



Copyright © Oficina Internacional del Trabajo, Fondo de Población de las Naciones Unidas, Organización Internacional para las Migraciones, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2011  
Primera edición 2011

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a [pubdroit@ilo.org](mailto:pubdroit@ilo.org), solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En [www.ifro.org](http://www.ifro.org) puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

---

Programa Conjunto “Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral”  
(OIT, UNFPA, OIM, PNUD)

*Juventud, empleo y migración.*

Lima: OIT, 2011. 212 p.

*Juventud, empleo de jóvenes, migración. 13.01.3*

978-92-2-325234-2 (impreso)

978-92-2-325235-9 (web pdf)

#### *Datos de catalogación de la OIT*

Esta publicación se ha elaborado en el marco de las actividades del Programa Conjunto “Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral Internacional Juvenil” del Sistema de las Naciones Unidas en el Perú. El Programa es financiado por el Fondo PNUD - España para el logro de los Objetivos del Milenio (F-ODM). En el Programa Conjunto participan las Agencias del Sistema de Naciones Unidas-la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA)- junto con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Las contrapartes nacionales participantes son el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (Mimdes), el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Secretaría Nacional de la Juventud (Senaju).

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en esta publicación, no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo, Fondo de Población de las Naciones Unidas, Organización Internacional para las Migraciones y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que el UNFPA, OIM, OIT o el PNUD las sancionen.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por el UNFPA, OIM, OIT y el PNUD, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Vea nuestros sitios en la red: [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns) o [www.oit.org.pe/publ](http://www.oit.org.pe/publ) [sitio web regional] ó [www.conjoven.org.pe](http://www.conjoven.org.pe)

---

### ADVERTENCIA

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestras organizaciones. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar sobrecarga gráfica que supondría utilizar o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

---

**Cuidado de edición**

Christian Estrada

**Diseño de carátula**

Carla Franco

**Diagramación**

Cromática Estudio Gráfico

---

---

# Índice

<b>Presentación</b>	<b>7</b>
<b>Prólogo. Miradas y programas conjuntos de las políticas Pro Juventud</b>	<b>9</b>
<b>Introducción. Configurando nuestro futuro. Políticas públicas para impulsar el empleo juvenil</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 1. Principales focos de incidencia en la política de empleo juvenil</b>	<b>21</b>
<b>Capítulo 2. El emprendimiento juvenil: actualidad, tendencias y políticas de desarrollo</b>	<b>67</b>
<b>Capítulo 3. Jóvenes y migración: impactos y perspectivas</b>	<b>117</b>
<b>Capítulo 4. Demografía y juventud</b>	<b>165</b>
<b>Anexo general</b>	<b>209</b>



# Presentación

En la Cumbre del Milenio, organizada por las Naciones Unidas el 2000, los líderes gubernamentales de 179 Estados hicieron una declaración conjunta en la que se comprometieron a avanzar en el camino de la paz, la seguridad, el desarrollo y la protección de los derechos humanos, y establecieron metas cuantitativas y plazos definidos para el logro de ocho objetivos de desarrollo principales, que se denominaron los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). A fines del 2006, el Gobierno de España y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) firmaron un acuerdo sin precedentes para destinar, en los siguientes cuatro años, fondos españoles equivalentes a €528 millones al Sistema de la ONU (SNU) para promover intervenciones de cooperación que (i) favorezcan la lucha contra las múltiples dimensiones de la pobreza y, por tanto, la consecución de los ODM; y (ii) fortalezcan la coherencia y efectividad de la cooperación de los sistemas de la ONU en los países elegibles. El acuerdo llevó al establecimiento del Fondo para el Logro de los ODM (F-ODM) en el primer trimestre del 2007. El F-ODM financia programas conjuntos de los Equipos de País del SNU y de sus contrapartes nacionales que estén alineados con el Marco de Asistencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y que respondan a las prioridades de cada país. En la actualidad, el F-ODM tiene 128 programas en 49 países de cinco regiones del mundo, que ayudan a más de 20 millones de personas tanto directa como indirectamente.

En el caso peruano, el F-ODM financia cuatro Programas Conjuntos en las áreas de Juventud, Empleo y Migración; Medio Ambiente y Cambio Climático; Infancia, Seguridad Alimentaria y Nutrición; y Desarrollo y Sector Privado, por un valor total de US\$18 millones que deben ser ejecutados en tres años. El Programa Conjunto «Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral» se inició el 2009. En él, participan las Agencias del Sistema de Naciones Unidas —la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA)— junto con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Las contrapartes nacionales participantes son el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (Mimdes), el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Secretaría Nacional de la Juventud (Senaju). El objetivo del programa es incrementar las oportunidades de inserción laboral de los jóvenes en el Perú apoyando en la elaboración de una política pública de empleo juvenil, en el fortalecimiento del servicio nacional de empleo, en la gestión pública de la migración laboral juvenil internacional y en la promoción de emprendimientos juveniles.

Una de las primeras acciones del Programa Conjunto fue diseñar y llevar a cabo la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (ENJUV 2009), la cual fue realizada por el INEI a fines del 2009 en las cuatro ciudades de intervención del Programa Conjunto: Lima Metropolitana, Arequipa, Huancayo y Trujillo. Sobre la base de los resultados de esta encuesta, se han diseñado y propuesto programas e iniciativas de política importantes. Esta encuesta es la primera realizada en el Perú que analiza temas complejos y novedosos relacionados con la juventud, como el primer empleo, el emprendimiento, la migración juvenil, y el vínculo de la demografía con el empleo. En el 2010, el Programa Conjunto realizó diversas presentaciones y actividades de difusión de los principales hallazgos de esta encuesta, en las cuales se recibieron aportes y sugerencias que han nutrido esta publicación.

En el presente libro, se realiza un análisis minucioso de los hallazgos de la ENJUV 2009 que permita identificar espacios para las intervenciones de política que amplíen las oportunidades de la juventud. El capítulo de empleo subraya la importancia de que los jóvenes se inserten en trayectorias de trabajo decente, lo cual requiere inversiones en formación profesional y una adecuada transición de la escuela al empleo. En el capítulo de emprendimiento, se describe lo difícil que es para un joven iniciar un negocio, lo cual contrasta con el hecho de que, al final de la vida, uno de cada dos peruanos termina trabajando por su cuenta. Ante ello, se sugiere incorporar acciones que acerquen la formación empresarial y el acompañamiento en el inicio de negocios desde la juventud. En el capítulo de migración laboral juvenil, se constata que, aunque la migración se ha reducido en los últimos años, aún uno de cada dos jóvenes se iría del país si tuviera la oportunidad. Para cambiar esta situación, se requiere enfrentar las causas esenciales de las migraciones juveniles, notablemente relacionadas al tema laboral, incorporar políticas para lidiar con las consecuencias de la pérdida de capital humano, y desarrollar políticas de gestión de la migración para incrementar sus potencialidades y reducir sus riesgos. La idea es que esta constituya realmente una oportunidad para las trayectorias personales y laborales de los jóvenes. Finalmente, en el capítulo de demografía, se enfatiza la importancia de intervenciones que contribuyan a capitalizar el bono demográfico, y de acciones que ayuden a las mujeres jóvenes a enfrentar su transición hacia la maternidad sin que ello afecte su desarrollo y desempeño educativo o laboral.

Las Agencias Participantes del SNU y la OIM esperamos que, mediante esta publicación y las actividades conjuntas emprendidas, se contribuya a enriquecer el debate y el diseño de políticas públicas que amplíen las oportunidades de los jóvenes del Perú.

### **Rebeca Arias**

Coordinadora Residente de la ONU y  
Representante del PNUD

### **Carmen Moreno**

Directora de la OIT para los Países Andinos

### **Esteban Caballero**

Representante del UNFPA

### **Renate Held**

Representante de la OIM

# Prólogo

## *Miradas y programas conjuntos de las políticas Pro Juventud*

El Programa Conjunto “Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral” nos ha permitido desarrollar una mirada distinta y articulada sobre los problemas y posibilidades de la juventud, sus diagnósticos y las líneas de acción que requieren sus políticas. Desde el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, contraparte líder en este Programa, y las otras contrapartes nacionales participantes– el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, el Instituto Nacional de Estadística e Informática y la Secretaria Nacional de la Juventud - hemos ganado mucho con su aplicación. No solamente en la generación de una serie de programas pilotos o planes de actuación como el Certijoven, Infomigra, Projoven Emprendedor; etc. sino también en el diseño y consolidación de políticas de empleo y articulación de acciones permanentes del Ministerio como el Plan Sectorial de Acción para la Promoción del Empleo Juvenil, el fortalecimiento de capacidades de sus funcionarios, los planes regionales de empleo juvenil y la recientemente creada Mesa de Diálogo Social Juvenil para el Trabajo Decente.

Partimos de la premisa que las políticas de pro empleo y empleabilidad de jóvenes deben:

- a) Construirse bajo un enfoque donde la solución a los problemas de empleo y migración juvenil tienen causas multidimensionales, lo cual demanda la aplicación de “programas conjuntos”, donde participen varios actores, con visiones, diagnósticos y políticas compartidas y articuladas;
- b) Institucionalizarse en base al diálogo entre los actores jóvenes y los decisores de política así como en base a la mayor certeza de diagnósticos y propuestas; y
- c) Cimentarse en un cambio cultural (de visión) en los actores jóvenes con una relación más pro-activa entre ellos, con el Estado y con una prospectiva común de país.

Los cuatro estudios que ahora presentamos se han desarrollado sobre la base de la Encuesta sobre Juventud Empleo y Migración que elaboramos en el 2009 en las cuatro ciudades que son ámbitos de intervención del Programa Conjunto: Lima, Trujillo, Huancayo y Arequipa, las cuales fueron concretadas con mucho profesionalismo por el INEI. Estos estudios constituyen un esfuerzo por sistematizar y analizar la información recogida en 10 mil hogares sobre demografía, empleo, emprendimiento y migración y, si bien, desde entonces mucho se ha avanzado en la maduración, definición y ejecución de estrategias concretas en los temas de juventud, los textos nos permiten analizar mejor la información con el fin de aproximarnos con mayor perspectiva a la juventud peruana y sus potencialidades.

Por ejemplo, desde el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, entre el año 2006 y el 2011, se ha beneficiado a más 500 mil jóvenes a nivel nacional a través de sus diferentes programas y servicios. Es así que, a través de PROJOVEN se han capacitado a 47 mil 790 jóvenes hacia un primer empleo, con Revalora Perú hemos capacitado laboralmente 27 mil 452 jóvenes; el programa social Construyendo Perú brindó 230 mil 296 empleos temporales a jóvenes de muy escasos recursos; con la bolsa de empleo articulada en el Servicio Nacional del Empleo se han colocado a 68 mil 336 jóvenes, y a través del Servicio de Orientación Vocacional e Información Ocupacional hemos asesorado a más de 130

mil jóvenes. Con la experiencia piloto del CERTOJOVEN, hemos entregado 2 mil 705 certificados que permiten a los jóvenes acreditar su identidad, experiencia laboral y antecedentes penales; esperamos que ello se amplíe a más regiones. El Portal de Empleo Joven ha logrado dar información a 91 mil 726 jóvenes y, entre otros productos del Programa, hemos iniciado capacitaciones en emprendimiento en 4 mil 398 participantes de Projoven.

A partir del Programa Conjunto, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ha fortalecido y precisado políticas y programas de empleo juvenil: Políticas Nacionales de Empleo donde se reconoce como estrategia clave las acciones por los jóvenes, el Plan Sectorial de Empleo Juvenil que articula coherentemente los servicios pro juventud del propio Ministerio, y la flamante Mesa de Diálogo Social Juvenil para el Trabajo Decente, en la cual, por primera vez actores sindicales y empresariales jóvenes concertarán sobre el presente y futuro del país.

Si bien, no existe una fórmula acabada para impulsar políticas de empleo y empleabilidad para nuestros jóvenes. Hemos avanzado mucho desde el Estado y hay mayor sensibilidad desde el sector privado y público sobre las necesidades y expectativas de las juventudes peruanas y la importancia de generar trayectorias laborales y sociales incluyentes y de éxito. En este sentido, consideramos que podemos avanzar aún más en acciones y procesos que nos permitan superar situaciones adversas que todavía atraviesan diversas juventudes peruanas.

Estas acciones deben tener como marco una economía en crecimiento sostenido, con inversión pública y privada crecientes que generen empleo, donde tengamos probabilidades de distribuir con inteligencia los recursos hacia los sectores más excluidos, jóvenes (y no – jóvenes), por medio de políticas y programas flexibles, con diagnósticos adecuados, incluyentes, concertadas, imaginativas y con una gestión cada vez más eficaz.

**Javier Barreda Jara**  
Viceministro de Promoción del Empleo y Capacitación Laboral  
Co presidente del Programa Conjunto

# Introducción

## *Configurando nuestro futuro. Políticas públicas para impulsar el empleo juvenil*

Juan Chacaltana<sup>1</sup>

La juventud actual es una generación numerosa y heterogénea, y representa todo un desafío para las políticas públicas. En el Perú, son considerados jóvenes aquellas personas entre 15 y 29 años<sup>2</sup>. Estos jóvenes nacieron, entonces, entre inicios de los ochenta y mediados de los noventa, periodo muy crítico en la historia del Perú. La década de los ochenta fue bastante compleja desde el punto de vista económico y social, pues se produjeron fenómenos como el terrorismo, la crisis económica, y la alta hiper inflación. En la década de los noventa, los actores principales no fueron los jóvenes, sino sus padres, quienes tuvieron que enfrentar los drásticos cambios asociados a las políticas de ajuste y de reformas estructurales, que implicaron en el mercado de trabajo reducción de la duración de los empleos, incremento en la rotación laboral y flexibilización de las relaciones laborales. Se podría decir que, en los noventa, los jóvenes vieron cómo las condiciones de trabajo de sus padres se empezaron a parecer a las de ellos mismos.

Si los jóvenes nacieron y crecieron en un periodo complicado, su ingreso al mercado de trabajo, por el contrario, se ha producido en una década excepcional. En la primera década de este siglo, el Perú creció a un ritmo alto y prácticamente inédito, con un promedio de 6% anual. En términos nominales, pasó de ser una economía que en el 2000 produjo 55 mil millones de dólares a una que en el 2010 produjo más de 150 mil millones de dólares. En términos reales, la economía se expandió en más de 70%<sup>3</sup>. Este nuevo escenario debe haber modificado la dotación y calidad de oportunidades para los jóvenes.

Desafortunadamente, el crecimiento no ha beneficiado a todos. Ha sido muy importante para quienes han tenido las calificaciones y competencias demandadas por las actividades económicas en crecimiento. Sin embargo, y aun cuando estos indicadores se han reducido con respecto a años anteriores, todavía uno de cada cinco jóvenes en el Perú (1,5 millones) no estudia ni trabaja y un 54% de los jóvenes se iría del país si tuviera la oportunidad.

Es posible que, durante la siguiente década, continúe el crecimiento económico. Asimismo, se espera que el país se beneficie del «bono demográfico». El último censo del 2007 revela una reducción drástica en el número absoluto de niños, lo cual implica que, en la década siguiente, se reducirá el número absoluto de jóvenes y mejorará la relación de dependencia<sup>4</sup>.

---

1. Coordinador Nacional del Programa Conjunto «Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral»

2. Ley de creación del Consejo Nacional de la Juventud (Ley 27802).

3. Este proceso de crecimiento, inicialmente concentrado en sectores exportadores, luego generó condiciones para el crecimiento de otros sectores, como la construcción, el comercio y los servicios. Incluso en plena crisis internacional, la economía peruana no decreció sino que creció modestamente.

4. En el capítulo de Jorge Bernedo de este libro, se presenta esta información.

Esto permitirá una mayor capacidad de ahorro, inversión y crecimiento de las familias del país. La presente publicación está conformada por cuatro estudios que, desde diferentes ángulos —la demografía, el empleo, el emprendimiento y la migración laboral juvenil—, analizan la situación actual de los jóvenes y sus perspectivas en el mercado de trabajo. Todos ellos basan sus análisis en los resultados de la reciente «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009), realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) con el auspicio del Programa Conjunto «Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral»<sup>5</sup>.

### Transiciones en la juventud

Hacia el 2009, había poco más de 8 millones de jóvenes entre 15 y 29 años en el Perú. De este total, aproximadamente 5 millones trabajaban y cerca de un millón lo hacían en buenas condiciones, pero 4 millones laboraban aun sin acceso a la protección social. Los jóvenes desempleados sumaban alrededor de 450 mil (dos tercios del total de desempleados del país). Aproximadamente 2,4 millones de jóvenes estudiaban, de los cuales cerca de un millón estudiaban y trabajaban al mismo tiempo. Sin embargo, también existían cerca de 1,6 millones de jóvenes que no estudiaban ni trabajaban. Estos datos dan cuenta de la dimensión del problema por enfrentar.

Sin embargo, entre los jóvenes, hay también una elevada heterogeneidad, gran parte de la cual se origina en la forma en que los jóvenes enfrentan los periodos de cambios y transiciones, que tendrán notables consecuencias para el resto de sus vidas.

En la juventud, las personas se convierten de hijos en padres o de hijas en madres. A los 15 años, muy pocos jóvenes urbanos ya tienen hijos, pero, a los 20 años, al menos el 10% de estos jóvenes ya habrá tenido su primer hijo y, a los 29 años, esa cifra se incrementará a casi el 60%. En el caso de las mujeres, estos porcentajes crecen más aceleradamente y la tenencia de hijos las afecta proporcionalmente más que a los hombres. Cuando la natalidad no es planificada o preparada, se presentan riesgos para las trayectorias de los jóvenes. Uno de estos riesgos es, por ejemplo, el abandono de la educación o el trabajo. En las mujeres, un 4,6% indicó que dejó de estudiar por motivo de embarazo y un 18,3% señaló que lo hizo por dedicarse a quehaceres del hogar (razón probablemente asociada a la tenencia de familia). Asimismo, el porcentaje de hombres que tuvieron que abandonar alguna vez un trabajo es de 49%, pero en las mujeres ese porcentaje se incrementa a un 70%. En el caso de las mujeres, un 12,1% indicó que dejó de trabajar por dedicarse al cuidado de niños y un 15,3% lo hizo por motivo de embarazo. La suma de estos dos componentes en las mujeres es casi tan importante como el dejar de estudiar por trabajar (29%).

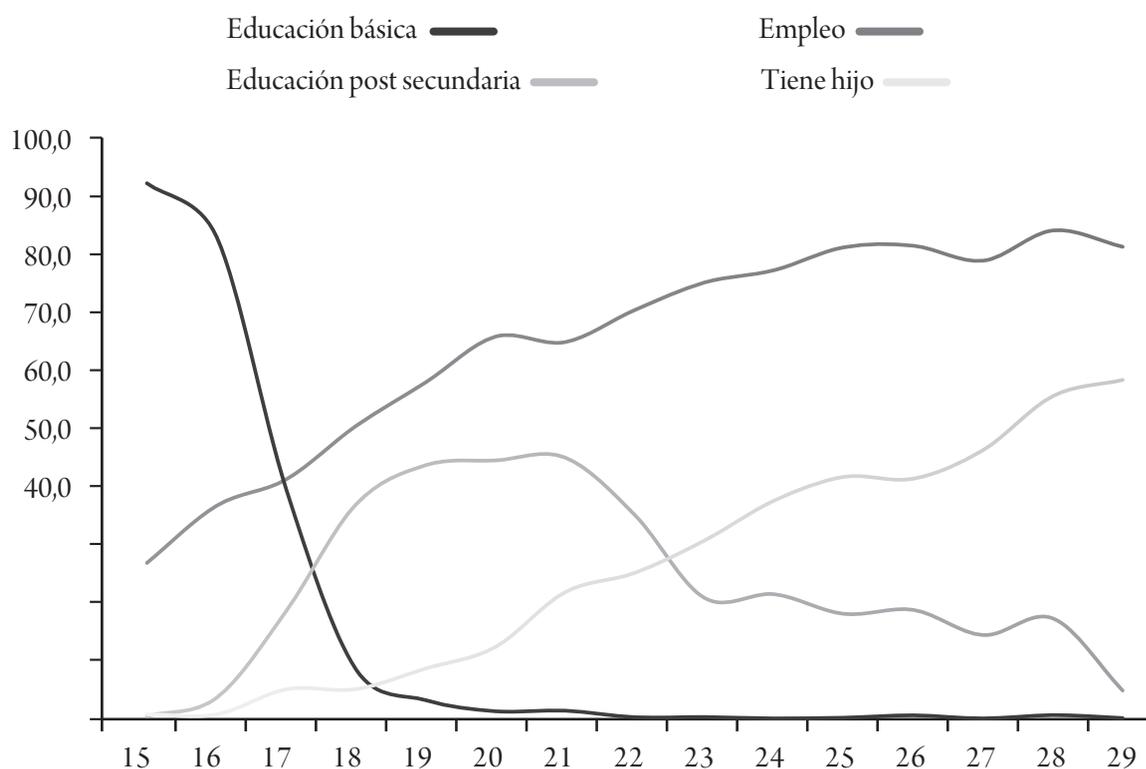
También está la transición educativa. A los 15 años, todos los jóvenes deberían estar en el sistema educativo, pero, en la práctica, esto no siempre es así. En el caso de los jóvenes urbanos encuestados por la ENJUV 2009, cerca del 8% se encontraba ya fuera del sistema educativo por diversas razones, entre ellas la necesidad de trabajar desde niños. Más aún, no todos los jóvenes que terminan la educación básica lograrán incorporarse a la educación post secundaria: en las zonas urbanas, al menos dos de cada tres no lo harán y en las zonas rurales la cifra será seguramente mayor. Finalmente, el hecho de incorporarse a la educación post secundaria acarrea un nuevo conjunto de desafíos, más vinculados al contenido y calidad en la educación, como se verá más adelante.

---

5. La ENJUV 2009 se aplicó en una muestra cercana a los 10 mil hogares en cuatro ciudades principales del Perú: Lima Metropolitana, Arequipa, Trujillo y Huancayo. Esta encuesta fue realizada durante el cuarto trimestre de 2009.

**Gráfico I.1**

Perú (4 ciudades). Transiciones y trayectorias laborales en la juventud, por edades simples, 2009 (Porcentajes)

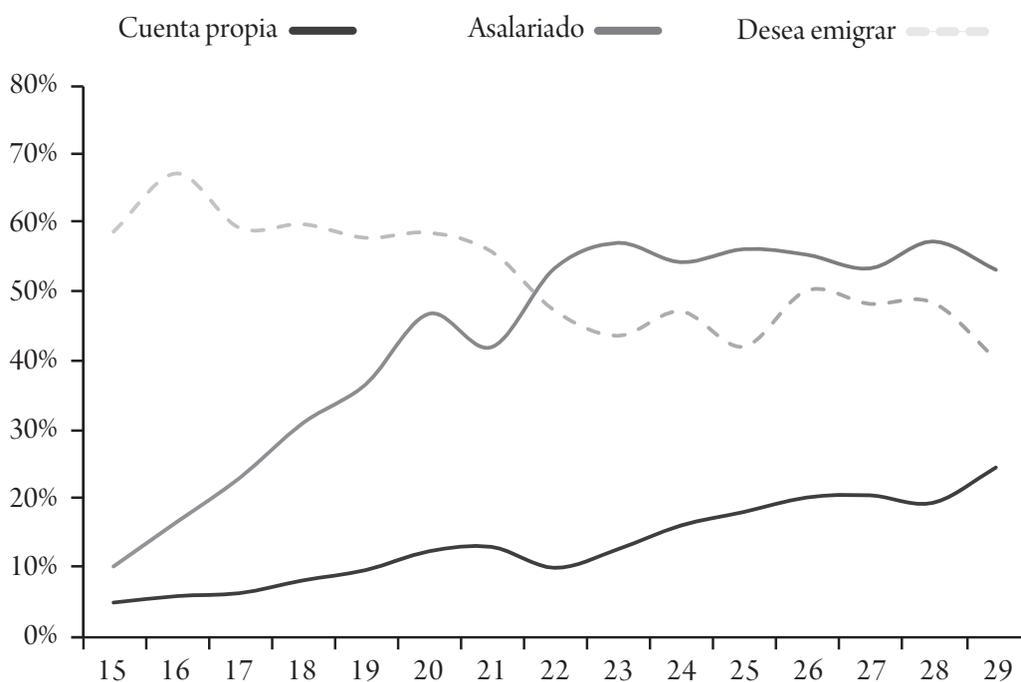


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Luego está la transición al trabajo. A los 15 años, cerca del 30% de los jóvenes urbanos ya se encuentra trabajando, combinando, en muchos casos, este trabajo con la educación. A los 20 años, más del 60% ya estará trabajando y, a los 29 años, alrededor del 80% ya trabajará. Dependiendo de cómo ocurra esta transición se configura en gran medida lo que se puede esperar en el resto de la vida laboral, lo cual destaca la importancia de los primeros empleos. La información sobre el primer empleo indica que el 70% de los jóvenes lo tuvo antes de los 18 años; de hecho, la edad promedio del primer empleo entre los jóvenes urbanos peruanos fue de 16 años. Sin embargo, hay una diferencia entre aquellos que iniciaron como asalariados y aquellos que iniciaron como no asalariados. El 40% indicó haberse iniciado como asalariado, en tanto que menos del 6% empezó con un negocio. Un 10% se inició como trabajador familiar no remunerado y, en el caso de las mujeres, un 21% empezó como trabajadora del hogar. Un 42% de los jóvenes comenzó en ocupaciones de baja calificación y otro 10%, como obreros u operarios, siendo este porcentaje mayor en el caso de los hombres. En el capítulo de Marta Tostes incluido en este libro, la autora añade que los inicios precarios condicionan el desempeño de largo plazo, pues «los que realizaron algún trabajo infantil se desempeñan como obreros en un 29,8%. Por su parte, los que no tuvieron un trabajo infantil actualmente se desempeñan, sobre todo, como empleados». Estos empleos, además, duran poco, lo cual hace evidente que, a diferencia de las generaciones anteriores, los jóvenes actuales tienen que prepararse para enfrentar en el transcurso de su vida no un empleo sino varios y este hecho tiene notables implicancias en los requerimientos de formación de las nuevas generaciones.

**Gráfico I.2**

Perú (4 ciudades). Empleo asalariado, por cuenta propia y deseo de emigrar de los jóvenes, por edades simples, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

La transición al empleo por cuenta propia requiere un análisis específico. Cuando los jóvenes egresan de la educación secundaria, e incluso de la terciaria, lo más frecuente es que se tracen itinerarios hacia el empleo asalariado. En estas circunstancias, el esfuerzo de centenares de miles de jóvenes que se lanzan a la actividad independiente ha pasado tradicionalmente desapercibido o ha sido simplemente ignorado, como explica Dino Linares en su capítulo de esta publicación. Esto resulta paradójico en un mercado de trabajo como el peruano, en donde uno de cada dos trabajadores labora por su cuenta. Por lo general, el emprendimiento se asume como una opción residual, es decir, cuando no se puede conseguir empleo asalariado. Es decir, implícitamente se termina promoviendo el emprendimiento por necesidad, cuando el que debería promoverse es el emprendimiento por oportunidad. La literatura especializada (Tueros, 2007) indica que existe una suerte de «túnel del emprendimiento» que los jóvenes deben atravesar como prueba de su potencial emprendedor. Los datos contenidos en el presente libro permiten identificar las dimensiones de este túnel. Del total de jóvenes entre 15 y 29 años entrevistados, el 48% indicó que tenía vocación emprendedora. El 23% de los jóvenes entrevistados señaló su intención de iniciar un negocio en los próximos doce meses. Además, se encontró que el 12% ya tenía un negocio en el momento de la entrevista y que un 7% había tenido un negocio en el pasado. Estos datos muestran, que la ruta del emprendimiento requiere mucho apoyo. De manera interesante, solo un 32% de los jóvenes que desean iniciar un negocio tiene acceso a servicios que los orienten en el tema del emprendimiento. Entre quienes reciben servicios, la mayoría los recibe de centros de estudios (51%) y de parientes (21%). El Estado participa en un 6%, mientras que las asociaciones y proveedores de servicios empresariales participan en menor medida.

