinistas, telefonistas, cajeras, etc.	Encargadas de taller, jefe de sección	Vendedoras, dependientes de casa comercial	Peinadoras, peluqueras, cosmetólogas	Obreras asalariadas	Trabajo independiente, modistas, artesanas en su hogar	Empleadas domésticas, lavanderas	S/R N/C
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(y)	(o)
Trabajo actual											
(1) Profesional universitaria, profesora, enfermera	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(2) Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura, modista calificada	-	72	5	-	-	4	20	1	11	6	50
(3) Contadoras, auxiliares de contabilidad, secretarias calificadas, maestras	-	14	64	18	-	4	-	1	5	-	-
(4) Auxiliares de enfermería, oficinistas, telefonistas, cajeras, etc.	-	14	7	53	-	8	-	6	-	3	50
(5) Encargadas de taller, jefe de sección	-	-	-	2	67	2	-	1	-	-	-
(6) Vendedoras, dependientes de casa comercial	-	-	-	2	-	40	10	7	-	-	-
(7) Peinadoras, peluqueras, cosmetólogas	-	-	-	2	-	2	46	1	-	3	-
(8) Obreras asalariadas	-	-	-	3	-	8	20	46	-	21	-
(9) Trabajo independiente, modistas, artesanas en su hogar	-	-	7	7	33	7	-	12	56	12	-
(x) Cesantes	-	-	17	11	-	25	10	22	28	31	-
(y) Empleadas domésticas, lavanderas	-	-	-	2	-	-	-	2	-	24	-
(o) S/R N/C	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	(1)	(7)	(42)	(60)	(3)	(48)	(10)	(87)	(18)	(33)	(2)

se presentaran como buscando trabajo sin hacerlo en realidad. A fin de explorar este fenómeno con más detenimiento se analizaron algunos datos sobre las dificultades encontradas por las jóvenes para encontrar trabajo una vez que abandonan o son despedidas del primero y se advirtió que el 47 por ciento encontraba un trabajo igual o mejor antes de los 30 días de haber dejado el primero y que esta proporción no variaba en las distintas categorías ocupacionales.

Ahora bien, ¿esta movilidad ocupacional es coherente con las aspiraciones de las jóvenes? Si el mercado ocupacional se ordenara de acuerdo a las aspiraciones de ellas se manifestaría, obviamente, una redistribución de los empleos en favor de los de mayor nivel que aumentarían su volumen - profesional universitaria, empleadas de oficina y cosmetólogas - y una reducción de los más bajos tales como empleada doméstica y obrera industrial; el nivel intermedio de vendedora de comercio se mantendría relativamente estable en cuanto a su volumen pues parece ser considerada una categoría "de paso" donde quieren llegar las que están debajo y quieren irse las que allí están.

ASPIRACIONES OCUPACIONALES, SEGUN LA CATEGORIA OCUPACIONAL EN EL TRABAJO ACTUAL

Trabajo actual	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(X)	(Y)	(O)
Aspiraciones	Profesional universitario, profesor, enfermera	Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura, modista calificada	Dueñas de Contaduría, comercio, salones de belleza, taller de costura, modista calificada, etc.	Auxiliares de enfermería, enfermeras, telefonistas, cajeras, etc.	Encargadas de casa de taller, jefe de sección	Vendedoras, dependientes de casa comercial	Peinadoras, peluqueras, cosmetólogas	Obreras asalariadas	Trabajo independiente, modistas, artesanas en su hogar	Cesantes	Empleadas domésticas, lavanderas	S/R N/C
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(X)	(Y)	(O)
(1) Profesional universitaria, profesora, enfermera	-	12	12	13	-	7	-	7	-	6	-	-
(2) Dueñas de comercio, salón de belleza, taller de costura, modista calificada	-	29	-	-	20	11	-	13	9	2	-	-
(3) Contadoras, auxiliares de contabilidad, secretarías calificadas, maestras	-	23	56	36	60	22	13	5	9	23	-	-
(4) Auxiliares de enfermería, enfermeras, telefonistas, cajeras, etc.	100	-	23	38	-	41	25	25	17	19	9	-
(5) Encargadas de taller, jefe de sección	-	-	-	-	-	-	-	2	3	-	-	-
(6) Vendedoras, dependientes de casa comercial	-	-	-	-	-	15	-	13	-	19	9	-
(7) Peinadoras, peluqueras, cosmetólogas	-	6	-	4	-	4	62	2	3	3	9	-
(8) Obreras asalariadas	-	-	-	-	-	-	-	7	20	18	37	-
(9) Trabajo independiente, modistas, artesanas en su hogar	-	18	2	-	20	-	-	20	31	2	9	-
(X) Otros	-	6	-	9	-	-	-	2	3	3	-	-
(Y) Empleadas domésticas, lavanderas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	27	-
(O) S/R N/C	-	6	7	-	-	-	-	4	5	3	-	-
	100 (1)	100 (17)	100 (43)	100 (47)	100 (5)	100 (27)	100 (8)	100 (55)	100 (35)	100 (62)	100 (11)	100 (2)

/La reenumerada

La generalizada aspiración, convertirse en empleada de oficina, no alcanza sin embargo a las realistas empleadas domésticas que en proporción mayoritaria quieren convertirse en obreras industriales lo que indica una cabal adecuación a la experiencia de ascenso de esta categoría ocupacional.

Las jóvenes que son obreras industriales se dispersan en su aspiración por todas las categorías aparentemente unidas en su común rechazo a la ocupación actual - sólo el 7 por ciento quiere quedarse en ella - y el 51 por ciento quisiera convertirse en empleada de oficina. Un rechazo parecido se observa en las vendedoras de comercio aunque en este caso es más neta la aspiración de ascenso: el 81 por ciento quiere llegar a ser empleada de oficina. Estas últimas parecen estar conformes con su nivel actual aunque es posible, como ya ha sido mencionado, que existe una movilidad "intrasectorial" en esta categoría. De todos modos son escasas las jóvenes de este nivel que aspiran a convertirse en profesionales universitarias: si del total de jóvenes el 7 por ciento quieren serlo esta proporción sólo asciende al 12 por ciento entre las empleadas de oficina.

Es probable que en algunos casos las aspiraciones juveniles sean irreales e inalcanzables pero en términos generales parecen indicar el hecho que las jóvenes han percibido la expansión reciente del mercado ocupacional limeño y las posibilidades que éste encierra y en este sentido pueden ser interpretadas como la natural respuesta psicológica a una coyuntura favorable.