Otra opción laboral involucra el cambio de residencia, lo cual implica la migración de las personas, interna o externa (internacional). La migración internacional juvenil ocurre luego de un proceso complejo, que se puede ver como una especie de túnel con varias etapas, en cada una de las cuales es necesario incorporar acciones para que la experiencia migratoria influya positivamente en las trayectorias de los jóvenes. Del total de jóvenes encuestados, el 53,9% tiene expectativa de vivir en otro país (Guido Maggi, Norma Velásquez y Jimmy Chávez brindan información al respecto en su respectivo capítulo de este libro). Se trata de una cifra alta, aunque ciertamente menor a un dato captado con metodología similar en el 2004 (más del 80%)<sup>6</sup>. No todos los que desean emigrar, sin embargo, tienen planes concretos de hacerlo. En la ENJUV 2009, se preguntó si los planes de emigrar se concretarían en los tres años siguientes a la encuesta y el 26,2% de los jóvenes respondió afirmativamente. Para precisar mejor la intención de migrar, se preguntó si estaban realizando acciones concretas (trámites) para emigrar: el 2% de los jóvenes respondió que sí. El motivo principal de la migración, según los jóvenes, es por mejora económica: un 57% la señaló como razón para migrar; mientras que el desempleo actual fue indicado por un 7%<sup>7</sup>. De manera interesante, un 26% desea emigrar con fines de estudio y un 5% por motivos familiares (mayormente reunificación familiar). Nótese que las razones vinculadas con la calidad del trabajo y con las expectativas de trayectoria laboral o personal son claramente más importantes que el desempleo abierto propiamente dicho.

## Prioridades para la política pública

Todas estas transiciones se realizan a veces en periodos muy cortos, y no siempre los jóvenes cuentan con la información, el consejo y la asesoría para tomar las decisiones más adecuadas. En jóvenes con familias o espacios sociales integrados, estas transiciones ocurren de manera que potencien las habilidades, creatividad y talento propios de la juventud. En otras circunstancias, esto no siempre sucede así. Por eso, es importante promover que estas transiciones ocurran de manera adecuada a través de políticas específicas y para el colectivo de los jóvenes en su conjunto.

Para apoyar las trayectorias juveniles, existen algunas opciones de política que reseñamos en el cuadro I.1. Algunos países, privilegian algunas de ellas, otros se concentran en otras.

---

6. Véase Apoyo (2004). En Chacaltana (2006), se explica el elevado porcentaje de jóvenes peruanos con deseo de emigrar como consecuencia de una «crisis de referentes». Los jóvenes entre 15 y 29 años nacieron en la década de los ochenta e inicios de los noventa. Durante su vida han sido espectadores de un escenario social, laboral y familiar que ha experimentado drásticos cambios (crisis económica, terrorismo, desastres naturales), y la década de los noventa fue una década de ajustes sobre todo en el plano laboral. Los protagonistas de este escenario fueron los padres de los jóvenes actuales, que son generalmente quienes les sirven de referencia, para trazar sus itinerarios laborales y personales. En el mismo periodo apareció Internet, una forma rápida de observar el mundo, que tuvo otro desempeño, y esta combinación habría producido el elevado porcentaje de deseo de emigrar.

7. El hecho de que un porcentaje importante de jóvenes acuse razones económicas para emigrar (64%) es consistente con investigaciones previas realizadas en el Perú con métodos econométricos. Estas encontraron que el volumen de migración de peruanos al exterior se debe, en orden de importancia, a factores económicos: la baja satisfacción sobre la situación económica peruana, la desigualdad relativa en el Perú frente al país de destino, y la diferencia entre niveles de PBI per cápita entre el Perú y los países de destino.

**Cuadro I.1. Un esquema de políticas públicas para mejorar el empleo juvenil en el Perú**

Nivel	Políticas
<b>Nivel agregado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento económico sostenido (reduciendo fluctuaciones)</li> <li>• Impulso a sectores demandantes de mano de obra juvenil</li> <li>• Políticas de capitalización del bono demográfico</li> </ul>
<b>Nivel específico</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transición hacia la paternidad / maternidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas preventivas (salud sexual y reproductiva)</li> <li>• Políticas mitigatorias (asesoría / apoyo para evitar abandono escolar y laboral)</li> <li>• Políticas compensatorias (economía del cuidado)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transición de la escuela a la educación post secundaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de fomento del acceso (incluye financiamiento)</li> <li>• Políticas de mejora de la pertinencia y reducción de la inadecuación</li> <li>• Políticas de mejora de la calidad (información sobre la calidad)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transición de la escuela al empleo decente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de primer empleo</li> <li>• Políticas de capacitación y experiencia</li> <li>• Políticas de acceso al trabajo decente</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transición al emprendimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas para promover un medio ambiente propicio para generar negocios</li> <li>• Políticas para impulsar el inicio de negocios</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transición a la migración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de empleo / reducción de disparidades regionales</li> <li>• Políticas para evitar o compensar el riesgo de fuga de talentos</li> <li>• Políticas de gestión de la migración (para incrementar las potencialidades y reducir los riesgos de la migración)</li> </ul>

Como se aprecia en el cuadro, existen dos niveles de política. El primer nivel es el agregado y tiene que ver con los condicionantes macro en los que se enmarca el desempeño del mercado de trabajo actual y de los próximos años.

- Una primera condición, es que exista un proceso de crecimiento económico sostenido, el cual se prevé posible según las proyecciones que se hacen para la década que comprende el periodo 2010-2020. Sin embargo, se sabe también que el empleo juvenil presenta mayor sensibilidad que el empleo total, a cambios en los ciclos de los negocios, por lo que se podrían discutir estímulos específicos (tributarios o de otra índole) en aquellos sectores que demandan más jóvenes y empleo en general, como los servicios, el turismo, el comercio y la agroindustria, con la finalidad de incrementar su capacidad para generar trabajo decente.
- Asimismo, en el caso peruano es necesario capitalizar el bono demográfico que ya está ocurriendo en el Perú y que durará aproximadamente dos décadas más. La reducción en la relación de dependencia, asociada al bono demográfico, facilita el ahorro de las familias y la inversión. Se trata, por tanto, de actuar ahora y no después, pues, para dentro de dos décadas, las tendencias apuntan, más bien, al incremento de la relación de dependencia.

El segundo nivel es más específico y tiene que ver con las transiciones que atraviesan las personas en la juventud y que han sido reseñadas en esta introducción. Así, en el caso de la transición hacia la paternidad o, más específicamente, hacia la maternidad, una prioridad es administrar los riesgos de abandono de la educación o del trabajo, sobre todo en el caso de las mujeres jóvenes. La administración de riesgos implica acciones en tres niveles: primero, prevención, que se traduciría, en este caso, en métodos de control de la natalidad; segundo, medidas de mitigación, que implicaría asesoría y apoyo para que la tenencia de hijos no conduzca a abandono escolar o de las trayectorias laborales; finalmente, medidas de compensación, que conforman la agenda de la construcción de un sistema de economía del cuidado, que existe aún parcialmente en Perú.

En este caso, se debe mencionar a la experiencia del Programa Nacional Wawa Wasi, como una iniciativa que debería ampliarse, dada la demanda que parece existir en esta dirección, y considerando a las mujeres – y sus trayectorias - también como beneficiarias naturales de sus intervenciones.

Por su parte, una adecuada transición de la educación básica a la educación post secundaria requiere acciones en tres niveles:

- En primer lugar, se requieren políticas para ampliar el acceso, sobre todo de jóvenes de menores recursos. Según datos de la ENJUV 2009, las razones principales para que los jóvenes no sigan estudiando son por tener que empezar a trabajar o por tener problemas económicos. Los quehaceres del hogar aparecen como una respuesta significativa, sobre todo para las mujeres. En esta perspectiva, programas que amplían el acceso a la formación para colectivos de bajos recursos deberían ampliarse o fortalecerse. Al mismo tiempo discutir mecanismos alternativos de financiamiento, como la reciente Ley de Capital Humano, por ejemplo.

En segundo lugar, acceder a la educación post secundaria significa, para muchos jóvenes, mejores oportunidades. Sin embargo, para algunos pueden surgir otros tipos de problemas. El más conocido es el referido a la pertinencia de la formación que ocurre cuando hay desfase entre lo que necesita el mundo de la producción y lo que produce el mundo de la formación<sup>8</sup>. Si esto ocurre, se observa un problema de inadecuación (*mismatch*) entre lo que han estudiado los trabajadores y las ocupaciones en las que finalmente laboran. Para reducir la inadecuación, se requiere conocer qué demandará el mercado en los próximos años en materia de habilidades y competencias, lo cual no es un ejercicio sencillo pues requiere un estrecho contacto sobre todo con las empresas. Luego hay que transmitir esa información al sistema educativo y a los jóvenes a través de servicios de orientación vocacional e información ocupacional de calidad.

- En tercer lugar, está el problema de la calidad<sup>9</sup>. El hecho de acceder a la educación post secundaria y a una formación demandada por el mercado todavía no garantiza una buena transición a la educación post secundaria, debido a que no todas las entidades de formación la proporcionan con la misma calidad. El problema de la dispersión de calidad en la formación ocurre debido a que la formación es un bien o servicio cuya calidad solo se conoce tiempo después de haberlo consumido. Por esta razón, no es posible para los consumidores —los jóvenes en este caso—, por su propia cuenta, conocer con anticipación la calidad de la formación en la que se insertan. Hacer transparente la calidad de la formación es una tarea del Estado, sobre todo en un país como el Perú, donde la educación post secundaria está compuesta, en una notable mayoría, por proveedores privados<sup>10</sup>. El desafío principal aquí consiste en incluir un indicador de calidad de los centros de formación. Existen diferentes formas —no excluyentes— de hacerlo, como elaborar rankings, de entidades de formación, difundir información sobre los resultados de la formación según centro de formación, establecer normas técnicas, entre otras.

La transición de la educación (básica o post secundaria) al empleo enfrenta también desafíos tanto en el primer empleo como en el acceso al trabajo decente:

---

8. Este problema se explica porque el mundo de la producción cambia a una gran velocidad; el del trabajo, a una velocidad menor; y el de la formación, a una velocidad bastante lenta, ya que la acumulación de infraestructura y logística educativa para ciertas ocupaciones resulta costosa, lo mismo que la acumulación del capital humano necesario para el proceso educativo.

9. En toda esta discusión, el rol de la experiencia a veces se soslaya. Lo cierto es que, en la práctica, en el Perú hay un 31% de trabajadores que ha aprendido algún tipo de oficio a través de la experiencia, sin capacitarse en una institución. De estos, el 17% lo aprendió de parientes; el 8%, por su cuenta; y un 6%, en una empresa. Estos datos indican que existe un espacio importante para procesos de certificación de habilidades en el mercado de trabajo peruano.

10. Según datos del Ministerio de Educación, existen más de 3.300 centros de formación técnico-productiva o de educación superior no universitaria en el Perú, con unos 650 mil matriculados al 2007. Del total de centros, cerca de 2 mil son privados con unos 380 mil matriculados. Esto contrasta con lo que ocurre en la educación básica, donde el componente público es mayor.

- Las acciones orientadas a un buen inicio laboral o primer empleo pueden tener varias formas. Por un lado, pueden estar basadas en la capacitación laboral, sobre todo para quienes no tienen acceso a estos servicios. La experiencia de programas como Projovent, por ejemplo, indica que la capacitación para el trabajo requiere de una primera experiencia práctica para que los retornos a la formación se materialicen<sup>11</sup>. Por otro lado, pueden tener la forma de subsidios a la contratación<sup>12</sup>. En algunos países el subsidio total o parcial a la contratación de jóvenes se ha justificado por el hecho - enfatizado la OIT (2004) - de que cuando hay crecimiento, los jóvenes son los últimos en ser contratados y, cuando hay crisis, son los primeros en ser despedidos. Los subsidios a la contratación juvenil han tenido diferentes resultados en países cercanos, y pueden crear empleo especialmente si se focaliza en necesidades específicas, pero también pueden generar resultados no deseados, como sustitución de trabajadores o pérdida de eficiencia social, por lo que el diseño de este tipo de intervenciones requiere un cuidado especial, de manera que se asegure un impacto significativo.
- El impulso de empleos de calidad o decentes requiere intervenir en espacios que van más allá del mercado de trabajo. La calidad de los empleos requiere de una economía en crecimiento y de un nivel de producto por trabajador suficiente para que la mayoría de los jóvenes pueda acceder a empleos con remuneraciones adecuadas, protección social, no discriminación y derecho de asociación. Asimismo, requiere de intervenciones específicas para incrementar la capacidad de cumplimiento de los estándares laborales por parte de los negocios y empresas, y también la capacidad de los Estados para hacer cumplir dichos estándares. Todo esto requiere, sin duda, de un proceso de diálogo social, que debe involucrar a la juventud, pues la solución al problema del empleo, y en particular del empleo juvenil, se avizora en el mediano plazo.

Por otro lado, la transición al empleo por cuenta propia y específicamente a la constitución de emprendimientos, revela que solo el 12% de los jóvenes logra implementar un negocio y que la mitad de los mismos se extinguen antes de cumplir un año de creación. Esto confirma que es difícil emprender, sobre todo cuando se es joven, y que la ruta del negocio exitoso es bastante empinada. ¿Qué se puede hacer, sobre todo desde la política pública? La literatura internacional (White y Kenyon, 2004) indica que existen dos niveles posibles de intervención. Respecto a las restricciones en el medio ambiente propicio para generar negocios, son útiles medidas generales, sobre todo de carácter formativo para reducir el grado de aversión al riesgo, usualmente existente entre quienes van a emprender por primera vez; disminuir la incertidumbre propia de los negocios; y brindar seguridad económica a fin de asegurar retornos adecuados. Sobre las restricciones al inicio de los emprendimientos, es importante facilitar el inicio de los negocios (por ejemplo, a través de la remoción de trabas burocráticas), el acceso al crédito y a los servicios de desarrollo empresarial, así como esquemas de acompañamiento para reducir las tasas de mortalidad de los negocios juveniles.

Finalmente, en el caso de la migración, esta puede ser una oportunidad pero también puede ser un riesgo para los jóvenes. Por tanto, se requiere de un enfoque de políticas específico para los jóvenes, cuyo objetivo sea asegurar que el proceso de migración del joven o de algún miembro de su hogar no afecte negativamente su trayectoria laboral y personal, sino, por el contrario, la fortalezca. Para este fin, en primer lugar, son necesarias políticas orientadas a reducir las causas de la emigración. Los datos presentados en este libro, señalan que las razones principales por las que los jóvenes desean emigrar se basan, más que en el desempleo, en una insatisfacción con los empleos a los que acceden, lo cual tiene implicancias nacionales, pero también regionales y locales. Por tanto, se requieren políticas para elevar la calidad de esos trabajos. Esto está relacionado con los condicionantes macro reseñados líneas antes, pero también con intervenciones específicas y territoriales para elevar las posibilidades de los jóvenes de acceder a empleos decentes. En segundo lugar, los datos han mostrado que los que emigran tienen niveles de educación superior a la media, lo cual afecta las políticas de educación y el capital humano del país. Cuando un joven se va, con él se van muchos años de educación y los retornos económicos a esa inversión. Por ello, es importante discutir los costos y beneficios de la migración de jóvenes y, en general, dado que la migración es un

---

11. Véase Chacaltana (2005) y Espinoza (2010).

12. Varios países de América Latina han iniciado acciones en esta dirección aunque se ha generado un intenso debate sobre las ventajas y desventajas de este tipo de intervención.

fenómeno global, propiciar el intercambio de calificaciones y de conocimiento. Finalmente, son necesarias políticas de gestión de la migración que reduzcan los riesgos asociados a esta y potencien sus beneficios (Maggi, Velásquez y Chávez). De particular importancia es difundir información sobre demanda laboral internacional y promover una migración circular de los jóvenes, así como el vínculo de la migración juvenil con el desarrollo de proyectos de autoemprendimiento en los sectores más dinámicos de la economía local. Un esquema de políticas de este tipo requiere de una institucionalidad de soporte –que se ha garantizado al dotar recientemente al Ministerio de Trabajo de competencias en materia de política migratoria– y la participación de las instancias de gobierno regional y local.

Todas estas transiciones configuran en gran medida el inicio de las trayectorias laborales y personales de los jóvenes. Se trata de un fenómeno multidimensional, de alta trascendencia, que requiere de múltiples tratamientos y desde diferentes actores. Es decir, se requiere de un trabajo conjunto y articulado. Precisamente, en el caso peruano, el Programa Conjunto Juventud, Empleo y Migración apoya acciones en varias de estas dimensiones, a través de sus contrapartes nacionales, notablemente el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, así como también el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, el Instituto Nacional de Estadística e Informática y la Secretaría Nacional de la Juventud. Se han identificado espacios de intervención en las áreas de empleo, emprendimiento, empleabilidad y equidad, que se consideran ejes centrales de las políticas de empleo y migración juvenil.

## **Bibliografía**

Apoyo (2004). Encuesta sobre expectativas migratorias. Lima: Apoyo.

Chacaltana, Juan (2005). Programas de empleo en el Perú: racionalidad e impacto. Lima: Cedep – Cies.

\_\_\_\_\_ (2006). Empleos para los jóvenes. Lima: Cedep – Cepal. Espinoza, Henry (2010). Impact Evaluation of a Job-Training Programme for Disadvantaged Youths: The Case of Projoven. Netherlands: Maastricht University.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» (2010). «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009». Resultados definitivos. Lima: INEI – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2004). Un buen comienzo: trabajo decente para los jóvenes. Documento informativo. Reunión tripartita sobre el empleo de los jóvenes: el camino a seguir. Ginebra: OIT.

Tueros, Mario (2007). Potencial emprendedor juvenil en la región y sus políticas e instrumentos de promoción. Lima: OIT.

White, Simon y Kenyon, Paul (2004). Initiatives for the Development of Enterprise Action and Strategies. Ginebra: OIT.

# Capítulo 1

## *Principales focos de incidencia en la política de empleo juvenil*

Marta Tostes Vieira<sup>1</sup>

### 1.1 Antecedentes

La promoción del trabajo decente en el marco de la inserción de los jóvenes en el mercado laboral constituye una de las tareas básicas planteadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como parte del esfuerzo de la región latinoamericana para su desarrollo. La valoración de la relevancia de esta temática influyó para que se la considere como parte del compromiso de las metas de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) suscrito por los países miembros de las Naciones Unidas. La promoción del trabajo decente está relacionada con el octavo objetivo: fomentar una asociación mundial para el desarrollo. Específicamente, en la meta 16, se plantea que, en cooperación con los países en desarrollo, es necesario «elaborar y aplicar estrategias que proporcionen a los jóvenes un trabajo digno y productivo», y para medir tal efecto se trabaja como indicador con la tasa de desempleo juvenil.

Aunque los países miembros suscriptores de los ODM tienen como una de sus preocupaciones fundamentales reducir el desempleo entre los jóvenes, las políticas y los programas desarrollados todavía no han mostrado eficacia en la reducción de la meta 16. Según información de la OIT tomada de las encuestas de hogares de dieciocho países de América Latina, los jóvenes continúan teniendo tasas de desempleo significativamente más altas que los adultos: la tasa de desempleo juvenil total para el 2008 (13,4%) ha llegado a ser el triple de la de los adultos (4,5%) (OIT, 2010, p. 19). Para el caso del Perú, los datos homogeneizados para el 2008 evidencian que la tasa de actividad para los jóvenes de 15 a 24 años fue de 62%, mientras que la de desempleo fue de 9%, a diferencia de los adultos de 25 años o más, quienes registraron una tasa de actividad de 79% y una tasa de desempleo de 3%.

En efecto, tal como lo menciona el informe *Trabajo decente y juventud en Perú*, se observó una demanda creciente de soluciones para mitigar el alto nivel de desempleo juvenil, lo cual ha dado lugar a una constante preocupación en los ámbitos de decisión política y ha generado nuevas iniciativas (OIT, 2007b, p. 16). Sin embargo, todavía se puede «caracterizar el empleo juvenil como marcado por diversos rasgos de precariedad, asociado principalmente a la pequeña producción, sin condiciones de estabilidad y con importantes sectores no cubiertos por la seguridad social y concentrado en ocupaciones de baja calificación laboral» (MTPE, 2003, p. 11). De manera coherente, el informe *Tendencias mundiales de empleo juvenil: octubre 2008* indica que los jóvenes no consiguen encontrar trabajo o encuentran uno que no está en armonía con sus aspiraciones de seguridad económica y social, que les permita desarrollar plenamente su potencial productivo y personal (OIT, 2008). Por otra parte, en *Tendencias mundiales del empleo: enero 2009*, se señala que, frente a la crisis internacional, los «jóvenes se ven desproporcionadamente afectados por un déficit de oportunidades de trabajo decente» (OIT, 2009, p. 10).

---

1. Profesora del Departamento Académico de Ciencias de la Gestión de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). La autora agradece la colaboración de Carolina García, asistente de investigación y jefe de prácticas de la PUCP, en la elaboración del presente informe.

Según los datos de la Encuesta Nacional de Hogares del 2009 (ENAHO 2009), realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en todo el Perú hay 7.799.779 jóvenes de 15 a 29 años, de los cuales 4.859.525 se encuentran ocupados; 376.962, desempleados; y 2.563.292, inactivos. De este último grupo, 1.448.595 inactivos no estudian ni trabajan. Asimismo, de los jóvenes ocupados, solo 96.715 tienen un contrato indefinido, a diferencia de los 3.351.206 jóvenes que no pudieron acceder a mejores condiciones de inserción laboral. Por otro lado, 4.023.262 jóvenes se encuentran ocupados en empleo precario y 6.823.813 jóvenes no acceden a un seguro de pensiones.

Esta información permite visualizar las tendencias generales, pero no facilita un análisis sobre las causas de estos problemas que proporcione los criterios para la evaluación de la pertinencia y cobertura de las políticas públicas sobre el empleo juvenil que se vienen desarrollando. Para superar la debilidad vinculada con la falta de un diagnóstico más detallado sobre la materia, se llevó a cabo la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009), en el marco de las actividades del Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

En el presente capítulo, se analizará la información de la ENJUV 2009 con la finalidad de identificar los principales focos de incidencia en la política de empleo juvenil en el Perú. La investigación presenta los principales resultados obtenidos sobre la condición de la actividad económica en el conjunto de los ámbitos urbanos analizados, que comprenden Lima Metropolitana<sup>2</sup>, Arequipa, Huancayo y Trujillo. Luego, se trazan los rasgos fundamentales de las trayectorias laborales de los jóvenes explicando la evolución del comportamiento de la actividad y del proceso de inserción laboral juvenil, según avanza su edad. Asimismo, se estima el radar de la calidad del empleo, que busca, a través de indicadores básicos y complementarios, establecer una línea de base para identificar el nivel de cumplimiento del trabajo decente impulsado por la OIT.

En la segunda parte del capítulo, se trabajará con los elementos vinculados con la incidencia de políticas públicas, empezando por evaluar el rendimiento de los niveles educativos y planteando con ello una trayectoria denominada «el camino hacia el éxito», pero contrastada con «el túnel hacia la marginalidad», donde se caracteriza la inactividad entre los jóvenes. Además, se revisa el acceso a los programas públicos y se realiza un estudio sobre grupos desfavorecidos a partir de las brechas de la inserción según el sexo de los jóvenes y su percepción sobre la discriminación que sufren en el proceso de inserción laboral. Este análisis debe ser complementado con el diagnóstico sobre el nivel de capacitación laboral de los jóvenes, poniendo énfasis en su influencia sobre la calidad del empleo.

A modo de conclusión, se proponen matrices de incidencia donde se sitúan los grupos desfavorecidos y los programas sociales asociados, identificando las brechas donde las políticas públicas todavía no actúan. En el marco de la perspectiva de las recomendaciones, se sugiere la continuidad de las líneas de investigación futuras que deben profundizar los análisis de la ENJUV 2009 y las posibles implicancias de este diagnóstico en las políticas públicas relacionadas con el empleo de los jóvenes.

## 1.2 Los principales resultados

La población total de la ENJUV 2009<sup>3</sup> a nivel de ciudad representó 3.130.535 jóvenes<sup>4</sup>, distribuidos de la siguiente manera: el 7,4% de la población de jóvenes de 15 a 29 años vive en la ciudad de Arequipa; el 12,1%, en el Callao; el 3%, en Huancayo; el 6,9%, en Trujillo; y el 70,6%, en Lima. La distribución por sexo de la población juvenil refleja que 1.539.303 jóvenes son hombres (49,2%) y 1.591.232 son mujeres (50,8%). Al interior de cada ciudad, la distribución por sexo es similar a la

---

2. Incluye Lima y la Provincia Constitucional del Callao.

3. Para el presente capítulo, se ha tenido en cuenta la información obtenida en la ENJUV 2009.

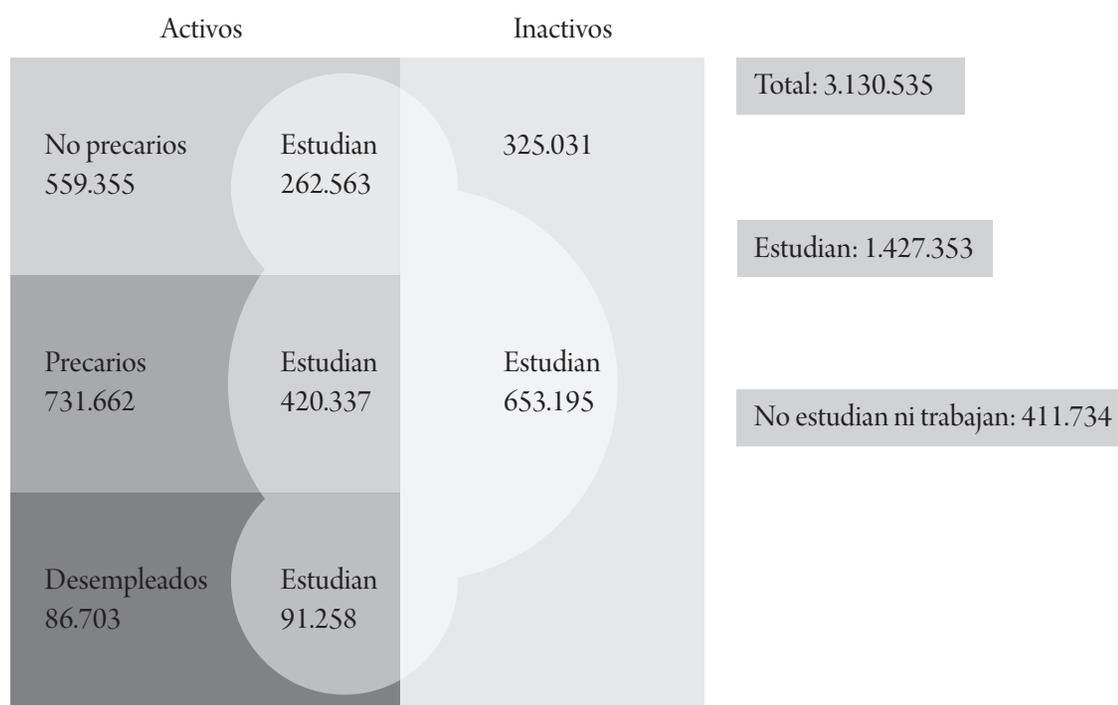
4. Estos valores son los expandidos y representan el 40% del total de la ENAHO 2009. El número de observaciones sin factor de expansión es 16.292. Para realizar el estudio del presente capítulo, se trabajó con la información disponible en los módulos de Características de los miembros del hogar (200), Características sociodemográficas (400) y Características económicas (500) de la ENJUV 2009.

distribución total, aunque un caso aparte es el análisis del Callao, pues 51,6% son hombres y 48,4%, mujeres<sup>5</sup>. Asimismo, mediante un análisis por grupos de edad, se observa que la distribución por ciudad es similar a la de la población de jóvenes de 15 a 29 años, donde el 37% tiene entre 15 y 19 años; el 41,5%, entre 20 y 25 años; y el 21,6%, entre 26 y 29 años<sup>6</sup>.

En el gráfico 1.1, se observa la heterogeneidad de la población de jóvenes de 15 a 29 años según su condición de ocupación y de estudios. Los jóvenes ocupados representan 1.974.348 personas, de las cuales 682.900 se encuentran estudiando y trabajando, y 1.291.017 solo trabajan. De este último grupo, 559.355 jóvenes que solo trabajan se encuentran laborando en trabajos no precarios<sup>7</sup>, mientras que 731.662 laboran en trabajos precarios<sup>8</sup>.

### Gráfico 1.1

Perú (4 ciudades). Mapa de la heterogeneidad de la actividad económica de jóvenes de 15 a 29 años, 2009 (Personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: El término «precarios» se refiere a los ocupados en microempresas, definidas como empresas de 1 a 9 trabajadores.

Por otro lado, del total de desempleados, se tiene que 91.258 jóvenes se encuentran estudiando, a diferencia de 86.703 jóvenes que no estudian ni trabajan pero buscan trabajo. El total de inactivos<sup>9</sup> es de 978.226 jóvenes, de los cuales 653.195 se encuentran estudiando, y 411.734 no estudian ni trabajan ni buscan trabajo y se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad.

5. Véase anexo A1.1.

6. Véase anexo A1.2.

7. Para efectos de este estudio, se dirá que un individuo tiene un trabajo no precario si está laborando en un centro de trabajo con más de nueve trabajadores.

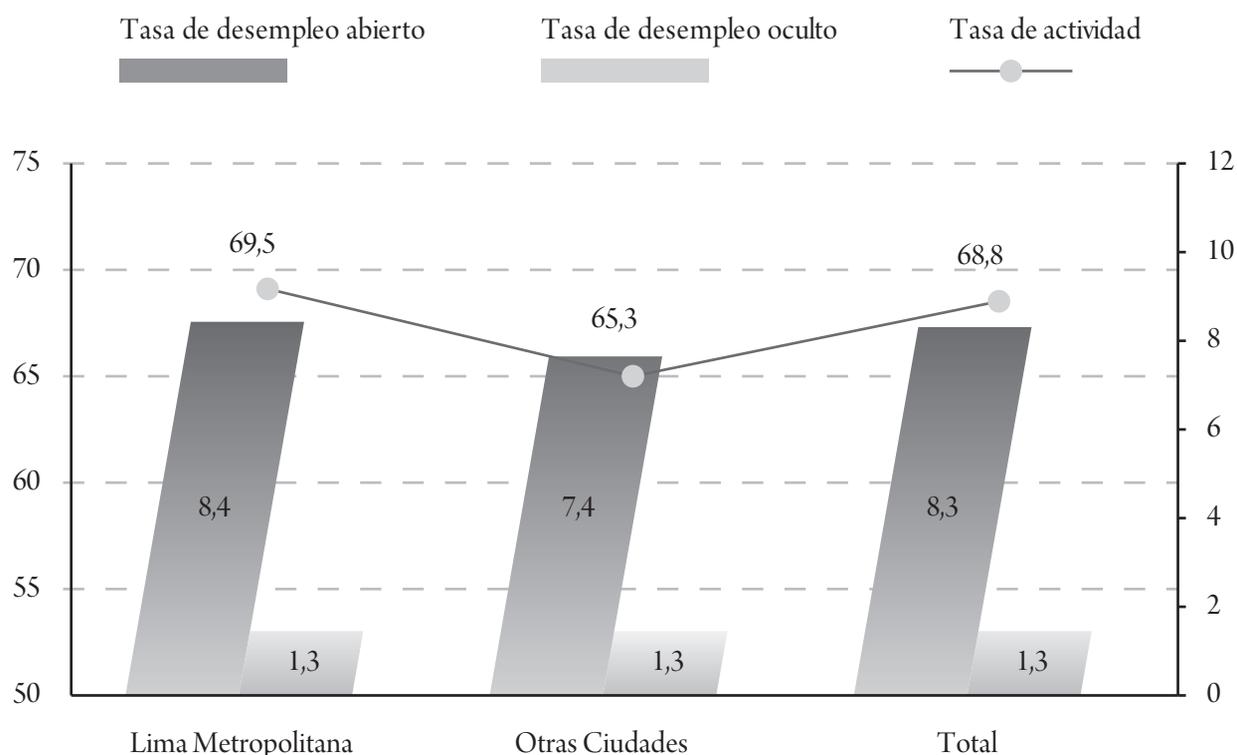
8. Un individuo tiene un trabajo precario si está laborando en un centro de trabajo de hasta nueve trabajadores.

9. El grupo de inactivos incluye a los desempleados ocultos.

Para una mayor fiabilidad en el análisis de la población juvenil, se ha considerado conveniente filtrar la información a través de Lima Metropolitana (Lima y Callao) y Otras Ciudades (juntando Arequipa, Huancayo y Trujillo). Así, en el gráfico 1.2, se observan las tasas de actividad, de desempleo abierto y de desempleo oculto según las ciudades seleccionadas<sup>10</sup>. En este marco, se reproduce la definición de «desempleo oculto» que el INEI utiliza (definición proveniente de la OIT): situación correspondiente al grupo de personas de catorce años o más que no estaban trabajando y no buscaron trabajo porque no creían posible encontrarlo, pero lo buscarían si tuviesen una percepción más positiva de las posibilidades laborales<sup>11</sup>. A este grupo se le conoce también como «desalentados».

### Gráfico 1.2

Población de jóvenes de 15 a 29 años según tasas de actividad y desempleo por ciudades, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

En el caso de Lima Metropolitana, las tasas de actividad y de desempleo abierto son las más altas, con 69,5% y 8,4%, respectivamente, mientras que Otras Ciudades presenta una tasa de actividad y desempleo más baja, con 65,3% y 7,4%, respectivamente. La tasa de desempleo oculto ha mostrado un comportamiento similar para todos los ámbitos geográficos de esta investigación y representa el 16% del desempleo abierto.

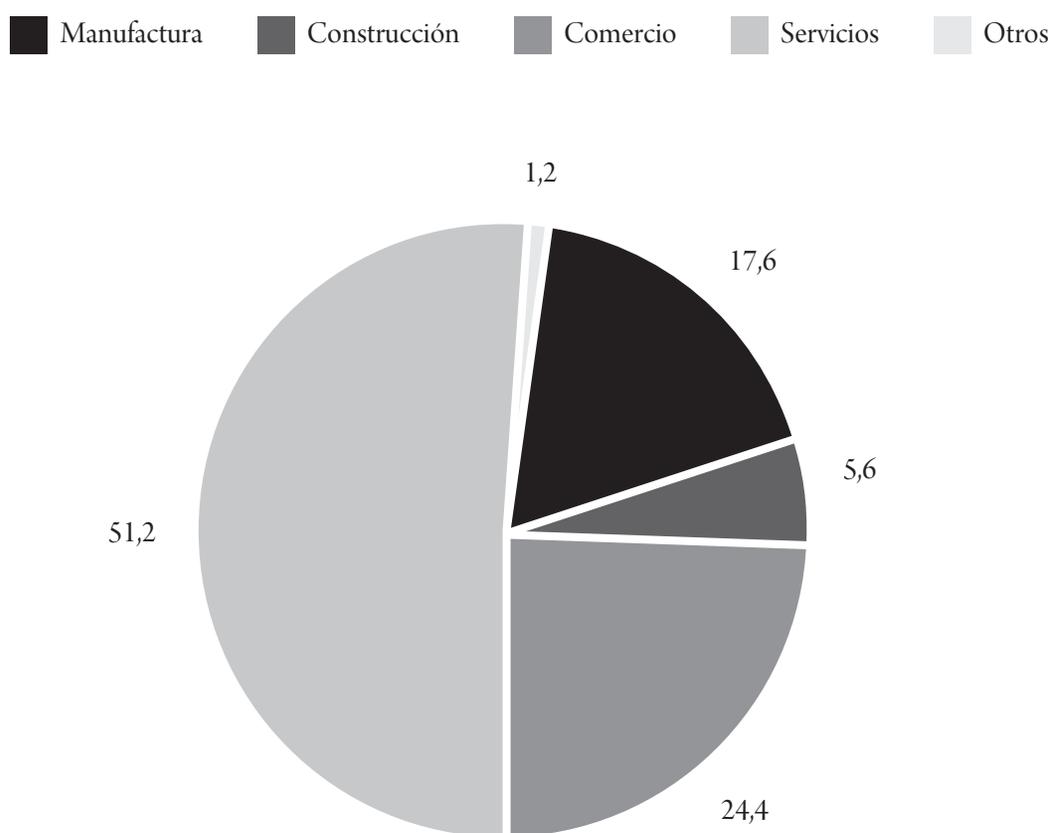
10. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) define la tasa de actividad como el porcentaje de la Población en Edad de Trabajar (PET) que se constituye como oferta laboral, es decir, Población Económicamente Activa (PEA). Esta relación entre PET y PEA se suele plantear mediante la formulación PEA/PET. Asimismo, la tasa de desempleo indica la proporción de la oferta laboral (PEA) que se encuentra desempleada. Véase la página web del MTPE: <http://www.mintra.gob.pe> (acceso en junio del 2010).

11. Véase la página web del INEI: <http://www.inei.org.pe> (acceso en junio del 2010).

En lo referente a las principales ramas de actividad de la ocupación principal de la población juvenil, en el gráfico 1.3, se nota que los jóvenes de 15 a 29 años, en su mayoría, se encuentran en la rama de servicios (51,2%); le siguen en nivel de importancia el comercio (24,4%), manufactura (17,6%), construcción (5,6%) y otros (1,2%). A nivel de ciudades, esta distribución se mantiene en el mismo orden<sup>12</sup>.

### Gráfico 1.3

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según rama de actividad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En lo relativo a la distribución de la población de jóvenes ocupados de 15 a 29 años según categorías ocupacionales por ciudades, se puede apreciar en el cuadro 1.1 que, del total de la población de jóvenes ocupados, los asalariados privados representan el 62,9%; es decir, del total de encuestados, la mayoría pertenece a esta categoría, la de los asalariados privados. Asimismo, solo 0,6% de la población de jóvenes ocupados es independiente profesional, mientras que 16,1% es independiente no profesional. Por su parte, los jóvenes empleadores abarcan el 2,4% del total. Los asalariados públicos representan solo el 4,2% (con lo cual se observa que hay pocas oportunidades para los jóvenes en el sector público), y los trabajadores familiares no remunerados, los trabajadores del hogar y otras categorías representan el 13,9%. Al interior de las ciudades, se muestra una distribución muy similar a la del total.

12. Véase anexo A1.3.

**Cuadro 1.1**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según categoría ocupacional, 2009 (Porcentajes)

Categoría ocupacional	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
<b>Independiente 1/</b>	<b>16,5</b>	<b>17,7</b>	<b>16,7</b>
Profesional 2/	0,5	1,1	0,6
No profesional	16,0	16,6	16,1
<b>Empleador</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>
<b>Asalariado 3/</b>	<b>68,0</b>	<b>62,7</b>	<b>67,1</b>
Privado 4/	63,8	58,3	62,9
Público 5/	4,2	4,4	4,2
<b>Trabajador familiar no remunerado</b>	<b>7,2</b>	<b>12,0</b>	<b>8,0</b>
<b>Trabajadores del hogar</b>	<b>5,5</b>	<b>4,2</b>	<b>5,3</b>
<b>Otros</b>	<b>0,5</b>	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.648.454</b>	<b>325.895</b>	<b>1.974.349</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

1/ Se considera solo a los trabajadores independientes.

2/ Ocupados que hayan terminado la carrera técnica o universitaria, e individuos con posgrado.

3/ Empleados y obreros.

4/ Empresas de servicios especiales, empresa privada, cooperativa de trabajadores.

5/ Administración pública, empresa pública y F.F. A.A.

En relación con la estructura del mercado laboral, se tiene que el 70,1% de la población de jóvenes ocupados de 15 a 29 años se encuentra laborando en empresas de hasta nueve trabajadores, definidas como microempresas. Es decir, de cada diez jóvenes ocupados, siete de ellos están trabajando en microempresas. Siguiendo en el nivel de importancia, 11,4% de jóvenes ocupados labora en empresas de 51 trabajadores o más; 10,5%, en empresas de 10 a 20 trabajadores; y 8%, en empresas de 21 a 50 trabajadores. A nivel de ciudades, esta composición cambia un poco: si bien las microempresas siguen siendo las que más absorben jóvenes ocupados tanto en Lima Metropolitana (69%) como en Otras Ciudades (75,6%), a Lima Metropolitana le siguen en nivel de importancia los jóvenes ocupados en empresas de 51 trabajadores o más (12,5%) y a Otras Ciudades le siguen los jóvenes ocupados que laboran en empresas de 10 a 20 trabajadores (11,5%)<sup>13</sup>.

Por otro lado, según la ENJUV 2009, el ingreso promedio mensual de la ocupación principal de la población de jóvenes ocupados de 15 a 29 años es de S/.679,5 en el 2009. El ingreso promedio mensual para Lima Metropolitana es de S/.707,2 (cuadro 1.2), mientras que Otras Ciudades tiene como ingreso promedio mensual S/.539,8. Es relevante destacar que, en la construcción de esta variable, se consideró el salario, sueldo o ingreso de la ocupación principal que realiza el joven; no se han considerado los ingresos extraordinarios, debido a que estos pueden representar ingresos temporales<sup>14</sup>, los cuales elevan el salario, sueldo o ingreso en un mes, mas no en otro.

13. Véase anexo A1.4.

14. Por ejemplo, las gratificaciones o la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).

**Cuadro 1.2**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según ingreso promedio mensual por ocupación principal en Lima Metropolitana, 2009 (Nuevos soles)

Ingreso promedio	Lima Metropolitana
ENJUV	707,2
ENAHO	780,1
EPE	711,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009, la ENAHO 2009 y la EPE 2008.

A diferencia del ingreso hallado en la ENJUV 2009, en la ENAHO 2009, se reporta el ingreso promedio mensual laboral para Lima Metropolitana de S/.780,1. En la Encuesta Permanente de Empleo 2008 (EPE 2008), el ingreso de los jóvenes de 15 a 29 años se sitúa en S/.711,8. Estas diferencias son explicadas por el tipo de encuesta, el diseño muestral, el número de observaciones, entre otros.

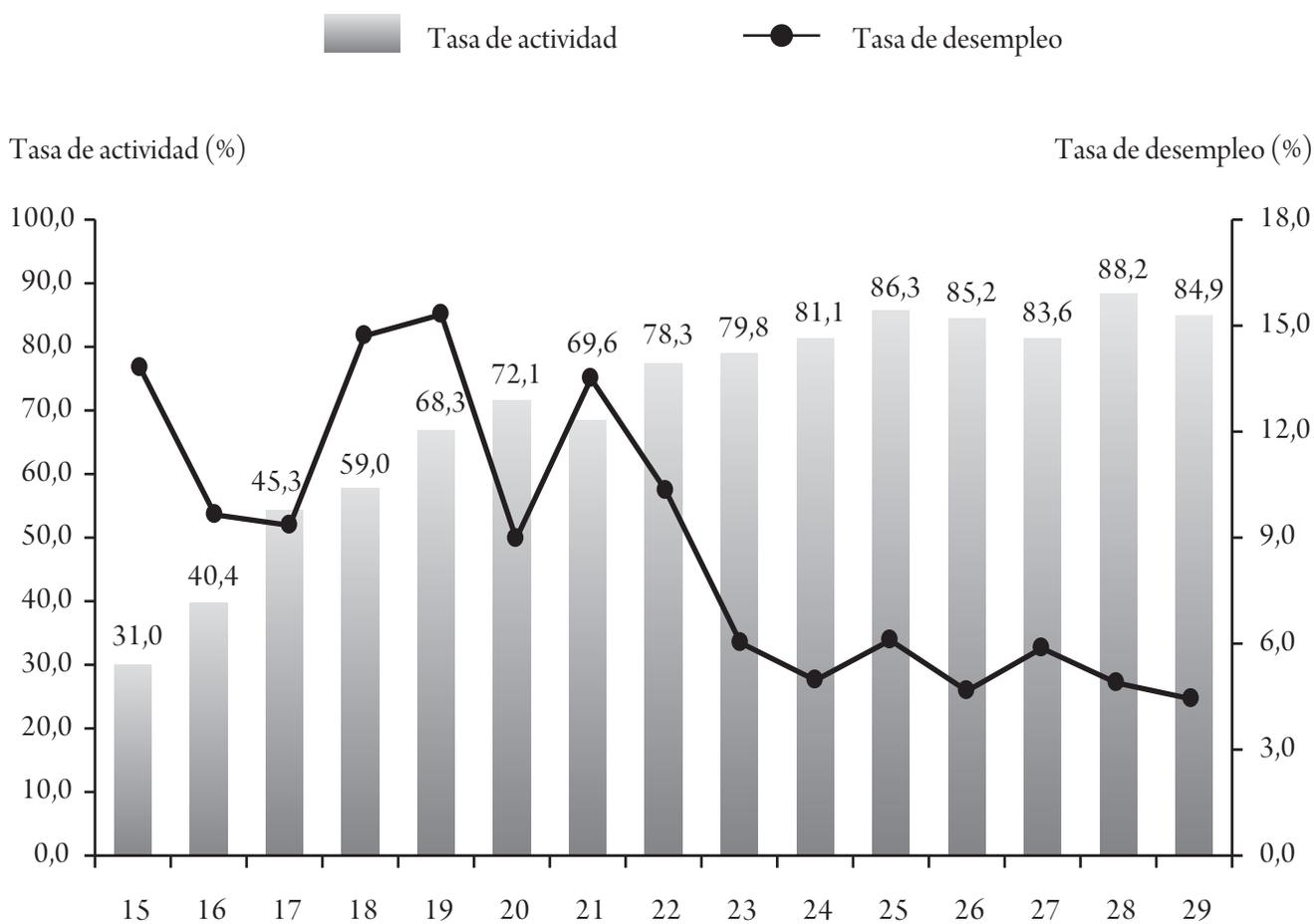
**1.3 Las trayectorias laborales de los jóvenes**

Una vez analizados los principales resultados de la ENJUV 2009, resaltando la diversidad de la información según las ciudades, es importante examinar estos resultados sobre la base de la evolución en la edad de los jóvenes. En el gráfico 1.4, se observan las trayectorias de los jóvenes respecto de su condición de actividad económica cuando cambia su edad, especialmente en relación con las tasas de actividad económica y de desempleo. Se puede apreciar que la tasa de actividad muestra un comportamiento procíclico conforme avanza la edad: a mayor edad del joven, mayor resulta su tasa de actividad.

El movimiento opuesto ocurre con la tasa de desempleo, en la medida en que, si bien desde los 15 hasta los 21 años esta ha mostrado un comportamiento discontinuo (se cambia muchas veces de situación en cuanto a la actividad económica), cuando el joven ya es mayor de edad (de 22 a 29 años) la tasa de desempleo presenta un comportamiento anticíclico. Esto se debe a que, según avanza la edad del joven, se observa una menor probabilidad de estar en una situación de desempleo por el aumento de la experiencia laboral, por el incremento del nivel de estudios y por un mayor nivel de capacitación para el trabajo. Así, se nota la variación de las condiciones de actividad económica según avanza la edad, pero también es necesario analizar el comportamiento de la inserción laboral desde la perspectiva del proceso de búsqueda de empleo.

**Gráfico 1.4**

Perú (4 ciudades). Tasa de actividad y tasa de desempleo abierto de la población de jóvenes de 15 a 29 años según edad, 2009 (Porcentajes)

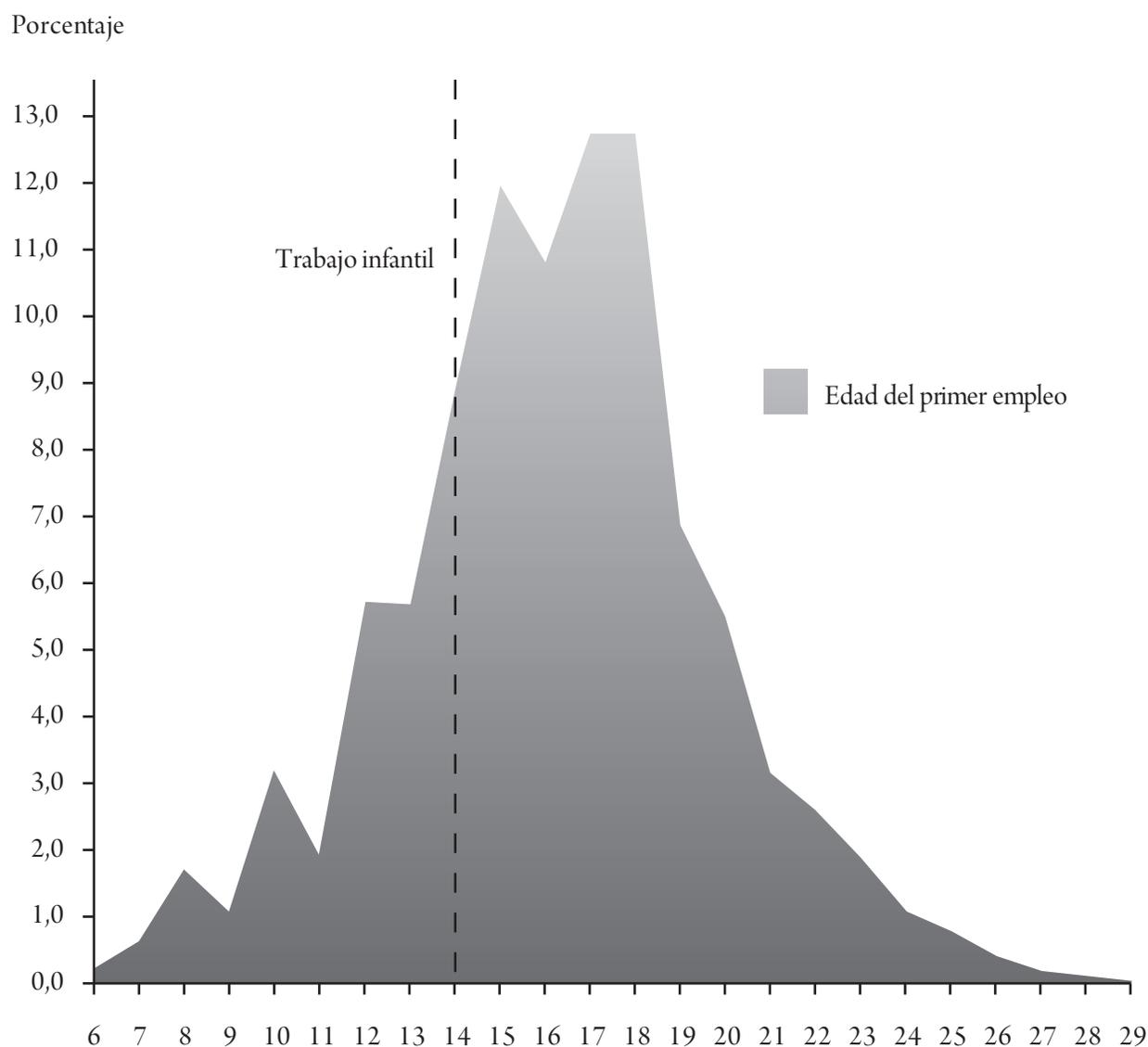


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En lo que concierne a la edad del primer empleo de los jóvenes, esta fluctuó entre 6 y 29 años para los 2.685.679 jóvenes que respondieron esta pregunta. De ellos, 83,2% reside en Lima Metropolitana y 16,8%, en Otras Ciudades. Se estima que 444.856 jóvenes nunca han trabajado, de los cuales 80,1% vive en Lima Metropolitana y 19,9% en Otras Ciudades. En el gráfico 1.5, se aprecia la distribución de la edad del primer empleo de los jóvenes de la población. Cabe resaltar la relevancia de la presencia del trabajo infantil en este grupo: 20,2% —542.507 jóvenes— se ha iniciado como PEA ocupada antes de los catorce años. Esta situación exige medidas urgentes para su control, pues afecta a uno de los derechos fundamentales en el trabajo protegidos por los convenios internacionales de la OIT.

**Gráfico 1.5**

Perú (4 ciudades). Población de 6 a 29 años según edad en que se consiguió el primer empleo, 2009 (Porcentajes)

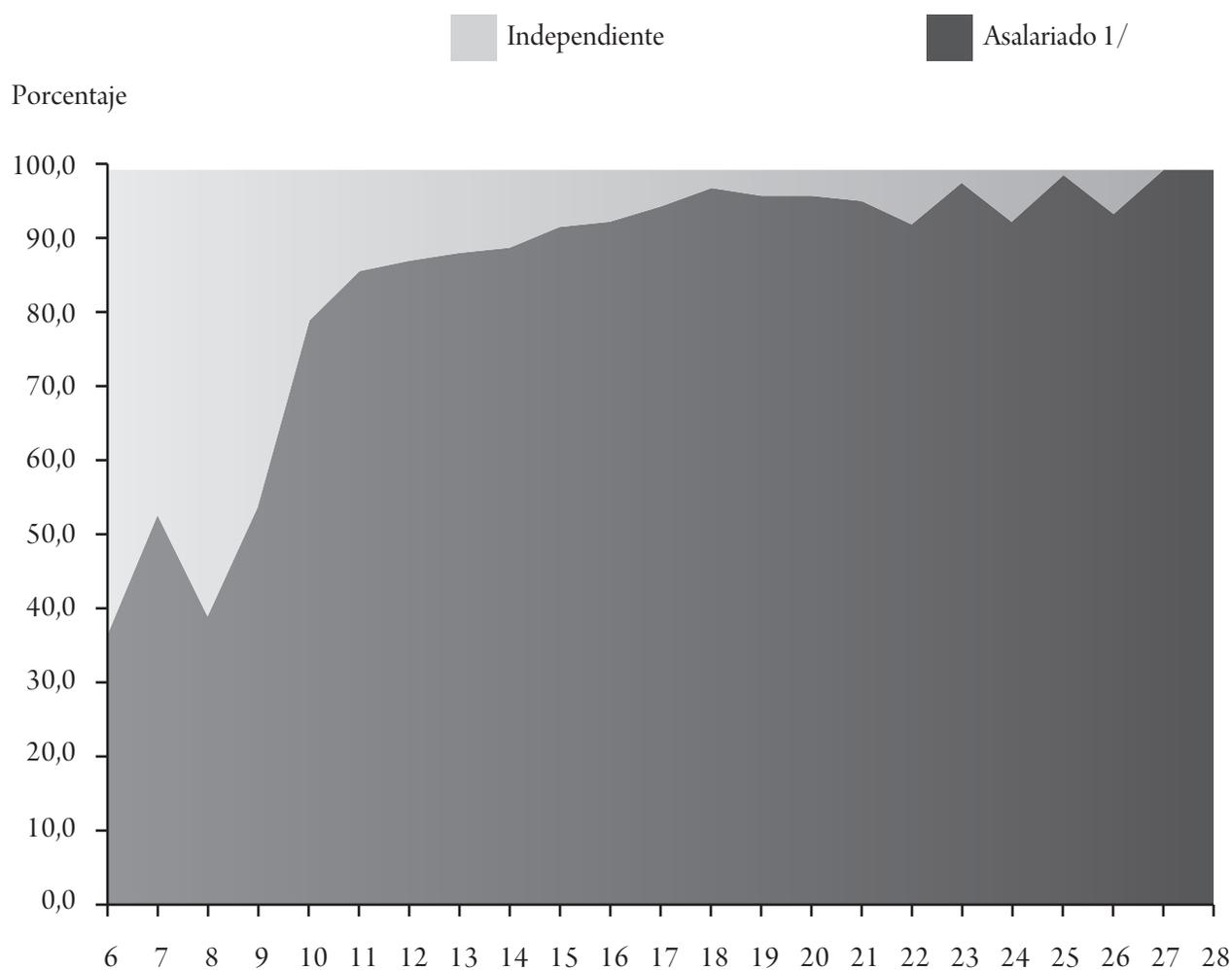


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Es importante diferenciar este comportamiento según las categorías ocupacionales. Con relación al primer empleo, son los más jóvenes los que ingresan en su mayoría como trabajadores independientes, aunque, conforme avanza la edad, la mayor parte de ellos se inserta en el mercado como asalariados (gráfico 1.6).

**Gráfico 1.6**

Perú (4 ciudades). Población de 6 a 28 años independientes y asalariados por edad en que se consiguió el primer empleo, 2009 (Porcentajes)



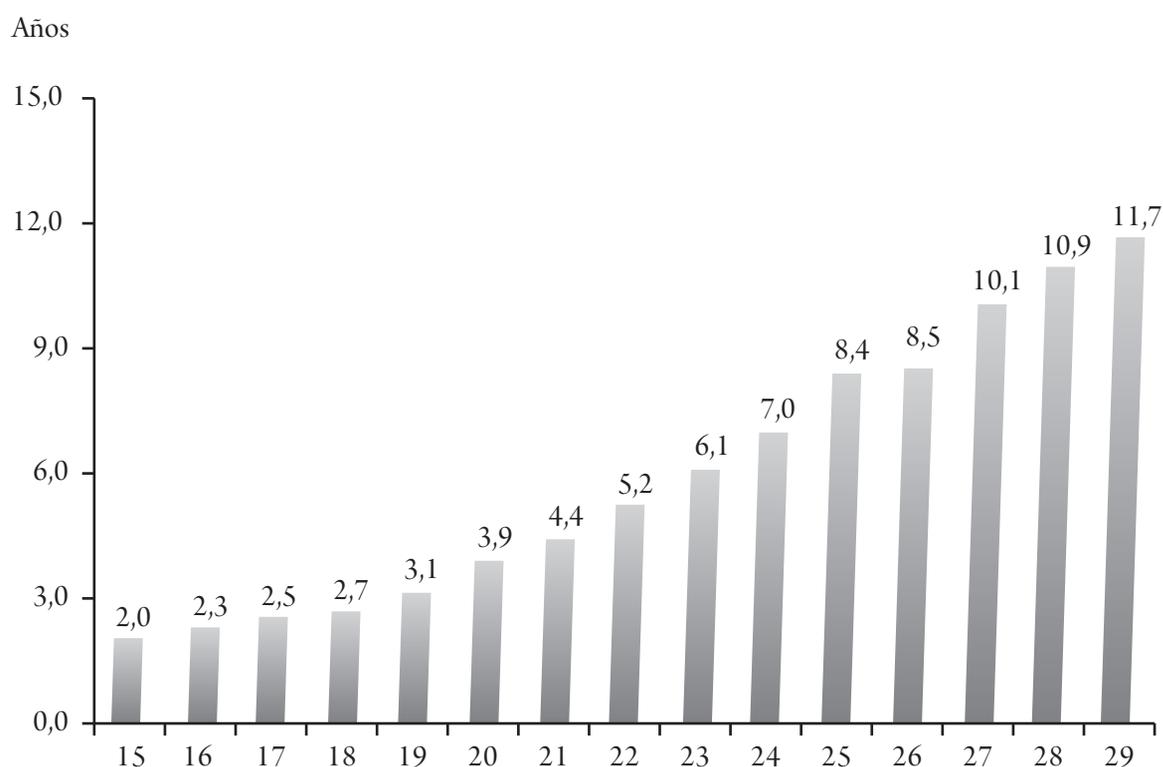
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Asalariado: empleados y obreros.

En el gráfico 1.7, se observan los años promedio que han pasado desde que el joven tuvo su primer empleo, los cuales tienen una tendencia creciente. El promedio es 5,9 años.

**Gráfico 1.7**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según años de inserción en el mercado laboral, 2009



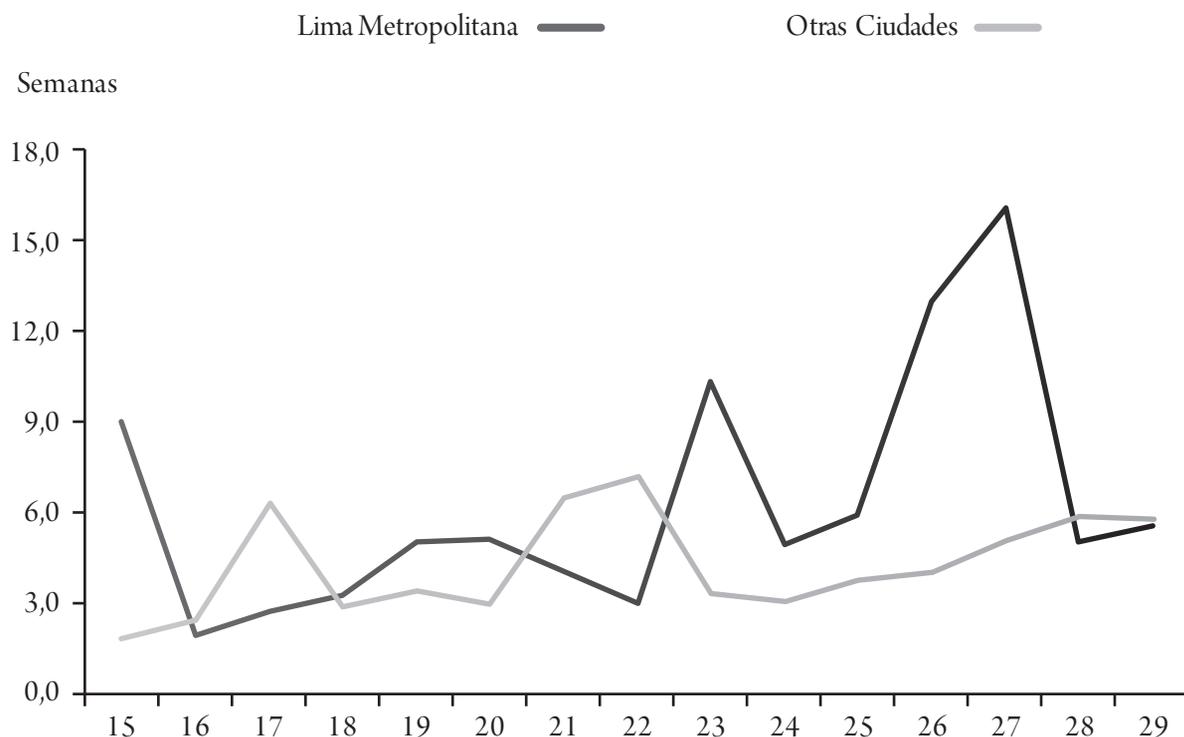
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

El análisis del proceso de inserción laboral debe complementarse con la información relacionada con la edad del primer empleo. En lo referente al periodo de búsqueda de un empleo, hay diferencias entre Lima Metropolitana y Otras Ciudades. En Lima Metropolitana, se presenta un comportamiento discontinuo; en Otras Ciudades, se muestra una tendencia creciente. El promedio de tiempo de búsqueda para Lima Metropolitana fue de seis semanas, mientras que para Otras Ciudades fue de cuatro semanas.

Si bien estas diferencias se pueden explicar por el nivel educativo del joven, los datos sugieren que esta explicación no es del todo cierta. El promedio de búsqueda de un empleo para Lima Metropolitana es mayor en los jóvenes con nivel educativo secundario (16,6 semanas en el grupo de 26 a 29 años), quienes incrementan de manera significativa sus expectativas de encontrar un buen trabajo (véase anexo A1.5). Este grupo de personas de 26 a 29 años pasó, probablemente, por varios intentos de inserción laboral y sus expectativas de empleo van aumentando a lo largo del tiempo. Esta situación, sin embargo, contrasta con el exceso de oferta laboral en este grupo de edad, lo que genera que se incremente el número de semanas de búsqueda de empleo y su vulnerabilidad en general en el mercado de trabajo. Por otro lado, los jóvenes con nivel educativo superior universitario mostraron tener mayor tiempo de búsqueda, debido al mayor salario de reserva que poseen, es decir, la capacidad de mantenerse durante un largo periodo de búsqueda de empleo, sea porque su familia le continúe apoyando financieramente hasta conseguir un mejor puesto de trabajo o por haber acumulado alguna reserva monetaria en intentos anteriores de inserción laboral.

**Gráfico 1.8**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según el tiempo de búsqueda de empleo por edad y por ciudades, 2009 (Semanas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

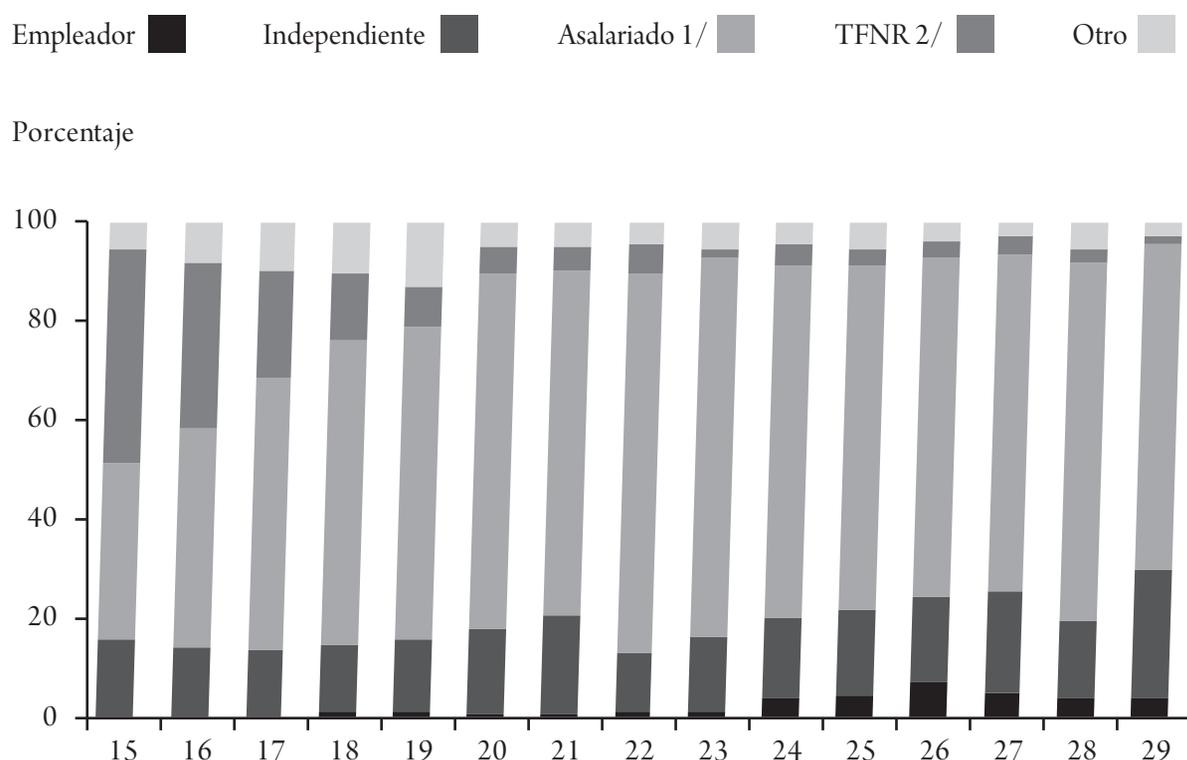
Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

Conforme se analizó anteriormente, la población de jóvenes ocupados de 15 a 29 años se distribuye según su nivel de importancia en las siguientes categorías ocupacionales: asalariados, independientes, trabajador familiar no remunerado, empleador y otros. Esta misma estructura se mantiene al interior de las ciudades.

En el gráfico 1.9, se observan las categorías predominantes por edad. Se puede apreciar que son los más jóvenes quienes se emplean, en su mayoría, como trabajadores familiares no remunerados. Sin embargo, conforme se incrementa la edad del joven, la composición de las categorías ocupacionales va cambiando.

### Gráfico 1.9

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años por categoría ocupacional y edad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Asalariado: empleados y obreros.

2/ TFNR: Trabajador familiar no remunerado.

En relación con el nivel educativo predominante para los asalariados, el más relevante es el secundario (62,7%) y le siguen los siguientes niveles en orden de importancia: superior (32,6%), primaria (4,5%) y sin nivel (0,3%). Caso contrario ocurre en la población de jóvenes independientes: si bien en su mayoría tienen nivel educativo secundario (55%), la población de independientes con nivel educativo superior (41,8%) es mayor que la de los asalariados (véase anexo A1.6).

### 1.4 El radar de la calidad del empleo

La promoción del trabajo decente en el marco de la inserción de los jóvenes en el mercado laboral constituye una de las tareas básicas planteadas por la OIT: fomentar en los jóvenes un trabajo digno y productivo es prioridad de todos los gobiernos. Por ello, en esta sección, se plantean indicadores para medir la calidad del empleo, adecuándolos al grupo poblacional de los jóvenes que participaron en la muestra de la ENJUV 2009.

Para medir la calidad del empleo juvenil, se han considerado varios indicadores tanto para los asalariados<sup>15</sup> como para los independientes<sup>16</sup>. Estos indicadores han sido desarrollados por Gamero (2010) y se resumen en el cuadro 1.3.

### Cuadro 1.3

Principales indicadores para la construcción del radar de calidad de empleo

Indicadores	Asalariados 1/	Independientes
<b>Básicos</b>	Tipo de contrato	Registro del negocio o actividad en la Sunat (RUC, RUS, otro)
	Ingreso laboral	Ingreso laboral
<b>Complementarios</b>	Jornada de trabajo	Jornada de trabajo
	Seguro de salud	Seguro de salud
	Sistema de pensiones	Sistema de pensiones

Fuente: Gamero (2010).

1/ Asalariados: empleados y obreros.

Para efectos de esta investigación, y debido a que los indicadores propuestos por la OIT para la medición del trabajo decente se plantean a nivel de países y no a nivel de individuos, la metodología de los indicadores propuestos por Gamero resulta pertinente. Este autor distribuye los indicadores en dos grupos: básicos y complementarios. Estos serán medidos en la población asalariada e independiente. En tanto este artículo se trabaja desde una perspectiva positiva<sup>17</sup>, los indicadores se definen como sigue:

- a) Para los asalariados: tener un contrato<sup>18</sup>; para los independientes: estar establecidos legalmente, es decir, contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- b) No estar subempleado por horas (visible), es decir, trabajar hasta 48 horas semanales.

15. Este grupo está compuesto por empleados y obreros. El INEI define al empleado como «aquella persona que desempeña una ocupación predominantemente intelectual y que trabaja en una institución, organismo o empresa del sector privado o estatal, percibiendo una remuneración quincenal o mensual por su trabajo en forma de sueldo, comisión, pago en especie, etc.». Asimismo, define al obrero como «aquella persona que desempeña una ocupación predominantemente manual y que trabaja en una empresa o negocio del sector privado o estatal, percibiendo una remuneración semanal, quincenal o diaria por su trabajo en forma de salario, destajo, comisión». Véase la página web del INEI: <http://www.inei.org.pe> (acceso en junio del 2010).

16. El INEI define al trabajador independiente como «aquella persona que explota su propio negocio o que ejerce por su cuenta una profesión u oficio, no tiene trabajadores remunerados a su cargo». Véase la página web del INEI: <http://www.inei.org.pe> (acceso en junio del 2010).

17. La perspectiva positiva se vincula a la situación donde existe una mejor calidad del empleo, pero se puede hacer este mismo análisis considerando el lado negativo de la situación de inserción laboral de los jóvenes, lo que resalta la brecha de trabajo decente. En este caso, se prefiere trabajar con la perspectiva positiva para sentar una línea de base para las futuras intervenciones de políticas de empleo juvenil.

18. Este puede ser un contrato indefinido, contrato a plazo fijo, periodo de prueba, convenio de formación laboral juvenil, proceso de aprendizaje y locación de servicios.

- c) No estar subempleado por ingresos (invisible), es decir, ganar un salario, sueldo o ingreso igual o superior a la Remuneración Mínima Vital (RMV) actual<sup>19</sup>.
- d) Estar afiliado a un sistema de salud (privado o nacional)<sup>20</sup>.
- e) Estar afiliado a un sistema de pensiones (privado o nacional)<sup>21</sup>.

### Cuadro 1.4

Indicadores para la construcción del radar de calidad de empleo

Indicador		Asalariados 1/	Independientes
<b>Básicos</b>	Modalidad de contratación	Tiene algún tipo de contrato (indefinido, modal, recibo por honorarios, etc.).	El negocio o actividad está registrado en la Sunat.
	Ingresos	El ingreso es mayor o igual a la remuneración mínima vital (S/ .550,0).	El ingreso es mayor o igual a la remuneración mínima vital (S/ .550,0).
<b>Complementarios</b>	Jornada laboral 2/	Trabaja hasta 48 horas semanales.	Trabaja hasta 48 horas semanales.
	Seguro de salud	Tiene algún tipo de seguro de salud.	Tiene algún tipo de seguro de salud.
	Sistema de pensiones	Afiliado a algún sistema de pensiones.	Afiliado a algún sistema de pensiones.

Fuente: Gamero (2010).

1/ Asalariados: empleados y obreros.

2/ Gamero (2010) considera 48 horas, en vez de 35 horas como lo indica el MTPE y la OIT.

En el cuadro 1.5, se tiene que, del total de la población de jóvenes asalariados de 15 a 29 años, 47,4% tiene algún vínculo contractual con la empresa, 67,2% gana igual o por encima de la RMV, 73,7% trabaja hasta 48 horas a la semana, 34,3% cuenta con un seguro de salud, y 29,3% está afiliado a algún sistema de pensiones. Para el caso de la población de jóvenes independientes, se vislumbra un panorama distinto, pues, del total de esta población, solo 11% tiene una empresa formal, 38,8% gana igual o por encima de la RMV, mientras que 67,7% trabaja hasta 48 horas, y ninguno tiene acceso a un seguro de salud ni al sistema de pensiones. En este último caso, la pregunta que fue dirigida a los independientes se centró en si están o no afiliados, es decir, si ellos son titulares. Otro caso sería si la pregunta estuviese dirigida al acceso que ellos tienen al sistema de pensiones y seguro de salud, lo cual se puede dar vía padres o esposos, o por el acceso al Sistema Integral de Salud (SIS).

19. Para el año 2008, según Decreto Supremo No. 022-2007-TR, se incrementa la RMV de los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada: pasa de S/ .500 a S/ .550. Este incremento se dio en dos etapas.

20. Se ha tomado en cuenta dentro del sistema de salud lo siguiente: ESSALUD (ex IPSS), Sistema Privado de Salud, Entidad Prestadora de Salud, Seguro de las F.F. A.A. o de la Policía, Seguro Integral de Salud, Seguro Universitario, Seguro Escolar Privado, Fospoli, entre otros.

21. Se ha tomado en cuenta dentro del sistema de pensiones lo siguiente: Sistema Privado de Pensiones-AFP, Sistema Nacional de Pensiones: Ley 19990, Sistema Nacional de Pensiones: Ley 20530, Caja de Pensiones del Pescador, Caja de Pensiones MILPOL, entre otros.

**Cuadro 1.5**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según indicadores del radar de calidad de empleo por asalariados e independientes, 2009 (Porcentajes)

Indicador		Asalariados 1/	Independientes
<b>Contrato (asalariados) y legalidad (independientes)</b>	No tiene	52,6	89,0
	Tiene	47,4	11,0
	Total	100,0	100,0
<b>Ingreso</b>	Menor a S/.550,0	32,8	61,2
	Mayor o igual a S/.550,0	67,2	38,8
	Total	100,0	100,0
<b>Jornada laboral 2/</b>	Más de 48 horas	26,3	32,3
	Hasta 48 horas	73,7	67,7
	Total	100,0	100,0
<b>Seguro de salud</b>	No tiene	65,7	100,0
	Tiene	34,3	0,0
	Total	100,0	100,0
<b>Sistema de pensiones</b>	No tiene	70,7	100,0
	Tiene	29,3	0,0
	Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

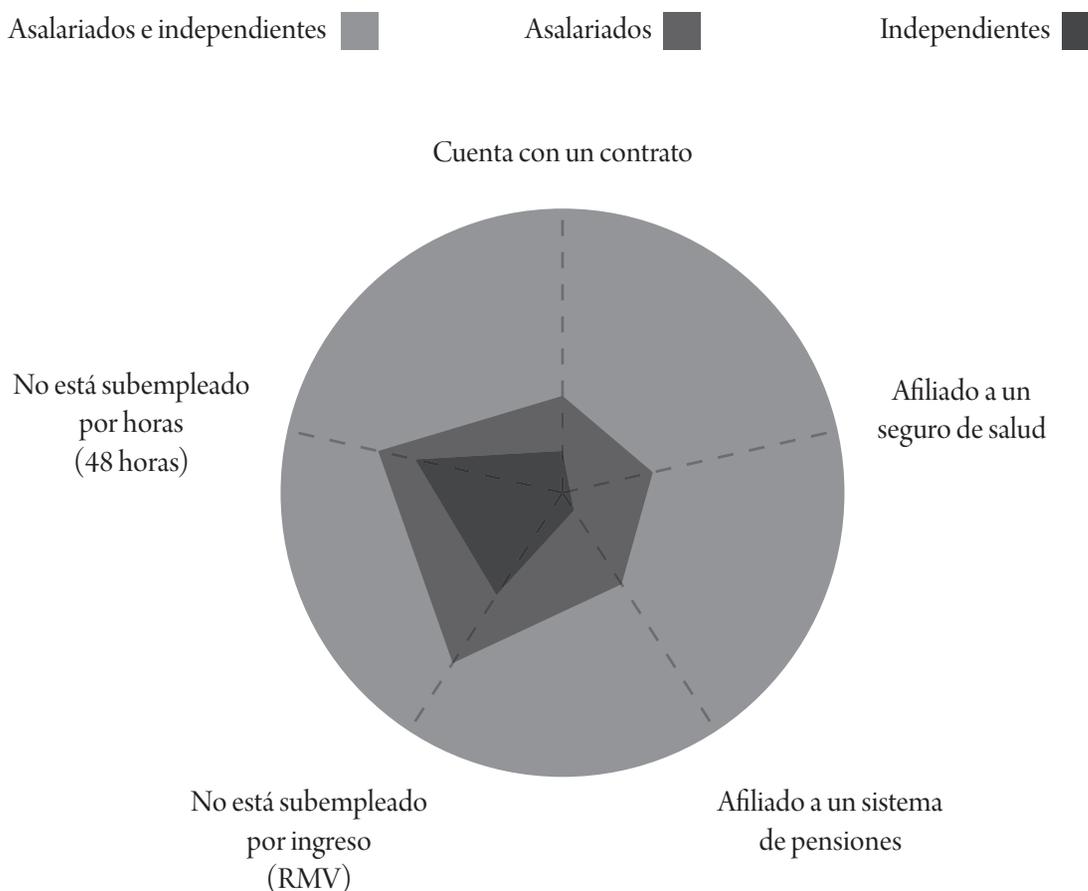
1/ Asalariados: empleados y obreros.

2/ Gamero (2010) considera 48 horas, en vez de 35 horas como lo indica el MTPE y la OIT.

El radar de la calidad del empleo para los asalariados e independientes se ha graficado desde una perspectiva positiva (gráfico 1.10). En este radar, el círculo representa el total de la población de jóvenes asalariados e independientes de 15 a 29 años de la ENJUV 2009. El pentágono es el total de asalariados que cumplen con alguno de los indicadores y el cuadrilátero es el total de independientes que cumplen con alguno de los indicadores. Con este radar, se aprecia la mejor posición de los asalariados frente a los independientes, aunque existe una proporción significativa de jóvenes asalariados e independientes que no cuentan con ninguno de los cinco indicadores propuestos.

**Gráfico 1.10**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años asalariados e independientes según radar de calidad de empleo, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Por otro lado, en relación con el trabajo decente en los jóvenes, se ha elaborado un indicador de la calidad del empleo siguiendo el propuesto por Gamero (2010). Es importante recordar que la expresión «trabajo decente» fue propuesta originalmente por Juan Somavía, Director General de la OIT, en 1999, buscando estándares para que el trabajo fuera considerado como satisfactorio. Luego, en el 2002, la OIT redefine «trabajo decente» como el trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana, donde los derechos son protegidos y con remuneración adecuada y protección social, en un marco de diálogo colectivo. Asimismo, este trabajo favorece la cohesión social en los países, brinda capacidades y oportunidades para desarrollarse, y contribuye a reducir las brechas que separan a las personas<sup>22</sup>.

En la base de datos de la ENJUV 2009, se halla el indicador de la calidad del empleo, el que consta de cinco niveles. En el nivel 1, se cumple con todos los indicadores básicos y complementarios: el joven que se ubique en este nivel debe tener contrato (o legalidad para el caso de los independientes), no estar subempleado por horas ni por ingresos, estar afiliado a un sistema de pensiones y tener un seguro de salud. En el nivel 2, se cumple solo con indicadores básicos y algunos de

22. Véase la página web de la OIT: <http://www.oit.org.pe> (acceso en junio del 2010).

los indicadores complementarios. En el nivel 3, se cumple al menos con uno de los indicadores básicos, como el tener un contrato (o legalidad) o no estar subempleado por ingreso. En el nivel 4, si bien el joven ocupado no tiene un contrato (o su empresa no está operando de manera legal) y está subempleado por ingresos, debe tener un seguro de salud o sistema de pensiones, o no estar subempleado por horas. En el caso de los jóvenes que se encuentren en el nivel 5, ellos accedieron a un trabajo que no presenta ningún indicador básico ni complementario.

Del total de jóvenes asalariados, 17,2% cumple con el nivel 1; 23,2%, con el nivel 2; 33,7%, con el nivel 3; 25,8%, con el nivel 4; y 0%, con el nivel 5. Es decir, la mayoría de los jóvenes asalariados cumple, al menos, con uno de los indicadores. Caso contrario son los independientes, en la medida en que ninguno se encuentra en el nivel 1; 7,7% se ubica en el nivel 2; 34,5%, en el nivel 3; 52,3%, en el nivel 4; y 5,5%, en el nivel 5. Se observa que la mayoría no cumple con los indicadores básicos, el 5,5% de esta categoría ocupacional no cuenta con ningún indicador y ninguno cumple con todos los indicadores.

### Cuadro 1.6

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según indicador de calidad de empleo para asalariados e independientes, 2009 (Porcentajes)

Indicador de calidad de empleo 1/	Asalariados 2/	Independientes
Nivel 1: Cumple con todos los indicadores básicos y todos los complementarios.	17,2	0,0
Nivel 2: Cumple con todos los indicadores básicos.	23,2	7,7
Nivel 3: Cumple al menos con uno de los indicadores básicos.	33,7	34,5
Nivel 4: No cumple con los indicadores básicos pero al menos sí con algunos de los indicadores complementarios.	25,8	52,3
Nivel 5: No cumple con ningún indicador.	0,0	5,5
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Expresión extraída de Gamero (2010).

2/ Asalariados: empleados y obreros.

## 1.5 El camino hacia el éxito y el túnel hacia la marginalidad

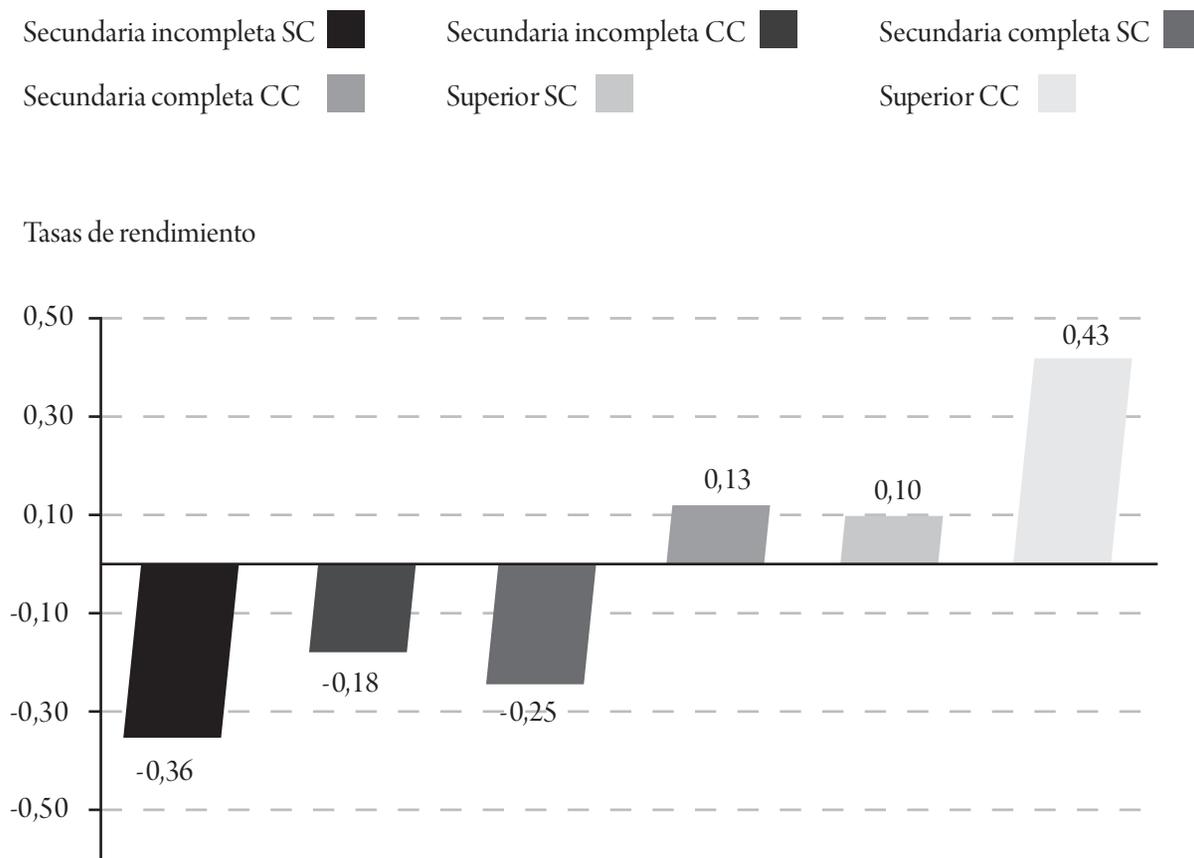
Después de la revisión de la calidad del empleo, es necesario pasar al análisis de las trayectorias hacia el éxito o hacia el fracaso como sistemas de alerta para los jóvenes, análisis que contribuirá a la identificación de los grupos más desfavorecidos. En esta sección, el camino hacia el éxito hace referencia a las variables que influyen en un mayor rendimiento en los ingresos por horas de los jóvenes. Por ello, se estima el retorno a la educación de la PEA ocupada a través de la ecuación de ingresos, donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso por horas, y las variables independientes o explicativas serán las combinaciones del nivel educativo y capacitación. Además, se estiman diversas regresiones teniendo la misma variable dependiente pero no las variables explicativas, para evitar problemas de correlación entre las variables. Así, a través de diferentes regresiones, se obtiene que los jóvenes con nivel educativo secundario incompleto y sin capacitación tienen una penalidad en sus ingresos por hora de 36%. Se puede ver, en todo caso, que la capacitación es un factor que se debe tener en cuenta: si bien existe una penalidad para los que han adquirido un nivel educativo de secundaria incompleta, esta penalidad (18%) es menor en los ingresos cuando se ha recibido algún tipo de capacitación.

Asimismo, los jóvenes con secundaria completa y que no se han capacitado ganan 25% menos que los capacitados, mientras que quienes se capacitan reciben un premio salarial de 13%. De igual modo, los jóvenes con nivel educativo superior y sin capacitación incrementan en 10% sus ingresos por hora frente a los que tienen un nivel educativo inferior. Si

bien existe una recompensa por tener un mayor nivel educativo, ella se acentúa por medio de la capacitación. El contar con un nivel educativo superior y capacitación incrementa en 43% los ingresos frente a los grupos con menor nivel educativo.

**Gráfico 1.11**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según tasa de rendimiento en los ingresos por hora de acuerdo con nivel educativo y capacitación, 2009 (Probabilidades)



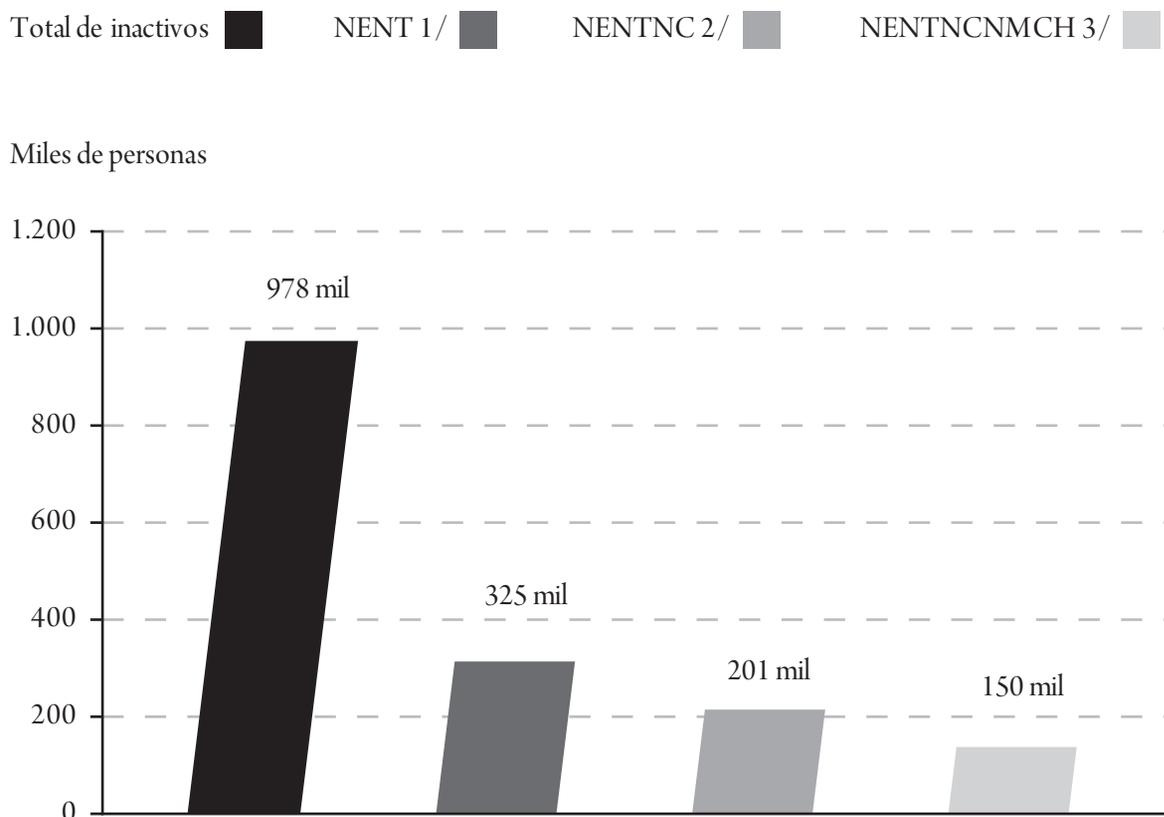
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.  
 Nota: SC es 'sin capacitación'; CC es 'con capacitación'.

Se observa, entonces, que las personas más exitosas, desde la perspectiva de una mayor probabilidad de obtención de ingresos más elevados, son las que estudian un nivel educativo superior y las que se capacitan. El caso contrario se verá a continuación, donde se resalta el camino hacia la marginalidad de los que están excluidos de los mecanismos de inserción social.

En el gráfico 1.12, se nota que, del total de la población inactiva, conformada por 978 mil jóvenes de 15 a 29 años, 653 mil se encuentran estudiando y 325 mil no estudian ni trabajan. De este grupo de inactivos que no está en el sistema educativo y que representa una situación muy vulnerable, se ha separado el análisis entre los que se capacitan y los que no se capacitan. En este sentido, se observan 124 mil jóvenes que no estudian ni trabajan pero que sí se capacitan o se han capacitado, a diferencia de 201 mil jóvenes que no estudian ni trabajan ni se capacitan. De ellos, 51 mil son mujeres con hijos a su cargo y 150 mil son, fundamentalmente, hombres sin hijos a su cargo. Este último grupo (150 mil) corresponde a los que tienen mayor probabilidad de terminar en la marginalidad, especialmente en situaciones de violencia callejera. Por este motivo, es importante realizar esfuerzos especiales para el desarrollo de acciones que vuelvan a situar a estos jóvenes en un sendero donde puedan superar sus debilidades y encaminarse hacia una trayectoria de vida más favorable para ellos y su familia.

**Gráfico 1.12**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según distribución de la población inactiva, 2009 (Miles de personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ No estudia, No trabaja (NENT).

2/ No estudia, No trabaja, No se capacita (NENTNC).

3/ No estudia, No trabaja, No se capacita, No es mujer con hijos a su cargo (NENTNCNMCH).

Dada la relevancia de este grupo para las políticas de incidencia sobre empleo juvenil, a continuación se estiman, en el cuadro 1.7, los efectos marginales de las variables que afectan la probabilidad de ser inactivo. Con esta información, se puede concluir que encontrarse capacitado reduce en 3% esa probabilidad. Esta variable tiene más impacto cuando se estima para Lima Metropolitana que para Otras Ciudades. Asimismo, el ser hombre reduce significativamente (11,2%) la probabilidad de ser inactivo, manteniendo un impacto similar en el nivel de los centros urbanos analizados. Esta información refuerza los análisis anteriores respecto de la mayor vulnerabilidad femenina en el proceso de inserción laboral. En lo referente a la edad de los jóvenes, un año más reduce en 4,1% la probabilidad de estar inactivo en el total de la muestra, lo cual se distribuye en 3,8% para Lima Metropolitana y 4,3% para Otras Ciudades. Por otro lado, y en cuanto a la relación del joven con el jefe de hogar, el ser hijo incrementa la probabilidad de ser inactivo, aunque este hecho no es significativo para el total de la muestra ni para Otras Ciudades, pero sí para Lima Metropolitana. En cuanto a los años de estudios, cuanto mayor es el período de estudio, menor la probabilidad de ser inactivo, aunque presenta un impacto muy leve, especialmente si se compara con los efectos generados por la capacitación para el trabajo.

**Cuadro 1.7**

Logit binario de la población inactiva de jóvenes de 15 a 29 años, 2009 (Efectos marginales)

Inactivo	Total	Lima Metropolitana	Otras Ciudades
<b>Capacitación</b>	-.0,0333026*	-.0,0515287*	-.0,0209897**
	-4,02	-3,57	-4,02
<b>Sexo</b>	-.0,1122391*	-.0,1176039*	-.0,1091583*
	-14,56	-8,76	-11,63
<b>Edad (años)</b>	-.0,0417807*	-.0,0381104*	-.0,0431421*
	-36,55	-19,96	-30,47
<b>Hijo</b>	0,0046359	.0,0268092*	-0,0049694
	0,54	1,83	-0,47
<b>Años de estudio</b>	-0,0028531	-.0,011434*	-0,0004393
	-1,52	-3,36	-0,19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

\* Significativo al 0,01.

\*\* Significativo al 0,05.

**1.6 El acceso a los programas públicos y los grupos de atención especial**

Una vez analizados los elementos que definen la posible trayectoria del joven y las explicaciones más resaltantes de su éxito o de su fracaso, es necesario revisar los elementos que se pueden rescatar de la ENJUV 2009 sobre el acceso a los programas públicos. Entre las estrategias que utilizaron los jóvenes para conseguir empleo, se encuentran las siguientes: recurrieron a un empleador (14,5%), a una agencia de empleo privado (5,9%), a amigos o parientes (24,6%), leyeron avisos (19,9%), buscaron trabajo a través de Internet (28,5%) o bolsas públicas (4,9%), y otros (1,7%). Es importante destacar que, para Lima Metropolitana, la búsqueda de empleo a través de las bolsas públicas como la Red de Centros de Información Laboral (Red CIL) aumenta a 5,3% del total.

**Cuadro 1.8**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según forma de búsqueda de trabajo y por ciudades, 2009 (Porcentajes)

Para conseguir trabajo recurrió a	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
Empleador / Patrono	14,0	17,2	14,5
Agencia de empleo privado	6,1	5,0	5,9
Amigos, parientes	24,0	28,3	24,6
Leyó avisos	17,7	32,1	19,9
Búsqueda a través de Internet	31,1	13,7	28,5
Bolsa pública 1/	5,3	2,7	4,9
Otro	1,8	1,1	1,7
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>145.598</b>	<b>25.917</b>	<b>171.515</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

1/ Red CIL-Pro Empleo, MINTRA, Municipio.

En cuanto a los programas informáticos, la mayoría de los jóvenes maneja algún tipo de software, ya sea Word, Excel, Windows, entre otros; y solo 13,8% no maneja ningún software informático (véase anexo A1.7). Por otro lado, 52% del total de la población de jóvenes se ha capacitado, mientras que 48,9% no tuvo esta experiencia<sup>23</sup>. Asimismo, del total de capacitados que se visualizan en el cuadro 1.9, 39,7% llevó su curso de capacitación en una institución superior o en una escuela superior, 18,6% asistió a un centro de idiomas y 17,3% accedió a un centro de educación técnico productivo.

**Cuadro 1.9**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años que cuentan con capacitación, según tipo de institución pública, 2009 (Porcentajes)

Institución	Total
Centro de educación técnico productivo (CEPTPRO, CEO, CENECAPE, CECAPE)	17,3
Centro de formación sectorial (SENATI, SENCICO, INICTEL, CENFOTUR y otros)	5,0
Curso en un instituto superior o en una escuela superior	39,7
Curso en una universidad	7,5
Colegio secundario técnico o instituto de comercio, industrial o agropecuario	1,9
Centro de trabajo (empresa)	2,9
Centro de instrucción de las F.F. A.A.	0,6
Otro	5,3
Centro de idiomas	18,6
Ministerio, Municipalidad	1,2
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.622.010</b>

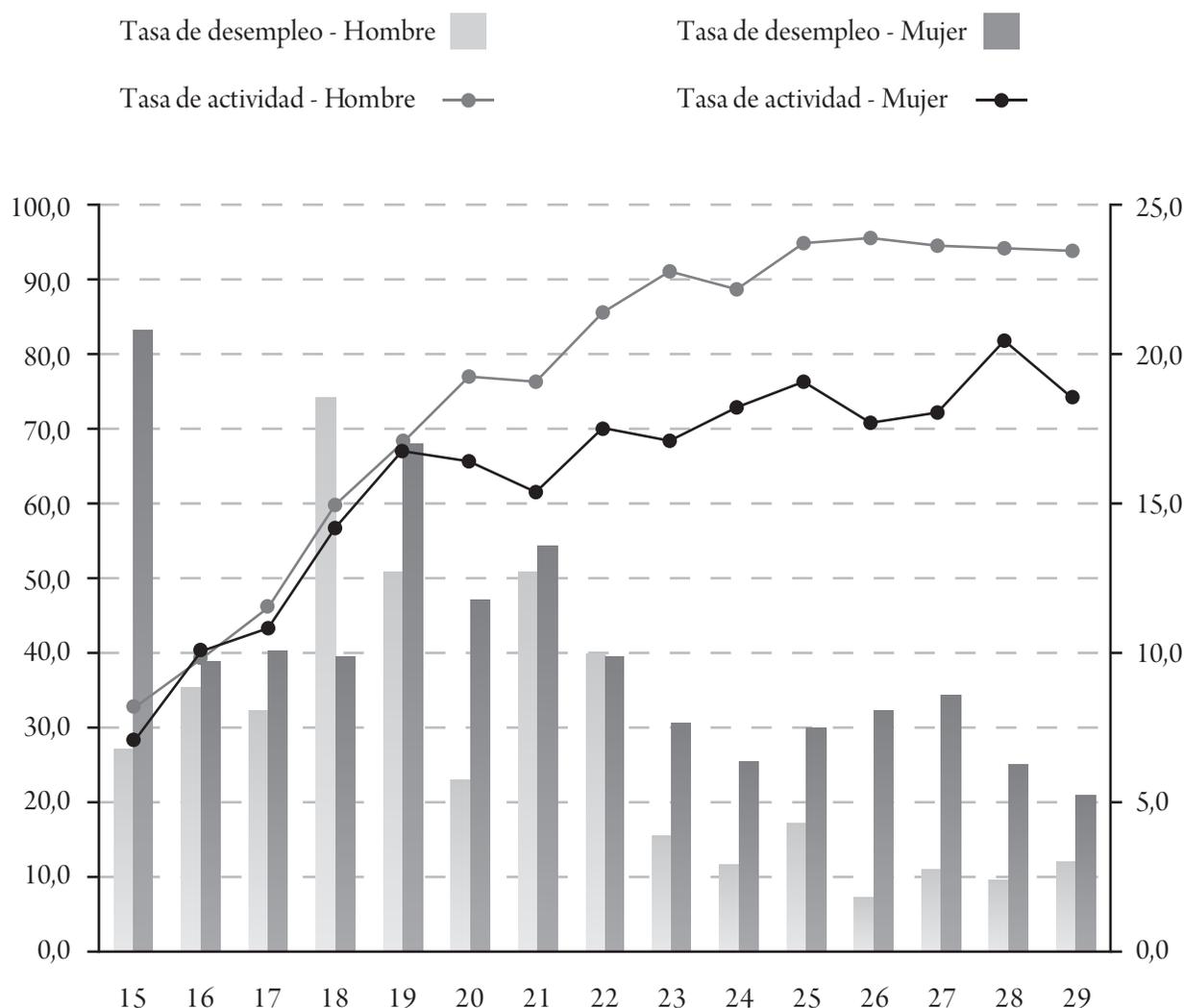
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

23. Al interior de ciudades, en Lima Metropolitana, el 52,9% se ha capacitado y el 47,1% no, mientras que, en Otras Ciudades, el 47,7% se ha capacitado y el 52,3% no.

En tanto las políticas públicas deben atender a las poblaciones más vulnerables y que requieren de una atención especial, es necesario identificar y caracterizar la situación de estos grupos. En este sentido, en relación con las brechas entre sexos, se encuentra en los datos de la ENJUV 2009 que existen diferencias en cuanto a la condición de actividad, empezando con la situación de la tasa de actividad, que es superior entre los varones. Asimismo, la tasa de desempleo de las mujeres se sitúa en un nivel superior a la de los varones, brecha que se va ampliando conforme se incrementa la edad de los jóvenes, como se puede observar en el gráfico 1.13.

**Gráfico 1.13**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según tasa de actividad y desempleo, y por sexo, 2009 (Porcentajes)



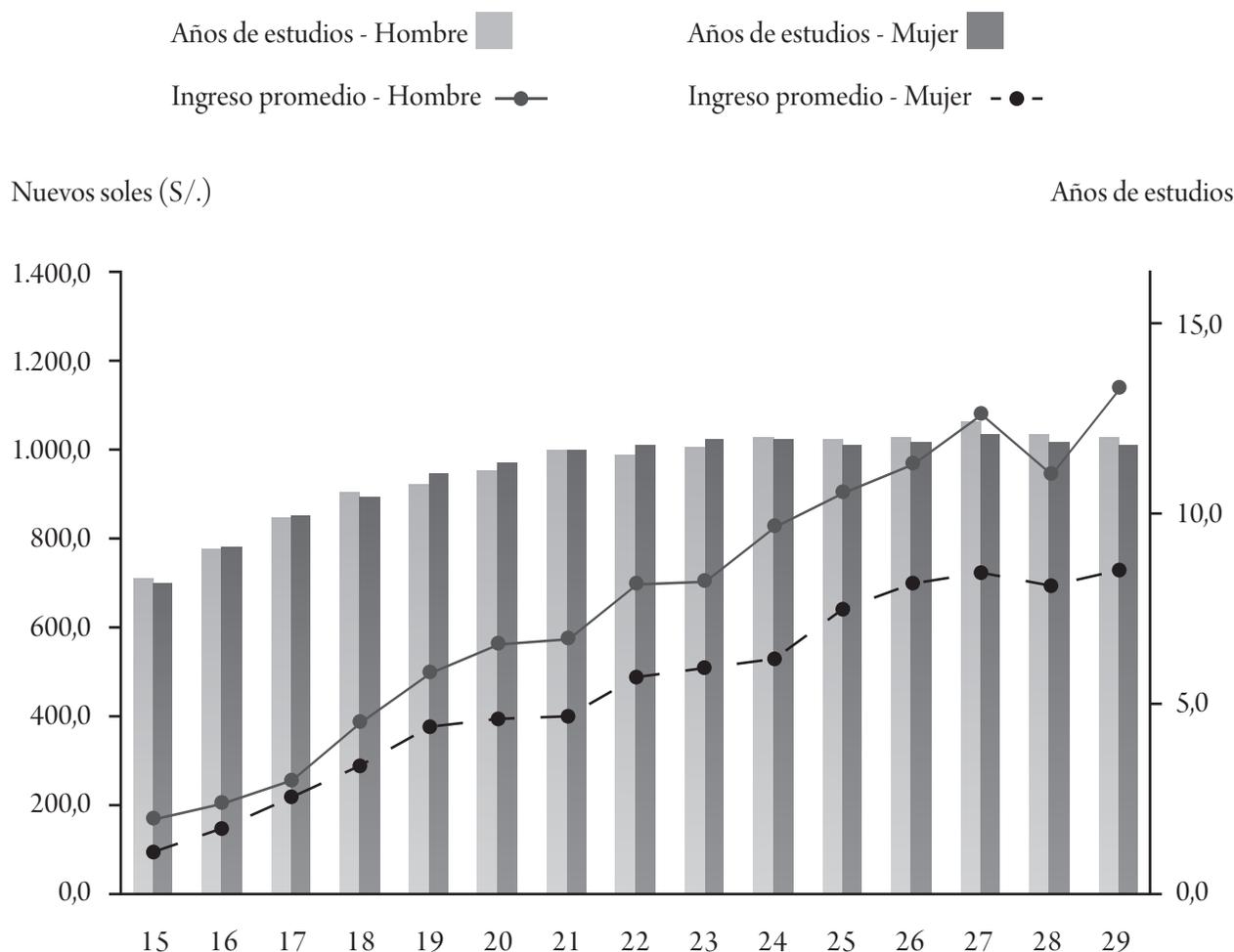
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Por otra parte, en el gráfico 1.14, se observa que existen diferencias en cuanto al ingreso promedio mensual, ya que las jóvenes reciben una menor remuneración con respecto a los jóvenes. Estas diferencias no son explicadas por los años de estudios, pues este indicador, en lo referido a las ciudades seleccionadas, da un promedio de 11,5 años tanto para hombres como para mujeres. Estas brechas salariales podrían ser explicadas, más bien, por la experiencia laboral en el actual centro de trabajo, principalmente si se toma en cuenta la inserción más tardía de la mujer en el mercado laboral. En promedio, son los hombres los que presentarían una ligera ventaja en cuanto a años de experiencia laboral frente a las mujeres, aunque son muy pequeñas: 1,5 años y 1,4 años, respectivamente. Ello podría denotar la alta valoración de la experiencia laboral, un

sesgo a favor de la contratación de hombres —se les ofrece un mayor salario— o el hecho de que las mujeres jóvenes se insertan más que los varones en ocupaciones con un menor salario.

**Gráfico 1.14**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según años de estudios e ingreso promedio mensual, por edad y sexo, 2009 (Años y nuevos soles)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En la búsqueda de los grupos más desfavorecidos y, por tanto, con mayor nivel de vulnerabilidad, se han identificado 512.012 jóvenes que afirmaron haber sufrido algún tipo de discriminación a la hora de buscar un empleo, conforme se puede visualizar en el cuadro 1.10. Ellos indicaron como principales motivos de discriminación los siguientes: la edad (42,9%), el sexo (10,2%), el idioma materno (1,4%), la apariencia personal (17,1%), el centro de estudios (14,9%), entre otros (13,4%). El análisis de esta temática se amplía en la sección 1.8 del presente capítulo, donde se mencionan los derechos fundamentales en el trabajo y la necesidad de la implementación de políticas de empleo que los garanticen.

**Cuadro 1.10**

Motivos de discriminación a la población de jóvenes de 15 a 29 años, 2009 (Porcentajes)

Motivo de discriminación	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
Por su edad	42,8	43,9	42,9
Por su sexo	9,7	13,5	10,2
Por su idioma materno	1,6	0,6	1,4
Por apariencia	17,2	16,5	17,1
Por el centro de estudios	15,3	12,8	14,9
Otro	13,5	12,7	13,4
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>436.279</b>	<b>75.732</b>	<b>512.012</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

**1.7 La capacitación y la calidad del empleo**

En el marco de la 92ª Conferencia Internacional del Trabajo, se aprobó y se adoptó, en el 2004, la Recomendación 195 de la OIT sobre el desarrollo de los recursos humanos: educación, formación y aprendizaje permanente. Lo que se busca es que las personas tengan una perspectiva más amplia de mejora personal, planteando la idea de aprender a lo largo de la vida y de desarrollar de forma constante diversas competencias que permitan a una persona ser competitiva en el mundo laboral, desarrollar su empleabilidad y, con ello, hacer frente a las condiciones del mercado de trabajo actual.

En este sentido, es necesario analizar la composición de los jóvenes capacitados en las ciudades seleccionadas para este estudio. De acuerdo con los grupos ocupacionales en que se ubican los jóvenes ocupados y capacitados, la mayoría pertenece a trabajadores no calificados (20,7%), y le siguen, en grado de importancia, los técnicos de nivel medio y trabajadores asimilados (17,5%), así como los trabajadores calificados de los servicios personales (también 17,5%), entre otros, conforme se puede visualizar en el cuadro 1.11<sup>24</sup>.

24. En el estudio de Yamada y Montero sobre el comportamiento de los empleos adecuados para los jóvenes en Lima Metropolitana 2007-2008, y de acuerdo con las Encuestas Permanentes de Empleo del INEI, se afirma lo siguiente: «En cuanto a la participación de los jóvenes en los sectores dinámicos —en la creación de empleos adecuados— existen ocupaciones en todos los sectores con muy poca proporción de jóvenes en el universo de empleos adecuados. Este es el caso de “albañiles” (donde sólo 7,5% de los empleos adecuados lo ostentan jóvenes), “vendedores de productos de tocador” (17,7%); “fontaneros, soldadores y chapistas” (19,4%); “técnicos en ingeniería mecánica” (21,6%), y hasta los casos de “policías municipales” (24,7%) y “personal de enfermería” (28,9%). Detrás de este resultado, se encontrarían remuneraciones de entrada relativamente bajas para los jóvenes, así como un largo camino dentro de la ocupación para, finalmente, alcanzar remuneraciones adecuadas. Por otro lado, existen ocupaciones que ofrecerían ingresos adecuados relativamente más rápido a los jóvenes, como es el caso de “telefonistas” (donde 57,1% de los empleos adecuados lo obtienen los jóvenes), “empleados de artes gráficas” (65,1%), y “bármanes y trabajadores asimilados” (64%)» (Yamada y Montero, 2009, p. 19).

**Cuadro 1.11**

Población de jóvenes de 15 a 29 años capacitados según grupos ocupacionales y por ciudades, 2009 (Porcentajes)

Grupo ocupacional	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
Fuerzas armadas y policiales	0,6	0,5	0,5
Miembros del poder ejecutivo y legislativo	0,0	0,4	0,1
Profesionales, científicos e intelectuales	11,0	12,9	11,2
Técnicos de nivel medio y trabajadores asimilados	17,7	16,7	17,5
Jefes y empleados de oficina	14,4	11,7	14,0
Trabajadores calificados de los servicios personales	17,2	19,2	17,5
Agricultores, trabajadores calificados agropecuarios	0,0	0,2	0,0
Obreros, operadores de minas, de canteras, etc.	11,6	12,7	11,7
Obreros de construcción, confeccionadores de productos, etc.	6,8	6,6	6,7
Trabajadores no calificados - No especificados	21,0	19,1	20,7
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Total de observaciones</b>	<b>948.725</b>	<b>163.473</b>	<b>1.112.198</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

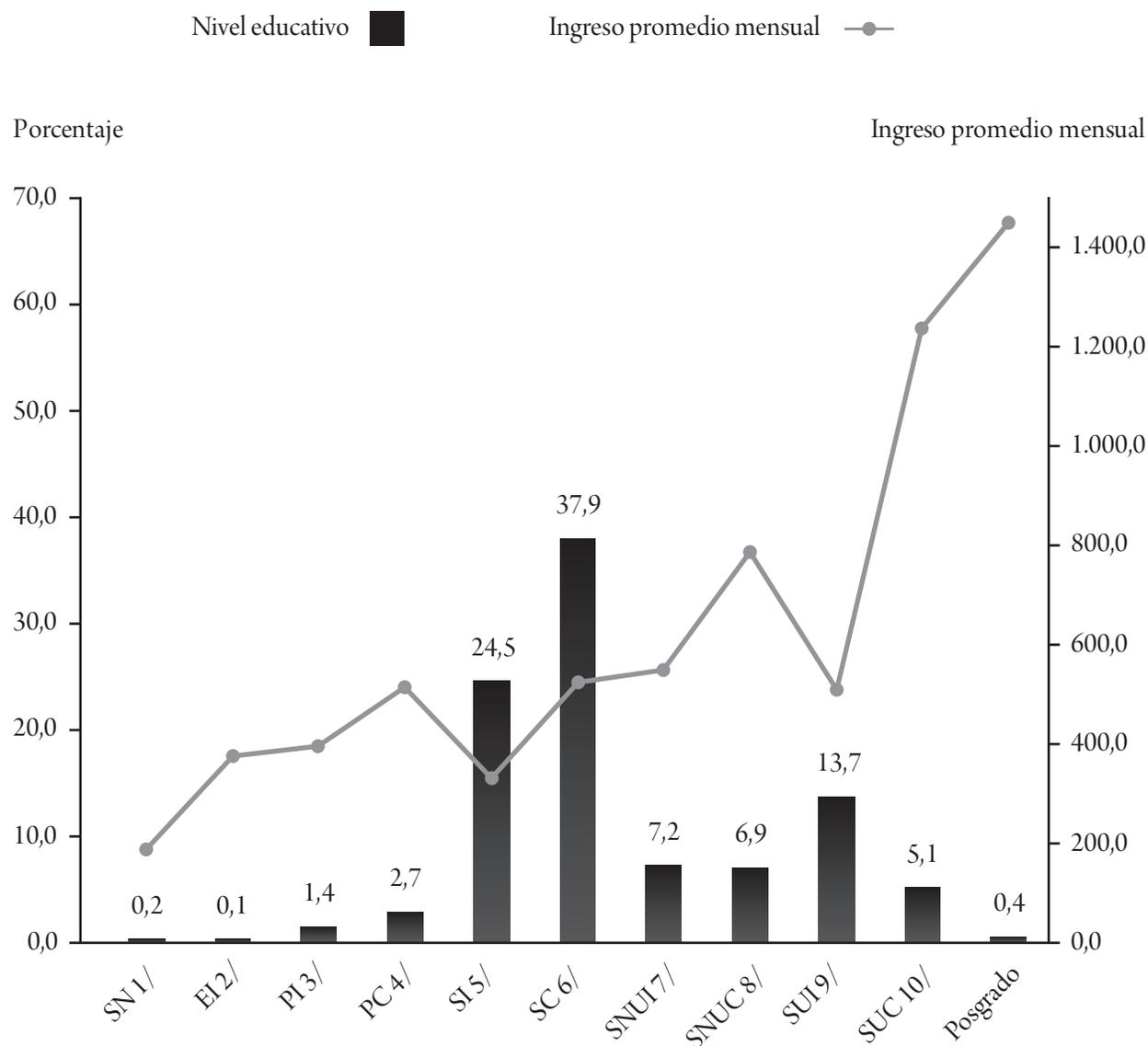
Nota: Otras Ciudades incluye Arequipa, Huancayo y Trujillo.

En el gráfico 1.15, se refleja la existencia de una relación entre nivel educativo e ingresos, en la medida en que los que tienen mayor nivel educativo presentan una marcada tendencia a disponer de ingresos más elevados. Caso aparte son los jóvenes con secundaria incompleta y los jóvenes con educación superior universitaria incompleta, ya que demuestran tener un menor ingreso promedio con respecto al nivel educativo anterior (primaria completa y superior no universitaria completa, respectivamente). Ello se puede explicar debido al exceso de la oferta de trabajo con esos niveles educativos, que representan el 38,2% del total.

Es importante resaltar que, a cada culminación de un nivel educativo, el joven presenta un salto en su nivel de ingresos, siendo el más significativo el logrado a partir de la culminación de los estudios superiores universitarios, que le permite acceder a ingresos de alrededor de S/.1.200. Este nivel resulta muy superior al de estudio superior no universitario, donde el promedio de los jóvenes egresados en las ciudades seleccionadas fue de S/.800. Por su parte, mientras los estudios universitarios no están concluidos, el estudiante tiene acceso a algunas prácticas cuyo promedio no llega al nivel de la RMV.

**Gráfico 1.15**

Perú (4 ciudades). Distribución de jóvenes de 15 a 29 años pertenecientes a la PEA ocupada por nivel educativo e ingreso promedio mensual, 2009 (Porcentajes y nuevos soles)



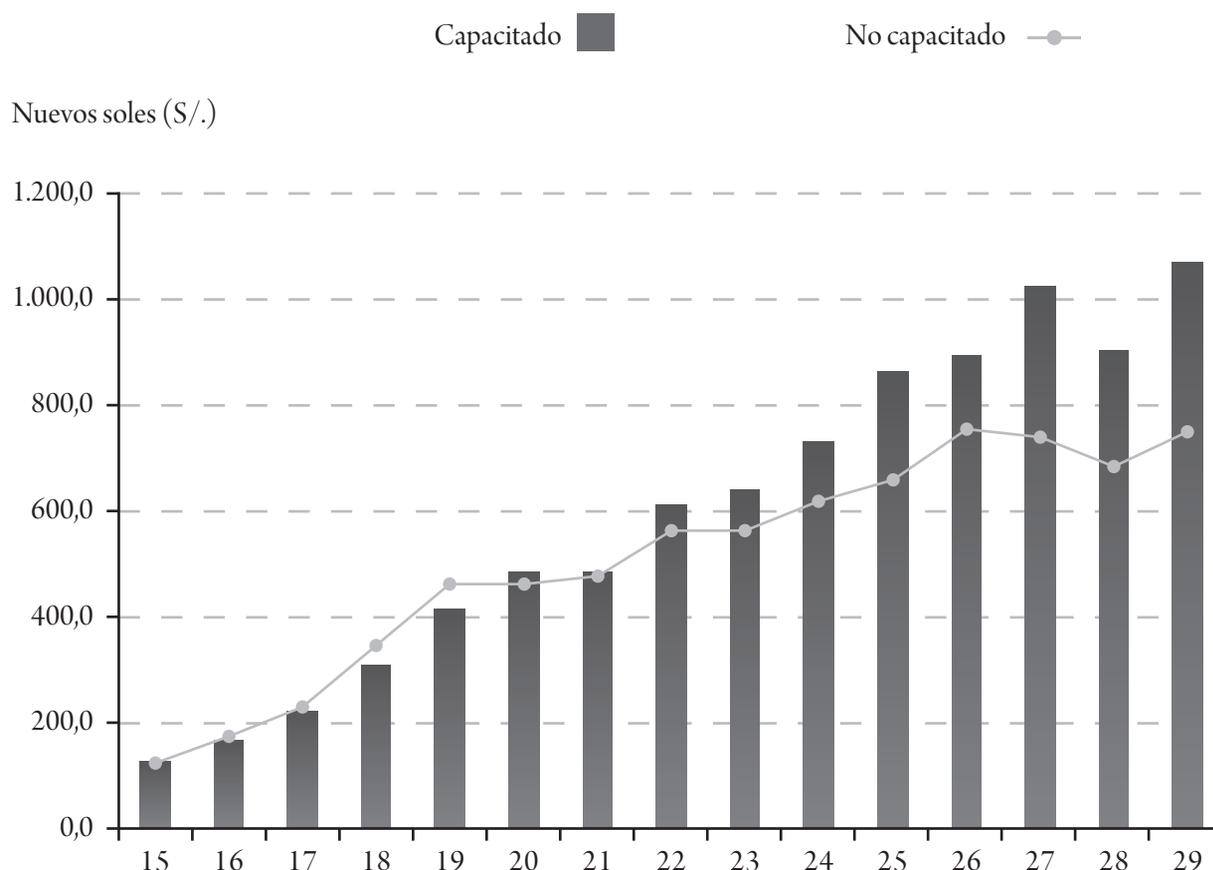
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

- 1/ SN: Sin nivel.
- 2/ EI: Educación inicial.
- 3/ PI: Primaria incompleta.
- 4/ PC: Primaria completa.
- 5/ SI: Secundaria incompleta.
- 6/ SC: Secundaria completa.
- 7/ SNUI: Superior no universitaria incompleta.
- 8/ SNUC: Superior no universitaria completa.
- 9/ SUI: Superior universitaria incompleta.
- 10/ SUC: Superior universitaria completa.

Por otro lado, los ingresos promedio laborales de los jóvenes capacitados son superiores a los de los no capacitados, principalmente después de los veinte años, según se observa en el gráfico 1.16. Así, conforme avanza la edad de los jóvenes, las diferencias se acentúan y se genera una brecha positiva y significativa, que demuestra la eficacia de la capacitación también en este grupo de la población.

**Gráfico 1.16**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según edad e ingreso promedio mensual de los capacitados y no capacitados, 2009 (Nuevos soles)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENIUV 2009.

Respecto del alcance de la cobertura de la capacitación entre los jóvenes, los ocupados que recibieron un curso de capacitación representan el 56,3% del total, promedio que va aumentando conforme se incrementa el nivel educativo, según se puede notar en el cuadro 1.12. Asimismo, el 55,9% de los jóvenes capacitados y ocupados contestó que el curso duró más de 300 horas, mientras que el 44,1% tuvo cursos de 300 horas o menos. En cuanto a la información por nivel educativo, existe una relación entre duración del curso (horas) y nivel educativo. Los que tienen un menor nivel educativo requieren de más horas de capacitación para superar las deficiencias en el desarrollo de sus competencias básicas, genéricas o transversales. Por otro lado, en términos de meses, los que acceden a cursos de mayor duración son las personas con nivel superior universitario.

**Cuadro 1.12**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años ocupada con educación formal por nivel educativo y según la situación de capacitación para el trabajo, 2009 (Porcentajes)

	Hasta secundaria incompleta	De sec. incomp. a sup. no univ. incomp.	De sec. no univ. comp. a sup. univ. incomp.	Superior universitario completo	Total
<b>PEA ocupada</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Recibió un curso de capacitación</b>					
Sí	25,3	58,8	72,9	86,3	56,3
No	74,8	41,2	27,1	13,7	43,7
<b>Sí recibió la capacitación</b>					
<b>Duración del curso en horas</b>					
Más de 300 horas	74,0	54,0	53,1	48,4	55,9
De 300 horas a menos	26,0	46,0	46,9	51,6	44,1
<b>Duración del curso en meses</b>					
Menos de 4 meses	51,2	32,4	31,5	26,8	34,2
De 4 a 6 meses	20,3	25,8	19,9	18,8	22,8
De 7 meses a más	28,5	41,8	48,6	54,4	43,1
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Una vez medido el alcance de la capacitación entre los jóvenes de las ciudades seleccionadas, se utiliza, a continuación, el radar de la calidad del empleo analizado en la sección 1.4 de este capítulo para evaluar la eficacia de las capacitaciones frente a la mejora de sus condiciones laborales. La distinción se hace por grupos de capacitados y de no capacitados al interior de las categorías ocupacionales asalariado e independiente.

Para los asalariados capacitados se observa, en el cuadro 1.13, un mejor panorama: el 56,9% de ellos tiene un contrato, el 70,5% presenta ingresos iguales o superiores a la RMV, el 71,4% trabaja hasta 48 horas a la semana, el 41,9% cuenta con un seguro de salud y el 37,3% está afiliado a un sistema de pensiones. Situación distinta enfrentan los asalariados no capacitados: solo el 33,1% cuenta con un contrato, el 62,1% tiene un ingreso igual o superior a la RMV, el 62,1% trabaja hasta 48 horas a la semana, el 22,8% cuenta con un seguro de salud y el 17,4% está afiliado a un sistema de pensiones.

**Cuadro 1.13**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años según indicador de calidad del empleo por categoría ocupacional y situación de la capacitación (Porcentajes)

Indicador		Asalariados 1/		Independientes	
		Capacitado	No capacitado	Capacitado	No capacitado
Contrato (asalariados) y legalidad (independientes)	No tiene	43,1	66,9	86,8	91,3
	Tiene	56,9	33,1	13,2	8,7
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Ingreso	Menor a S/.550,0	29,5	37,9	64,3	57,9
	Mayor o igual a S/.550,0	70,5	62,1	35,7	42,1
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Jornada laboral 2/	Más de 48 horas	28,6	38,0	20,0	33,2
	Hasta 48 horas	71,4	62,1	80,0	66,8
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Seguro de salud	No tiene	58,1	77,3	100,0	100,0
	Tiene	41,9	22,8	0,0	0,0
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Sistema de pensiones	No tiene	62,7	82,6	100,0	100,0
	Tiene	37,3	17,4	0,0	0,0
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Asalariados: empleados y obreros.

2/ Gamero (2010) considera 48 horas, en vez de 35 horas como lo indica el MTPE y la OIT.

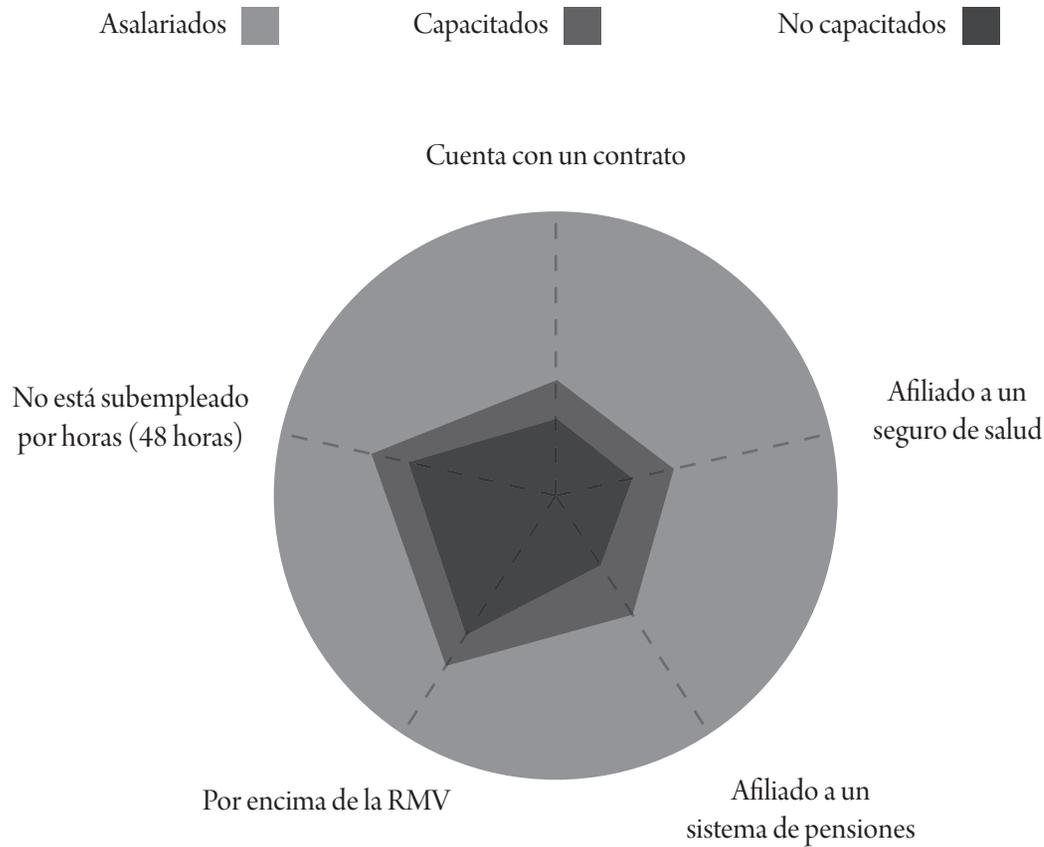
Cabe resaltar la situación de los jóvenes independientes, debido a que ellos no presentan un seguro de salud ni un sistema de pensiones. Como se explicó líneas antes, en el caso de esta categoría ocupacional, si bien pueden acceder a un seguro de salud, no son los titulares. Por eso, ni los independientes capacitados ni los no capacitados cuentan con un sistema de pensiones ni un seguro de salud. Sin embargo, dada una situación similar a la de los asalariados, ambos grupos de independientes deberán cumplir con los mismos indicadores del radar de la calidad del empleo.

Asimismo, los independientes capacitados se legalizan (13,2%) más que los no capacitados (8,7%). Se debe considerar que 35,7% de los independientes capacitados gana igual o por encima de la RMV. Sin embargo, el 80% de los independientes capacitados trabaja hasta 48 horas a la semana, mientras que, en el caso de los independientes no capacitados, es el 66,8% el que trabaja hasta 48 horas a la semana.

En el gráfico 1.17, se presenta el radar de calidad del empleo desde una perspectiva positiva para los asalariados que están representados por el círculo. En este radar, se observa que los capacitados se encuentran en mejor posición que los no capacitados.

**Gráfico 1.17**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años asalariados según radar de calidad del empleo, 200



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Sobre los niveles del indicador de la calidad del empleo de acuerdo con la capacitación, se observa en el cuadro 1.14 que los asalariados capacitados se encuentran en mejor posición que los no asalariados, en la medida en que el 22,8% de los que se capacitan se encuentra ubicado en el nivel 1 del indicador de calidad del empleo. Los asalariados no capacitados se encuentran en peor posición, aunque ninguno de estos dos grupos de asalariados llega a ubicarse en el peor nivel, el 5. En situación opuesta, se aprecia que ninguno de los independientes se encuentra en el nivel 1 y, aunque se presente un comportamiento similar al interior de este grupo, existen algunas diferencias, como que la población al interior del nivel 5 es mayor en los no capacitados que en los capacitados.

**Cuadro 1.14**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años asalariados e independientes según niveles del indicador de calidad del empleo y por capacitación, 2009 (Porcentajes)

Indicador de calidad del empleo	Asalariados		Independientes	
	Capacitado	No capacitado	Capacitado	No capacitado
Nivel 1	22,8	8,8	0,0	0,0
Nivel 2	26,7	18,0	8,8	6,4
Nivel 3	28,4	41,8	31,3	37,9
Nivel 4	22,1	31,5	57,1	47,2
Nivel 5	0,0	0,0	2,9	8,4
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

## 1.8 Los ejes de incidencia en la política de empleo juvenil

En el marco de la incidencia de las políticas de empleo juvenil, se busca, a continuación, establecer tres temáticas de análisis interrelacionadas. En primer lugar, se plantean las líneas básicas del Plan Sectorial de Acción para la Promoción del Empleo Juvenil del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Luego, se analiza, a partir de la información de la ENJUV 2009, el alcance de la violación de tres de los cuatro derechos fundamentales en el trabajo, en el marco de la inserción laboral juvenil en las ciudades seleccionadas<sup>25</sup>. Finalmente, se ordenan los ejes de incidencia de la política de inserción laboral juvenil a partir de tres cruces temáticos: ingresos y contratos, capacitación y protección social, y categoría ocupacional y ámbito geográfico.

En primer lugar, siguiendo las directrices de las políticas nacionales de empleo (MTPE, 2010) que ordenan las políticas en las 5 E (entorno, empleo, empleabilidad, emprendimiento y equidad<sup>26</sup>), se organiza el Plan Sectorial de Acción para la Promoción del Empleo Juvenil del MTPE en los cuatro componentes que se pueden manejar desde el sector: empleo (promover, incrementar y mejorar la inserción laboral productiva de los jóvenes), empleabilidad (promover e incrementar el acceso a capacitación técnica de calidad para el empleo productivo), emprendimiento (incrementar y mejorar las capacidades emprendedoras de los jóvenes e impulsar el desarrollo de estos) y equidad (promover la igualdad de oportunidades de los jóvenes en el ámbito laboral).

25. A partir de la Declaración del 18 de junio de 1998 de la OIT, se sentó la base para ocho convenios internacionales con los que se busca garantizar los principios vinculados con los derechos fundamentales en el trabajo y que están relacionados con cuatro temáticas: la libertad sindical y negociación colectiva, la prohibición del trabajo forzoso, la erradicación del trabajo infantil, y la no discriminación en el ámbito laboral.

26. Las *Políticas nacionales de empleo, 2010-2015* (MTPE, 2010, p. 5) proponen las siguientes definiciones para estos conceptos:

«*Entorno*: Ámbito relacionado a las políticas que promueven el crecimiento con generación de empleo decente. Entre estas encontramos las políticas macroeconómicas, las de promoción de la inversión privada, las que promueven el aumento de la productividad y de la competitividad, las que promueven el desarrollo de infraestructura pública, las orientadas al desarrollo rural, así como las de protección social.

*Empleo*: Ámbito relacionado a la inserción laboral (incluyendo las dinámicas nacional, regional y local), al funcionamiento del mercado de trabajo, a las condiciones de trabajo, a la promoción del empleo decente, y a la protección social de las trabajadoras y trabajadores.

*Empleabilidad*: Ámbito relacionado a la formación técnico-productiva y profesional de la fuerza laboral, a la capacitación técnica y al re-entrenamiento de la fuerza laboral.

*Emprendimiento*: Ámbito relacionado a la generación y desarrollo de ideas empresariales de negocios o de autoempleos productivos, así como a la creación de nuevas micro y pequeñas empresas que generan empleo decente.

*Equidad*: Ámbito relacionado a la igualdad de oportunidades y a la no discriminación en el mercado de trabajo».

El diseño del Plan Sectorial de Acción para la Promoción del Empleo Juvenil se inició en diciembre del 2007 con el respaldo de la OIT a través de la Oficina Subregional para los Países Andinos (OSRA) con sede en Lima, del Programa de Promoción del Empleo Juvenil en América Latina (Prejal) y del Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración». Finalmente, el plan se aprobó mediante la Resolución Ministerial 272-2009-TR. Con él, se busca beneficiar a 332 mil jóvenes de entre 15 y 29 años para que puedan estar mejor capacitados para la inserción laboral o para la creación de su propio negocio. Se contaría para ello con un presupuesto de S/.210 millones para los tres años de implementación.

En el marco de este plan, se viene desarrollando el Plan Piloto de Projovent Emprendedor, que abarca capacitación para el autoempleo, y asesoría para la elaboración del plan de negocios y para los emprendimientos en ejecución (que serán monitoreados). Se prevén también otros pilotos, como el programa Certijoven, dirigido a los jóvenes que buscan empleo por primera vez, de tal forma que reduzca el costo y simplifique el proceso de obtención de certificados para postular a un puesto de trabajo.

Respecto del cumplimiento de los derechos fundamentales en el trabajo, no se dispone de datos para analizar la existencia de trabajo forzoso, pero sí de los otros tres ámbitos que se enmarcan en esta temática: erradicación del trabajo infantil, prohibición de la discriminación y fomento de la libertad sindical. Con relación al trabajo infantil, se han presentado algunas informaciones relativas a su alcance en el gráfico 1.5, donde se puede notar que el 20% de los jóvenes encuestados en las ciudades seleccionadas han empezado a trabajar antes de los catorce años, que es la edad mínima permitida por ley para trabajar.

Se ha separado en dos grupos a los jóvenes que reportaron la edad en que se iniciaron en el primer empleo. Así, se ha identificado a los que reportaron haber trabajado antes de los catorce años y se les llamó grupo de «Trabajo infantil»; en caso de que respondieran haber trabajado a partir de los catorce años, se les denominó grupo de «No trabajo infantil». En el cuadro 1.15, se aprecian los impactos de una inserción laboral muy temprana sobre las trayectorias laborales futuras. Se debe considerar que, en la mayoría de los casos, las decisiones entre estudiar y trabajar se ven condicionadas por las necesidades económicas de las familias.

**Cuadro 1.15**

Perú (4 ciudades). Población de jóvenes de 15 a 29 años que han realizado trabajo infantil, 2009

<b>Variab</b> les	<b>Trabajo infantil 1/</b>	<b>No trabajo infantil 2/</b>	<b>Total</b>
Sexo %			
Hombre	56,5	48,7	50,2
Mujer	43,5	51,3	49,8
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Edad promedio actual</b>	21,4	22,3	21,5
<b>Años de estudio (promedio actual)</b>	10,1	11,6	11,1
<b>Ingreso promedio laboral actual (nuevos soles)</b>	540,6	714,8	679,5
<b>Categoría ocupacional actual %</b>			
Empleador o patrono	3,1	2,2	2,4
Trabajador independiente	22,2	15,4	16,7
Empleado	26,0	47,2	43,1
Obrero	29,8	22,8	24,1
Trabajador familiar no remunerado	13,5	6,5	7,9
Trabajador del hogar	5,0	5,3	5,3
Otro	0,5	0,6	0,6
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>380.717</b>	<b>1.587.469</b>	<b>1.968.186</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Grupo de jóvenes cuya respuesta fue que trabajaron antes de los 14 años en la pregunta sobre el primer empleo.

2/ Grupo de jóvenes cuya respuesta fue que trabajaron en su primer empleo a partir de los 14 años.

Los que se inician en un trabajo infantil son, en su mayoría, hombres (56,5%), a diferencia de los que no tuvieron un trabajo infantil, quienes, en su mayoría, son mujeres (51,3%). Por otro lado, los que realizaron un trabajo infantil tienen menor edad frente a los que no pasaron por una situación laboral antes de los catorce años. Esta situación también condiciona que, en el transcurso de su trayectoria laboral, este grupo presente menos años de estudio y también menores ingresos promedio. Por otro lado, en la actualidad, los que realizaron algún trabajo infantil se desempeñan como obreros en un 29,8%. Por su parte, los que no tuvieron un trabajo infantil actualmente se desempeñan, sobre todo, como empleados.

Respecto de la percepción de discriminación por parte de los jóvenes, en el análisis por sexo se puede observar que, entre los motivos de la discriminación, la mayor diferencia entre hombres y mujeres se sitúa en lo referido a la cuestión de sexo, como se puede visualizar en el cuadro 1.16. Por otro lado, la menor discriminación por parte de la mujer en cuestiones vinculadas con la edad puede deberse a la inserción más tardía en el mercado de trabajo de este grupo de la población.

**Cuadro 1.16**

Perú (4 ciudades). Motivos de discriminación por sexo, 2009 (Porcentajes)

Motivo de discriminación	Hombre	Mujer	Total
Por su edad	46,5	40,0	42,9
Por su sexo	6,6	13,2	10,2
Por su idioma materno	0,4	2,3	1,4
Por apariencia	18,0	16,4	17,1
Por el centro de estudios	15,6	14,3	14,9
Otro	12,9	13,8	13,4
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>231.531</b>	<b>280.480</b>	<b>512.012</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Según se puede visualizar en el cuadro 1.17, se ha realizado el análisis por nivel educativo vinculado con la percepción de discriminación. Si bien hasta el nivel de educación superior no universitaria los dos principales motivos de discriminación resultaron ser la edad y la apariencia personal, en el caso de jóvenes universitarios cambia el segundo motivo: no es la apariencia sino el centro de estudios. La discriminación por edad también resultó ser muy relevante en el caso de los que completaron secundaria, mientras que el principal problema que surge entre los que no presentan ningún tipo de estudios es la discriminación por apariencia.

**Cuadro 1.17**

Perú (4 ciudades). Motivos de discriminación por nivel educativo, 2009 (Porcentajes)

Motivo de discriminación	Sin nivel	Primaria	Secundaria	Superior no universitaria	Superior universitaria
Por su edad	0,0	31,2	43,8	40,3	46,1
Por su sexo	0,0	7,4	10,9	6,8	11,3
Por su idioma materno	0,0	6,4	1,4	1,5	0,1
Por apariencia	24,6	23,4	17,1	21,8	12,5
Por el centro de estudios	0,0	3,6	14,2	17,0	19,1
Otro	75,5	28,1	12,7	12,8	10,9
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.927</b>	<b>27.837</b>	<b>311.405</b>	<b>67.201</b>	<b>103.642</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Dada la importancia de la caracterización del centro de estudios de los jóvenes, se buscó sistematizar la información que relaciona la naturaleza de la discriminación con el tipo de gestión del centro educativo. En el cuadro 1.18, se observa que, del total de jóvenes que han sufrido alguna discriminación por el centro de estudios, la mayoría proviene de centros de estudios nacionales (70,6%), mientras que los centros educativos no nacionales representan solo el 29,4%. Ello implica la necesidad de que, entre las políticas del sector público para mejorar la inserción laboral de los jóvenes, se dedique especial importancia a la generación de bolsas de trabajo para aquellos jóvenes provenientes de universidades nacionales.

### Cuadro 1.18

Perú (4 ciudades). Motivos de discriminación por tipo de centro educativo, 2009 (Porcentajes)

Motivo de discriminación	Nacional	No nacional	Total
Por su edad	67,9	32,1	100,0
Por su sexo	72,8	27,2	100,0
Por su idioma materno	85,4	14,6	100,0
Por apariencia	65,5	34,6	100,0
Por el centro de estudios	70,6	29,4	100,0
Otro	76,0	24,0	100,0
<b>Total %</b>	<b>69,7</b>	<b>30,3</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>356.281</b>	<b>154.692</b>	<b>510.972</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Respecto de la libertad sindical, en primer lugar, es importante considerar que, en cuanto a los jóvenes asalariados, existe una gran diferencia entre la situación de aquellos que están ocupados en el sector público y aquellos que acceden a un puesto en el sector privado. Conforme se puede apreciar en el cuadro 1.19, la tasa de sindicalización neta de los asalariados privados corresponde a un 2,7% del total de aquellos que trabajan en empresas de veinte trabajadores o más. Por otro lado, en el sector público, el 69,6% del total está sindicalizado. Este grupo representa un volumen total de personas menor que el total de los jóvenes asalariados privados; por lo tanto, el promedio de la tasa de sindicalización conjunta se sitúa en 3,4% (cuadro 1.19). Es importante considerar la tasa de exclusión sindical que se puede obtener planteando la participación, en el total, de los jóvenes asalariados privados que se encuentran trabajando en empresas con hasta veinte trabajadores, lo cual representa un 67,9% del total (véase anexo A1.8).

### Cuadro 1.19

Perú (4 ciudades). Tasa de sindicalización neta de la población de jóvenes asalariados de 15 a 24 años según tipo de gestión, 2009 (Porcentajes)

Asalariados	Tasa de sindicalización 1/
Privado 2/	2,7
Público 3/	69,6
<b>Total</b>	<b>3,4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Tasa de sindicalización es el total de sindicalizados entre el total de la población ocupada asalariada. En el caso privado, representa el total de sindicalizados entre el total de la población ocupada asalariada que trabaja en empresas de 20 trabajadores o más (tasa de sindicalización neta).

2/ Empresas de servicios especiales, empresa privada, cooperativa de trabajadores.

3/ Administración pública, empresa pública y F.F. A.A.

Finalmente, se presentan en esta sección los tres ejes de incidencia de la política de inserción laboral juvenil considerando los siguientes cruces temáticos (gráfico 1.18): ingresos y calidad de los contratos, acceso a capacitación y tipo de protección social, y categoría ocupacional y ámbito geográfico.

En primer lugar, se agrupan los programas de promoción del empleo que tienen incidencia sobre los jóvenes desde una perspectiva de generación de ingresos y de acceso a contratos con mayor calidad. En el primer cuadrante, se encuentran los jóvenes asalariados que poseen un nivel de ingreso superior a la RMV y que poseen contratos indefinidos; estos representan un total de 81.015 jóvenes. Para acceder a estos empleos de mejor calidad, solamente existe como política el sistema de colocación de la Red CIL. Para el segundo cuadrante, se tienen, en las ciudades seleccionadas, a 454.691 jóvenes ocupados que presentan ingresos superiores a la RMV, pero a través de contratos temporales, lo cual se incentiva a través del programa Construyendo Perú y, en parte, de la Red CIL. Sobre el tercer cuadrante, donde se encuentran 80.986 jóvenes, se puede decir que Projovent promueve contratos por tres meses en empresas (después del periodo de capacitación), pero solamente les reembolsa sus gastos de transporte. En el cuarto cuadrante, se observa un cruce un poco contradictorio, pues con contratos indefinidos no se debería tener ingresos inferiores a la RMV, pero se encontraron 5.004 casos de jóvenes en esta situación.

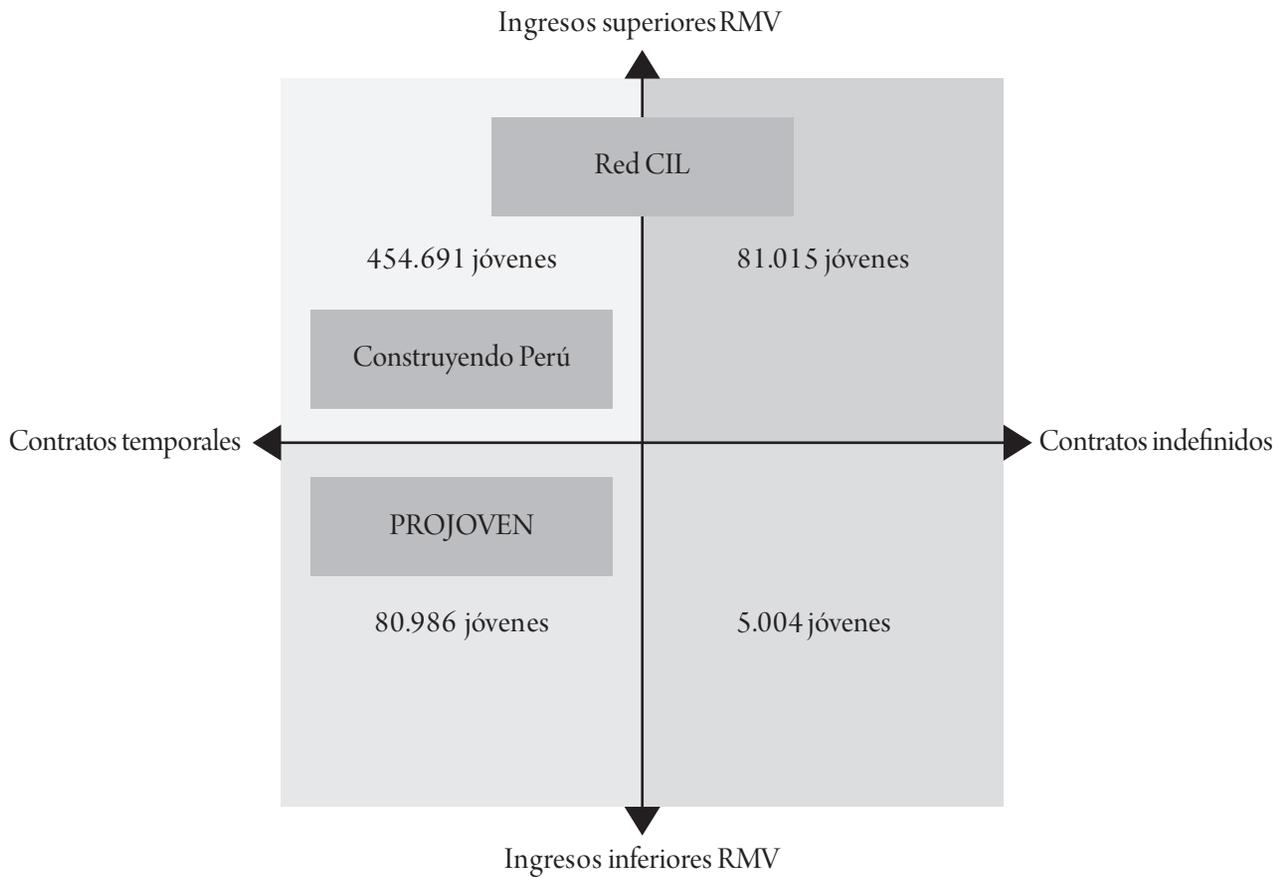
Con el objetivo de continuar caracterizando los programas públicos que tienen incidencia sobre los jóvenes, se puede establecer la perspectiva de cuáles son los que tienen componentes de capacitación y que presentan algún tipo de protección social. Tomando en consideración este cruce, se observa que, en el primer cuadrante, existen 289.822 jóvenes con capacitación y que poseen acceso a salud y pensiones. Estos representan la población objetivo del programa Revalora, que busca reconvertir a aquellos trabajadores que están en riesgo de perder su empleo o están desempleados debido a movimientos del sistema productivo vinculados con la crisis internacional o con el proceso de modernización. En el segundo cuadrante, se encuentran los jóvenes que, teniendo capacitación, solo poseen un seguro de salud; este grupo está representado por 47.670 personas. Para entender esta cifra, se debe indicar que Projovent actúa capacitando, aunque dando un seguro de accidentes de escasa cobertura. En el tercer cuadrante, se sitúan 33.247 jóvenes que son capacitados por proyectos como Construyendo Perú. Por último, en el cuarto cuadrante, estarían 87.018 jóvenes que no tienen capacitación pero que sí presentan protección social y podrían haber accedido a la Red CIL.

Por último, se presenta el cruce de las categorías ocupacionales de asalariados e independientes con los ámbitos geográficos definidos entre el ámbito urbano y el rural. Solo se cuenta con información para las ciudades seleccionadas para el ámbito urbano, donde el predominio es de jóvenes asalariados. Con este análisis, se observan las deficiencias en la atención de los programas públicos, como la baja calidad del tipo de contrato generado, el poco acceso a un ingreso adecuado y a los sistemas de protección social, y la escasa atención al ámbito rural. Es importante resaltar que las iniciativas de Projovent Emprendedor y de Projovent Rural se vinculan, ambas, al incremento de la cobertura hacia un grupo relevante de jóvenes que todavía no habían sido atendidos por las políticas de empleo.

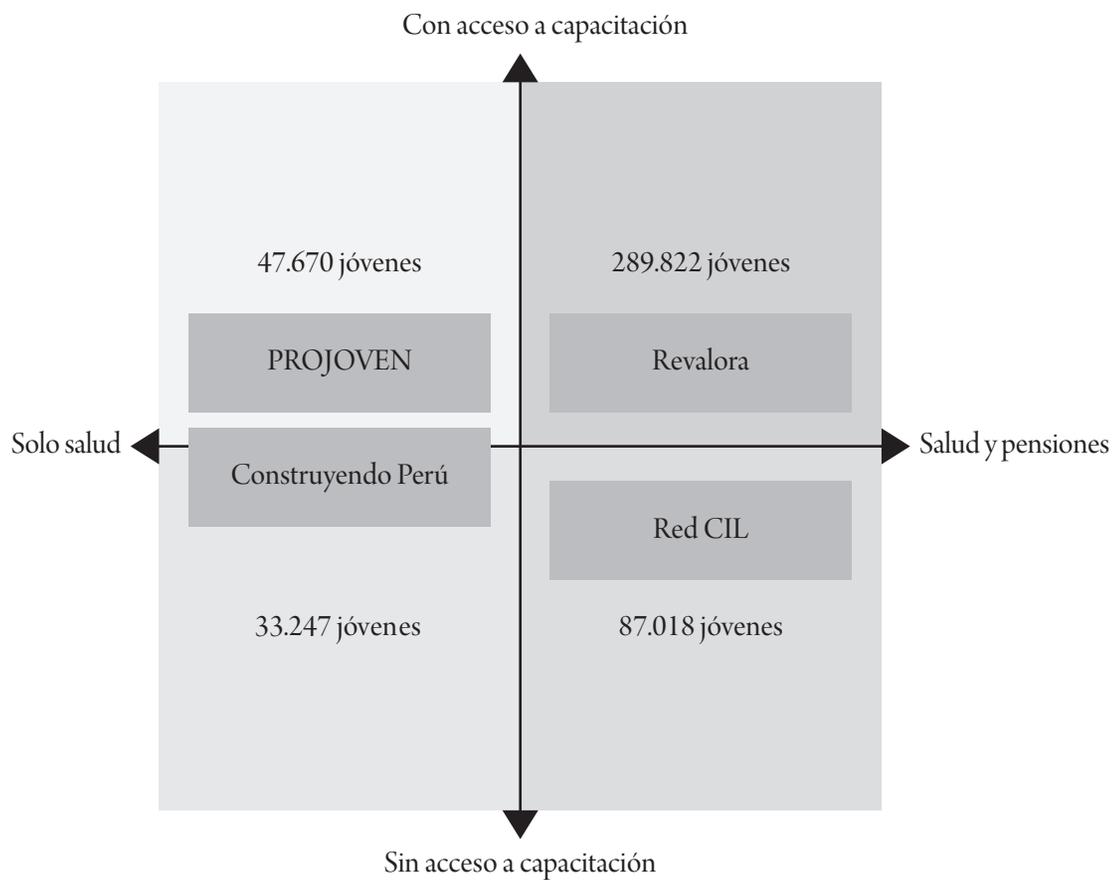
**Gráfico 1.18**

Perú (4 ciudades). Ejes de la incidencia política en los programas del MTPE cuya población objetivo incluye a los jóvenes

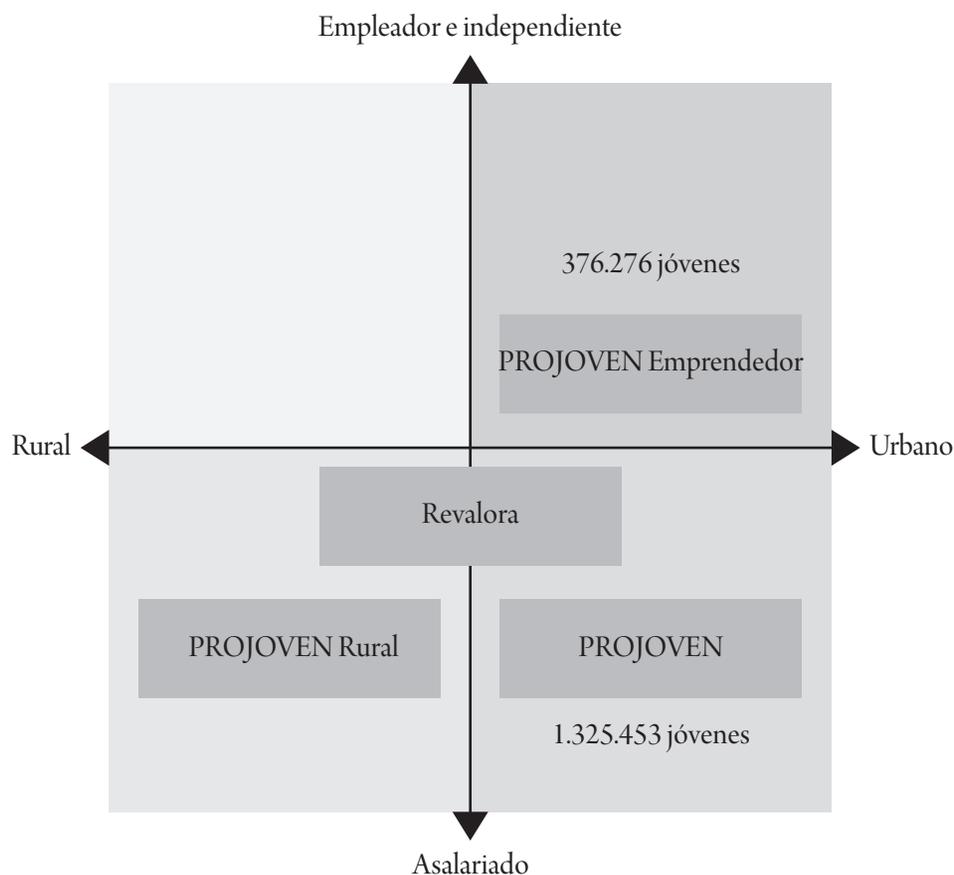
Ingresos versus contratos 1/



Capacitación versus protección social 2/



Categoría ocupacional versus ámbito geográfico 3/



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Asalariados.

2/ Asalariados.

3/ Ocupados.

### 1.9 Líneas de investigaciones futuras

Al permitir un mayor acceso a la información sobre la situación de los jóvenes en el mercado de trabajo en cuatro ciudades representativas en el Perú (Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo), la ENJUV 2009 facilita a los investigadores una amplia base de datos que debe continuar siendo analizada para apoyar la formulación de las políticas públicas de empleo juvenil. En este sentido, es necesario profundizar en la caracterización de los elementos que permitan el cumplimiento de los derechos fundamentales en el trabajo y que conduzcan hacia la mejora de las condiciones de inserción laboral de los jóvenes.

Por otro lado, es importante considerar que no solo se debe plantear la inserción a la actividad económica de los jóvenes a todo costo, sino promover acciones para que puedan tener una educación de base más amplia y para que la incorporación al trabajo no impida que continúe su trayectoria educativa hacia niveles más elevados. Asimismo, se debe evaluar si se están

generando puestos de trabajo con la calidad requerida y si las políticas representan un camino hacia el trabajo decente o hacia la inserción temprana en ocupaciones con condiciones tan precarias que frustren, más bien, la aspiración del joven a una mayor seguridad económica y social en su trayectoria profesional. Adicionalmente, se puede profundizar en el análisis del empleo informal y en el sector informal en sí para encontrar una tipología que facilite los procesos de formalización de las relaciones laborales de los jóvenes que les permitan a estos el acceso a un conjunto de condiciones vinculadas con la caracterización del trabajo decente.

Además, es necesario analizar el tipo de capacitación que recibe el joven, capacitación que debe corresponder a la ocupación que viene ejerciendo. Es recomendable que el análisis de la adecuación ocupacional se amplíe desde los datos del subempleo visible e invisible y desde la perspectiva de la calidad del empleo, para considerar también aspectos como la consistencia con el nivel educativo que va logrando el joven y el tipo de ocupación en el que se desempeña. Estos estudios resultan fundamentales para continuar guiando los esfuerzos de las capacitaciones que se brindan a los jóvenes con una mayor vulnerabilidad en el proceso de inserción laboral y que deben corresponder con las necesidades del mercado. De este modo, se facilita la mejora de condiciones de empleabilidad de los jóvenes y de competitividad de las empresas, así como la sostenibilidad de las políticas públicas vinculadas con el empleo juvenil.

## Bibliografía

Chacaltana, Juan (2006). *Empleo para los jóvenes*. Lima: CEDEP, GTZT, CEPAL.

Gamero, Julio (2010). *A un año del TLC con EEUU: elementos para una evaluación de los acuerdos de libre comercio, bajo el enfoque de trabajo decente*. Lima: RedGe.

García, Carolina (2010). «¿Existe trabajo adecuado aquí? El caso de los trabajadores asalariados e independientes en el Perú urbano, 2008». *Soluciones Laborales*. No. 29, año 3, pp. 115-120.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) (2008). «Encuesta Permanente de Empleo 2008». Lima: INEI.

\_\_\_\_\_ (2009). «Encuesta Nacional de Hogares 2009». Lima: INEI.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» (2010). «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009». Resultados definitivos. Lima: INEI – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Argentina) (2006). *Trabajo decente: significados y alcances del concepto. Indicadores propuestos para su medición*. Buenos Aires: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

MTPE (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo) (2003). «Situación laboral de los jóvenes en el Perú urbano». *Boletín de Economía Laboral*, No. 25, año 5, pp. 1-27.

\_\_\_\_\_ (2009). «Plan Sectorial de Acción para la Promoción del Empleo Juvenil 2009-II – 2012-I». Lima: MTPE.

\_\_\_\_\_ (2010). «Políticas Nacionales de Empleo, 2010-2015». Lima: MTPE.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2006). *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015*. Lima: OIT.

\_\_\_\_\_ (2007a). *Trabajo decente y juventud en América Latina*. Lima: OIT.

\_\_\_\_\_ (2007b). *Trabajo decente y juventud en Perú*. Lima: OIT.

\_\_\_\_\_ (2008). *Tendencias mundiales de empleo juvenil: octubre 2008*. Ginebra: OIT.

\_\_\_\_\_ (2009). *Tendencias mundiales del empleo: enero 2009*. Ginebra: OIT.

\_\_\_\_\_ (2010). *Trabajo decente y juventud en América Latina. Avance febrero 2010*. Lima: OIT.

PREJAL (Programa de Promoción del Empleo Juvenil en América Latina) (2006). *Análisis de políticas y programas de empleo juvenil en el Perú*. Lima: AECI, MTAS.

Saavedra, Jaime y Juan Chacaltana (2001). *Exclusión y oportunidad: jóvenes urbanos y su inserción en el mercado de trabajo y en el mercado de capacitación*. Lima: GRADE.

Vega-Centeno, Máximo y Jackeline Velasco (1999). *Empleo, desempleo y capacitación de jóvenes en ciudades secundarias en el Perú*. Lima: OIT-OSRA.

Yamada, Gustavo y Ricardo Montero (2009). *Caracterización del mercado laboral para ocupaciones técnicas en Lima Metropolitana*. Lima: SNV.

## Anexos del capítulo 1

### Cuadro A1.1

Población de jóvenes de 15 a 29 años según ciudades y por sexo, 2009 (Porcentajes)

Ciudades	Hombre	Mujer	Total
Arequipa	48,5	51,5	100,0
Callao	51,6	48,4	100,0
Huancayo	49,8	50,2	100,0
Trujillo	49,4	50,6	100,0
Lima	48,8	51,2	100,0
<b>Total %</b>	<b>49,2</b>	<b>50,8</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.539.303</b>	<b>1.591.232</b>	<b>3.130.535</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

### Cuadro A1.2

Población de jóvenes de 15 a 29 años según ciudades y por grupos de edad, 2009 (Porcentajes)

Ciudades	15-19	20-25	26-29	Total
Arequipa	36,7	41,2	22,1	100,0
Callao	38,7	43,6	17,8	100,0
Huancayo	38,0	42,3	19,7	100,0
Trujillo	38,2	42,0	19,8	100,0
Lima	36,6	41,0	22,4	100,0
<b>Total %</b>	<b>37,0</b>	<b>41,5</b>	<b>21,6</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.157.517</b>	<b>1.298.026</b>	<b>674.992</b>	<b>3.130.535</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

### Cuadro A1.3

Población de jóvenes de 15 a 29 años según ramas de actividad y por ciudades, 2009 (Porcentajes)

Ramas de actividad	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
Manufactura	17,7	17,2	17,6
Construcción	5,3	6,6	5,6
Comercio	24,1	26,3	24,4
Servicios	52,0	47,1	51,2
Otras	0,9	2,8	1,2
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.648.454</b>	<b>325.895</b>	<b>1.974.349</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

**Cuadro A1.4**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según tamaño de la empresa y por ciudades, 2009 (Porcentajes)

Tamaño de la empresa	Lima Metropolitana	Otras Ciudades	Total
De 1 a 9 trabajadores	69,0	75,6	70,1
De 10 a 20 trabajadores	10,2	11,5	10,5
De 21 a 50 trabajadores	8,3	6,7	8,0
De 51 a más trabajadores	12,5	6,2	11,4
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>1.355.033</b>	<b>288.227</b>	<b>1.643.261</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

**Cuadro A1.5**

Población de jóvenes de 15 a 29 años según nivel educativo por grupos de edad y promedio de semanas de búsqueda para encontrar un empleo, 2009 (Porcentajes)

Nivel educativo	Lima Metropolitana			Otras Ciudades		
	15-19	20-25	26-29	15-19	20-25	26-29
Sin nivel			2,0			
Primaria	3,0	20,0	1,8	2,4	2,7	3,7
Secundaria	3,6	6,4	16,6	3,2	4,3	3,5
Superior no universitaria	5,6	2,0	3,6	1,5	4,3	4,3
Superior universitaria	4,2	3,4	7,9	3,2	4,6	6,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

**Cuadro A1.6**

Población de jóvenes de 15 a 29 años asalariados e independientes según nivel educativo, 2009 (Porcentajes)

Nivel educativo	Asalariados	Independientes
Sin nivel	0,3	0,1
Primaria	4,5	3,2
Secundaria	62,7	55,0
Superior no universitaria	14,7	19,9
Superior universitaria	17,9	21,9
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>329.852</b>	<b>1.325.453</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

### Cuadro A1.7

Población de jóvenes de 15 a 29 años con conocimiento de programas informáticos, 2009 (Porcentajes)

Software informático	Total
Administrador de correo	0,1
Navegador de Internet	7,2
Procesador de texto	3,5
Hoja de cálculo	1,1
Base de datos	0,2
Sistema operativo	12,1
Presentación de diapositiva	41,5
Paquetes especializados	10,6
Lenguaje de programación	10,0
Ninguno	13,8
<b>Total %</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>3.210.054</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

### Cuadro A1.8

Población de jóvenes asalariados de 15 a 24 años según tamaño de la empresa, 2009 (Porcentajes)

Categoría ocupacional	De 2 a 9	De 10 a 20	De 21 a 50	De 51 a más	Total
<b>Asalariado</b>					
Privado 1/	51,5	16,6	13,1	18,8	100,0
Público 2/	0,0	39,3	8,5	52,3	100,0
<b>Total %</b>	<b>51,2</b>	<b>16,7</b>	<b>13,1</b>	<b>19,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Población</b>	<b>507.274</b>	<b>165.580</b>	<b>129.933</b>	<b>187.798</b>	<b>990.585</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: El tamaño de la empresa está constituido por su número de empleados.

1/ Empresas de servicios especiales, empresa privada, cooperativa de trabajadores.

2/ Administración pública, empresa pública y F.F. A.A.

# Capítulo 2

## *El emprendimiento juvenil: actualidad, tendencias y políticas de desarrollo*

Dino Linares Scarcerieau<sup>1</sup>

### 2.1 Antecedentes

«Entrepreneur», «entrepreneurship», «empresarialidad» y «emprendedorismo» (o «emprendedurismo») son términos que no existen en el diccionario de la Real Academia Española. Incluso, solo recientemente, se ha incorporado en la versión web de este diccionario el término «emprendimiento»<sup>2</sup>, utilizado, entre otros, por el Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» y que ha merecido una sección importante en este notable esfuerzo de llevar a cabo en el Perú la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009), publicada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática y por el Programa Conjunto.

No es un objetivo del presente capítulo trabajar las definiciones de esos términos. Lo cierto es que estos reflejan o expresan una realidad específica del mercado laboral, que ha cobrado, en las últimas dos décadas, particular importancia, aunque quizás se trate de un movimiento o tema «de moda» desde hace unos cinco años en el Perú.

Para decirlo con cifras: el 35% de los jóvenes en el Perú entre 15 y 29 años de edad y que residen en Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo ha tenido, tiene o tendrá una relación directa en los próximos doce meses con el emprendimiento. Este porcentaje incluye a los que han tenido, a los que tienen y a los que piensan poner negocios en el corto plazo, así como a las posibles combinaciones entre estos tres estadios (tienen y piensan poner, han tenido y tienen negocio, etcétera). No es poca cosa y ese porcentaje tiende a ser mayor cuanto más aumentan en edad los jóvenes.

Pero ¿qué es emprendimiento y, específicamente, emprendimiento juvenil? El espectro es demasiado amplio y podría considerar ocupaciones principales y secundarias; actividades esporádicas, temporales y permanentes; iniciativas generadoras de ingresos monetarios o en especies; etcétera. Por lo tanto, y para efectos prácticos, se puede entender como emprendimiento juvenil una actividad independiente ejercida como empleador o trabajador independiente, formal o informal, y desarrollada como ocupación principal.

En esta categoría de jóvenes con trabajos independientes —o negocios en su concepción más popular y que, por supuesto, también engloba a los empleadores—, se incluye a los que piensan poner negocios en los próximos doce meses y a los que han tenido un negocio de una duración de más de un mes. En ambos casos, para la ENJUV 2009, fue necesario definir una dimensión temporal porque esta, de alguna forma, sugiere un plazo para la realización de la idea de negocio y no solo una

---

1. Sociólogo, emprendedor social y empresario, experto en políticas y programas de formación y acompañamiento a emprendedores.

2. Véase [http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO\\_BUS=3&LEMA=emprendimiento](http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=emprendimiento) (acceso en diciembre del 2010).

intención difusa e imprecisa que hubiera incluido, sin duda, a cientos de miles de jóvenes. Lo mismo sucede en el caso de quienes han tenido negocios: la idea era que estos hayan tenido, al menos, un mes de duración.

Este es un esfuerzo sin precedente del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y del Programa Conjunto, un trabajo, sin duda, encomiable y riguroso que ojalá pueda continuarse. El tema de los emprendimientos juveniles no ha sido objeto de mayor atención por parte del sector público desde el ángulo de las estadísticas y la investigación, pese a que se trata de una realidad que involucra a cientos de miles de peruanos y a que no es un fenómeno necesariamente nuevo. Como se viene diciendo desde hace más de una década, resulta paradójico que el tema del desempleo juvenil haya ocupado y ocupe un sitio importante —que sin duda merece—, pero que el esfuerzo de centenares de miles de jóvenes que se lanzan a la actividad independiente haya pasado desapercibido o haya sido simplemente ignorado.

Esta encuesta inaugura, por tanto, una nueva etapa en el desarrollo del conocimiento en esta materia. Resulta esperable que a los ya conocidos indicadores de desempleo o tasa de actividad se sumen a la jerga de los especialistas en economía laboral y sociología del trabajo indicadores como tasa de creación de negocios, tasa de mortalidad de negocios, tasa de emprendimiento juvenil, por mencionar algunos. Imaginemos solo en las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo a 376 mil jóvenes peruanos con negocios, 50 mil de los cuales tienen en promedio cinco trabajadores; o a los 706 mil jóvenes peruanos que desean formar un negocio en los próximos doce meses, de los cuales 394 mil declaran tener experiencia para llevarlo a cabo y 195 mil señalan tener los medios económicos para hacerlo.

La estructura del presente capítulo, iniciado con una visión panorámica del emprendimiento juvenil, ha sido planteada tomando en cuenta el futuro mediato, el pasado y el presente del emprendimiento juvenil. En cuanto al futuro, se empezará analizando al grupo de jóvenes emprendedores que piensan poner un negocio en los próximos doce meses. Del futuro se dará un salto al pasado, intentando conocer a la población emprendedora que tuvo en algún momento un negocio. Finalmente, se analizará comparativamente el presente con el pasado y el futuro. Las características de los que hoy tienen negocios permitirán comparar a este grupo con los que tuvieron negocios y, sobre todo, con los que piensan poner uno (recién en un futuro se podrá confirmar la real dimensión y la consistencia de la intención de emprender). Esto, sumado a la información sobre los que tuvieron y los que tienen un negocio, proporcionará una visión más completa del perfil del emprendimiento juvenil de las ciudades mencionadas, de la dinámica incesante de entradas y salidas del mercado, y, en particular, de las variables o factores que podrían estar asociados con un emprendimiento juvenil más sólido y con capacidad de crecer.

Respecto del tema metodológico de la ENJUV 2009<sup>3</sup>, al plantear cuatro módulos para investigar igual número de temas —los aspectos sociodemográficos, la migración, el empleo y el emprendimiento—, esta debía concentrarse en los aspectos más relevantes de estos. No hacerlo habría implicado desarrollar cuestionarios extensos y complejos cuya aplicación en el trabajo de campo habría sido muy difícil. En ese sentido, se hizo un esfuerzo importante por identificar las variables más importantes y sacrificar otras, tal vez, menos importantes, para obtener datos de una muestra de gran envergadura. En términos concretos, son alrededor de 4 mil —de poco más de 16 mil— los jóvenes que responden a las preguntas sobre su intención emprendedora y cerca de 2 mil los que tienen negocios. Aunque los empleadores constituyen una muestra pequeña —244 casos—, representan a casi 50 mil jóvenes y es el único caso en donde la submuestra tiene una dimensión relativamente pequeña.

## 2.2 Visión panorámica

Incluyendo en el «universo» de los jóvenes emprendedores a los que tienen un negocio como ocupación principal, a los que piensan poner un negocio en los próximos doce meses y a los que han tenido un negocio en el pasado que haya durado más de un mes, los resultados que arroja la encuesta son los siguientes:

---

3. Para el presente capítulo, se ha tenido en cuenta la información obtenida en la ENJUV 2009.

**Cuadro 2.1**

Distintos tipos de emprendedores, 2009

<b>Tipos de emprendedores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje de todos los jóvenes entre 15 y 29 años en Lima Metropolitana, Arequipa, Huancayo y Trujillo</b>
Piensen poner negocio	706.621	22,6
Tienen negocio (trabajadores independientes y empleadores)	376.601	12,0
Han tenido negocio	233.020	7,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Globalmente, estaríamos hablando de un 42% de la población juvenil que, de algún modo, estaría relacionada con el emprendimiento, aunque en realidad el porcentaje es inferior si establecemos todas las combinaciones posibles, como se verá más adelante. Resulta importante resaltar que el número de los que quieren poner negocios casi dobla el número de negocios existentes y este es un elemento fundamental para entender la influencia que los potenciales emprendedores ejercen sobre la demografía empresarial, es decir, sobre el flujo de ingresos y salidas de negocios del mercado y sobre el *stock* de negocios en funcionamiento. En el caso de los jóvenes, hay una constante entrada de negocios, pero también salida, lo cual contribuye a configurar una pirámide empresarial de muy ancha base y de rotación constante, en donde el promedio de duración de los negocios tiende a ser muy breve.

**Cuadro 2.2**

Combinaciones posibles de emprendedores, 2009

<b>Combinaciones posibles</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje de todos los jóvenes entre 15 y 29 años en Lima Metropolitana, Arequipa, Huancayo y Trujillo</b>
Tienen negocio, piensan poner un negocio y han tenido negocio	23.088	0,7
Tienen negocio, piensan poner un negocio pero no han tenido negocio	74.760	2,4
Tienen negocio, han tenido negocio y no piensan poner otro negocio	12.094	0,4
Tienen negocio, no han tenido ni piensan poner otro negocio	269.357	8,6
Piensan poner un negocio, no tienen negocio y han tenido un negocio	98.947	3,2
Han tenido negocio, no tienen negocio y no piensan poner un negocio	105.544	3,4
Piensan poner un negocio, no tienen negocio y no han tenido negocio	515.626	16,5
<b>Total</b>	<b>1.099.415</b>	<b>35,2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: El total de jóvenes asciende a 3.130.535.

Ahora bien, examinando las combinaciones posibles, se ve que, en realidad, el porcentaje de jóvenes relacionados con el emprendimiento juvenil desciende a 35,2%, aunque el nivel sigue siendo bastante elevado. En total, se estima que 1.099.415 jóvenes entre 15 y 29 años están comprendidos en ese universo del emprendimiento juvenil, ya sea porque tienen un negocio, porque piensan poner uno o porque han tenido uno.

Se ha procurado ordenar las combinaciones de acuerdo con su grado de experiencia y con cuán cerca se está de crear un negocio. Primero están los jóvenes que respondieron afirmativamente a las tres opciones (es decir, los tres niveles posibles): tienen negocio, han tenido negocio y piensan poner otro. Se trata solo del 0,7% de todos los jóvenes de la ENJUV 2009 (con o sin negocios), pero aun así constituyen un grupo de 23.088 emprendedores. Luego están los que tienen negocio y piensan poner otro pero no han tenido antes un negocio; estos son 74.760 y representan el 2,4% de todos los jóvenes. Les siguen los que tienen negocio y han tenido uno pero no piensan poner otro (12.094 emprendedores, es decir, 0,4% de todos los jóvenes), y los que tienen negocio pero no han tenido ni piensan poner otro negocio (constituyen el grupo más grande: 269.357, es decir, 8,6% de todos los jóvenes).

Estos primeros cuatro niveles agrupan a todos los que tienen negocios con sus distintas variantes, pero, como se puede ver, hay jóvenes que vuelven a intentar abrir un negocio y, en general, es evidente que hay un proceso de aprendizaje empresarial. Estamos hablando del 12,1% de todos los jóvenes. Nótese que 3,1% son emprendedores que ya tienen negocio y piensan poner otro, señal altamente probable de crecimiento. Es decir, entre los poco más de 700 mil jóvenes que piensan poner negocio, ya hay 97.848 emprendedores con negocios funcionando y con experiencia, no solo laboral, sino de trabajo independiente y de hacer negocios.

Los siguientes dos niveles están conformados por los emprendedores que han tenido un negocio. El 3,2% de los jóvenes ha tenido un negocio y piensa poner otro; el 3,4% ha tenido un negocio y no está pensando tener otro. Se podría decir que los primeros son auténticos perseverantes, pero jugaría a su favor el hecho de tener experiencia. En el segundo caso, se trataría de los «desertores», aunque tal vez la denominación más adecuada para este grupo sea el de emprendedores en estado latente.

Finalmente, están los emprendedores «químicamente puros», por así llamarlos. Aquellos que no tienen ni han tenido un negocio, pero están convencidos de que pondrán un negocio en los próximos doce meses. Conforman el grupo más numeroso dentro de este universo emprendedor: 515.626 emprendedores, es decir, 16,5% de todos los jóvenes.

Este análisis permite ir configurando una serie de matices dentro de la intención de emprender y una probabilidad mayor o menor de concretarla. Es lógico suponer que quienes poseen más experiencia tienen una mayor probabilidad de materializar una intención de crear un negocio que quienes no la poseen. Esto no quiere decir que solo quienes tienen experiencia pueden llevar a cabo un proyecto de este tipo, pero es más probable que sean estos los que lo hagan y que lo hagan mejor.

La encuesta aplicada ha sido diseñada con la finalidad de aprehender mejor ese mundo de emprendedores. Detrás de la intención declarada de querer crear un negocio, es necesario conocer con mayor detenimiento los niveles y matices, ya que permitirá estimar de una manera más consistente el tamaño del universo emprendedor según su mayor o menor probabilidad de crear un negocio, y, en función de ello, contribuir al diseño de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil. No es lo mismo trabajar con un joven con una intención aún preliminar y sin ninguna experiencia que hacerlo con alguien que está implementando el negocio y posee ya un capital financiero, un saber-hacer, una red de apoyo y relaciones. Todos son emprendedores, pero cada cual requerirá de distintos instrumentos de promoción, orientación, formación, etcétera.

### 2.3 Los que piensan poner un negocio

El hecho de contestar afirmativamente a la pregunta sobre la intención de crear un negocio en los próximos doce meses sugiere una predisposición bastante probable a hacerla realidad dado el horizonte temporal relativamente corto. Sin embargo, es necesario ahondar algo más en esa intención emprendedora y conocer, sobre todo, su consistencia. ¿Qué tan probable es que efectivamente se lleve a cabo? Un año es el corto plazo para un adulto, pero para un joven de quince años puede representar el largo plazo y, si proviene de un hogar pobre en donde la urgencia es sobrevivir el día a día, el horizonte de un año puede ser la mejor manera de expresar un buen deseo que probablemente nunca se cumplirá.

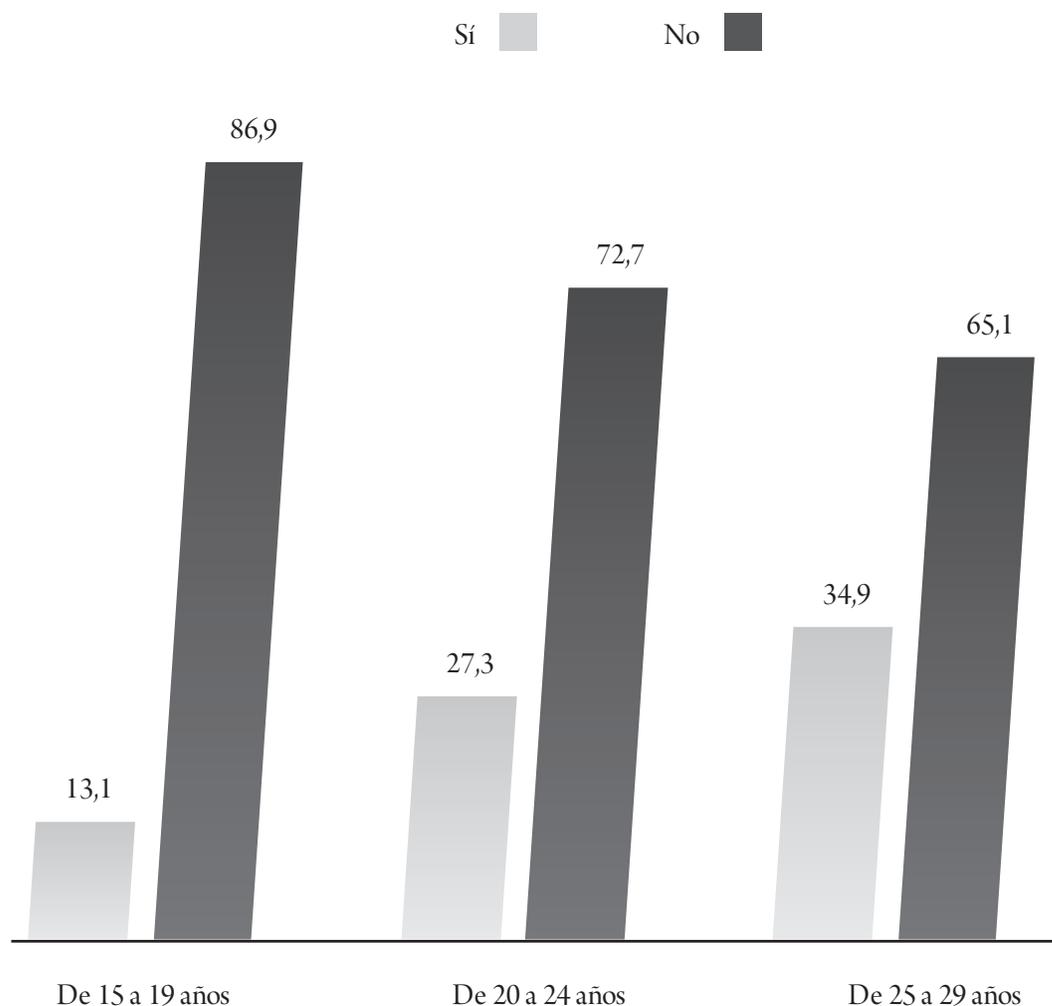
En ese sentido, este ítem explora, en primer lugar, cómo esa intención se expresa según la edad, el nivel de instrucción, el sexo, la condición de actividad y las motivaciones. Luego, se analizará en qué medida la intención emprendedora está relacionada con el acceso a servicios claves para la creación del negocio: los servicios financieros y los servicios de desarrollo empresarial. Finalmente, se estudiará lo que se denomina la consistencia de la intención emprendedora, es decir, en qué medida se pueden estimar distintos estratos dentro de los emprendedores según elementos claves, como la disposición de medios económicos para invertir, el hecho de tener experiencia en el rubro de la idea de negocio y qué tan cerca está de crear un negocio en términos prácticos (una escala que va de la idea en abstracto a la implementación en concreto de la misma).

Iremos de un extremo a otro del espectro de emprendedores potenciales intentando identificar las variables que condicionan la intención emprendedora. Este ejercicio será de suma utilidad para estimar los distintos volúmenes de emprendedores comprendidos en los distintos estratos. Por ejemplo, se podrá estimar cuántos jóvenes entre 15 y 29 años en las ciudades mencionadas están en proceso de implementación de los negocios o qué tan consistente es la intención emprendedora.

Si bien 22,6% de todos los jóvenes piensan poner un negocio en los próximos doce meses, se aprecian cambios importantes según los encuestados van avanzando en edad. En efecto, en el gráfico 2.1, se observa que la intención es más bien baja entre los 15 y 19 años: solo 13,1%. Prácticamente, se dobla en el segmento de 20 a 24 años (27,3%) y llega a 34,9% en el segmento de 25 a 29 años. Mientras más se madura en edad, más aumenta la intención de poner un negocio. La edad es una variable fundamental para entender el fenómeno del emprendimiento juvenil. Así como es importante para estudiar la evolución de las calificaciones o la inserción laboral, lo es también para entender cómo va evolucionando el emprendimiento juvenil a través de las distintas fases de la vida y, si bien en promedio uno de cada cuatro jóvenes piensa poner un negocio, en el rango de 25 a 29 años esta proporción pasa a ser de uno por cada tres jóvenes.

**Gráfico 2.1**

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner un negocio en los próximos doce meses según edad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

¿Y por qué aumenta la intención emprendedora con la edad? Ensayemos algunas hipótesis. La primera es que puede deberse a los ciclos naturales de maduración de los jóvenes en su proceso de formación y de inserción laboral. Entre los 15 y 19 años, se produce la culminación de la formación básica y las preocupaciones de algunos jóvenes pueden estar más del lado del estudio o de la elección de un nivel de estudios y de un centro de formación, y para otros, del lado del inicio de una ocupación remunerada. Entre los 20 y 24 años, se da el periodo de la culminación de la formación o del inicio, para la mayoría, de un empleo. La preocupación va, por tanto, por el lado de la adquisición de las primeras calificaciones en un medio laboral. Finalmente, entre los 25 y 29 años, se trata de jóvenes que, en su mayoría, ya están trabajando, han trabajado o están buscando un empleo. Asimismo, es la edad del inicio de la vida en pareja, del nacimiento de los primeros hijos y de la asunción de nuevas obligaciones.

Por supuesto, lo que se está planteando es solo una esquematización y los rangos de edad son, de alguna manera, arbitrarios. Sin embargo, la proporción de emprendedores potenciales aumenta progresiva y significativamente con la edad y, de algún modo, contribuye —junto con ese flujo de emprendedores potenciales que llevan a cabo sus negocios— a configurar lo que será una característica típica del mercado laboral peruano, en donde más del 40% trabaja de manera independiente.

Es en el rango de peruanos de 15 a 29 años donde se forma parte importante de lo que vendrá después a través de la materialización de sus ideas de negocios. Son una suerte de «divisiones inferiores», utilizando una expresión deportiva, de la base empresarial peruana.

Una segunda hipótesis estaría vinculada a la dinámica misma del trabajo dependiente en el Perú y determinados factores asociados a ella. ¿Por qué querría formar su propio negocio un joven de 25 o 29 años, o —lo que quizás parezca más extraño— de 15 o 17 años? La intención de emprender no nace de la nada. Puede ser el resultado de charlas motivadoras o de algún curso llevado en el instituto o en la universidad, pero, como se verá más adelante, la mayoría no pasa por estos servicios aunque su impacto sí es relevante en el momento de crear y gestionar un negocio. Por lo tanto, parece ser el resultado de una combinación de factores: la adquisición de una experiencia laboral en un rubro específico, la definición de ciertas motivaciones de desarrollo personal —como el deseo de ser independiente y el deseo de mejorar sus ingresos— y la formación de un pequeño capital proveniente del ahorro propio.

Pero a estos factores habría que añadir la precariedad en el empleo que afecta a muchos jóvenes peruanos y que se observa en, al menos, dos temas: las remuneraciones y la rotación laboral. En lo que concierne a las primeras, se puede decir que una parte muy importante de los negocios de muy pequeña escala puede proveer de ingresos similares o superiores a empleos dependientes; por tanto, puede resultar atractivo incursionar en ellos, tomando en cuenta, además, las pocas barreras de entrada a negocios de comercio y servicios, que constituyen los tipos de negocios que suelen emprender los jóvenes. Respecto de la rotación, se puede suponer que esta es alta en los jóvenes: los empleos, en muchos casos, duran poco y los periodos de transición entre uno y otro pueden ser prolongados, lo cual podría inducir a muchos jóvenes a pensar seriamente en dedicarse a los negocios, ya sea como una actividad de refugio a la espera de otro empleo o como una decisión intencionada de crear una actividad más permanente en el tiempo.

Una tercera hipótesis está asociada al imaginario y las representaciones sociales de las generaciones actuales. Si en décadas anteriores la perspectiva del negocio propio era algo impensado o incluso generacionalmente mal percibido, hoy esto no es así. El cambio, por supuesto, no es de ahora y, a nuestro juicio, se ha incubado por lo menos en los últimos veinte años. Lo cierto es que el hecho de hacer negocio es percibido de manera positiva entre los jóvenes: se trata de algo deseable e, incluso, natural. En los centros de estudios, ya se habla del tema; en los medios de comunicación, se difunden diariamente imágenes y contenidos positivos sobre el emprendimiento; y existe toda una oferta —aún en formación, es cierto— de servicios no financieros orientados al tema. Hay que tener en cuenta que, hace unos diez años (por poner alguna escala de tiempo), no existían todos estos elementos.

La condición de actividad constituye otro elemento clave para entender el emprendimiento juvenil. En el cuadro 2.3, se observa que, a mayor edad, mayor el volumen de emprendedores potenciales y la proporción de jóvenes que son activos. En el rango de 15 a 19 años, de 148.478 jóvenes que declaran querer poner un negocio, 105.075 pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA). En el rango inmediatamente superior, el volumen de emprendedores prácticamente se duplica, 282.354, de los cuales 238.311 son parte de la PEA. Este número tiende a ser similar en el rango de 25 a 29 años.

En líneas generales, el 81,6% de los emprendedores potenciales forma parte de la PEA, proporción superior al 68,6% de la población en general. Esto quiere decir que es mayor la proporción de emprendedores que están en actividad, lo cual, en principio, es bueno, ya que supone una acumulación de experiencia, la misma que, en la literatura disponible sobre el fenómeno emprendedor, es un factor clave para la permanencia y crecimiento de los nuevos negocios. A la inversa, el tránsito de la inactividad a la actividad a través de la creación de una actividad independiente es, tal vez, un camino más riesgoso. Asimismo, la mayor proporción de PEA en los emprendedores abona a favor de la segunda hipótesis mencionada líneas antes.

El empleo dependiente es la principal cantera de los emprendedores, ya que es ahí donde se nutren de experiencia y seguramente de capital —resultado del ahorro por los ingresos obtenidos en el empleo dependiente—, pero también del deseo de querer ser independientes y mejorar sus ingresos. En todo caso, retengamos esta cifra: de los 706.622 emprendedores potenciales, 576.804 son parte de la PEA, y, al ser en su mayoría obreros y empleados en actividad, el tránsito principal para ellos es la reconversión, más que de un sector de la economía a otro, de la actividad dependiente a la independiente.

**Cuadro 2.3**

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocios por condición de actividad y edad, 2009

Condición de actividad	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	Total	Porcentaje	Proporción en la población en general
PEA	105.075	238.311	233.418	576.804	81,6	68,6
No PEA	43.403	44.043	42.372	129.818	18,4	31,4
<b>Total</b>	<b>148.478</b>	<b>282.354</b>	<b>275.790</b>	<b>706.622</b>		

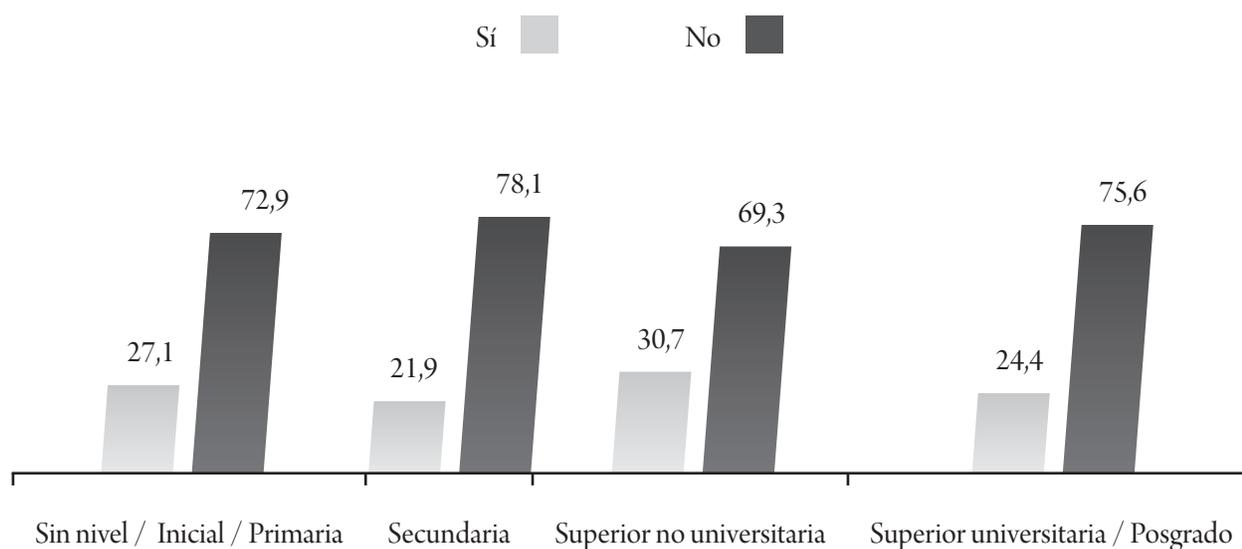
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Cabe resaltar que, entre los jóvenes que piensan poner negocios, la proporción de jóvenes que son parte de la PEA es mayor que entre la población general y esta diferencia es más notoria mientras más jóvenes son.

En lo que se refiere al máximo nivel de estudios alcanzado, parece no haber una diferencia significativa conforme se incrementan los años de estudios (gráfico 2.2).

**Gráfico 2.2**

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocios en los próximos doce meses según nivel de estudios, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

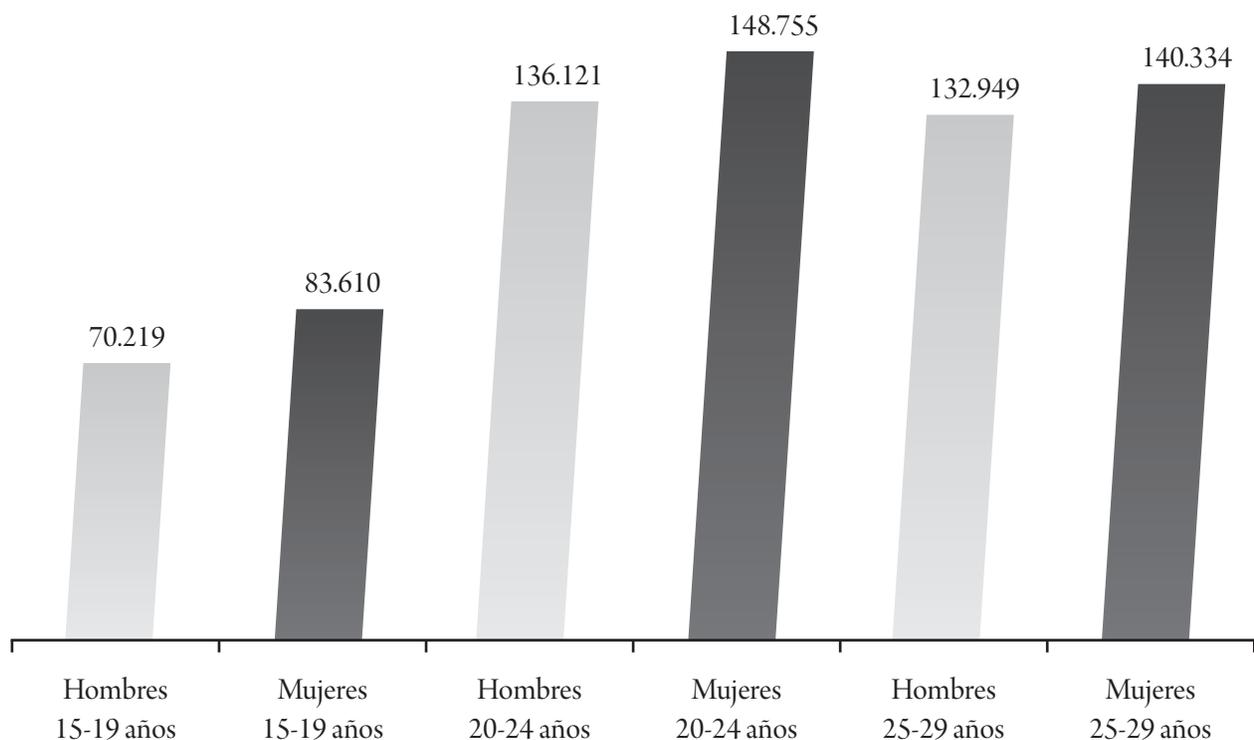
La intención de emprender se encuentra entre el 20% y el 30% de la población juvenil en general. En el rango de los que tienen estudios hasta primaria, se ve que el 27,1% quiere poner un negocio. Esta proporción desciende a 21,9% en quienes han llegado a educación secundaria. Se incrementa de manera notoria (30,7%) en el nivel superior no universitario (completo o incompleto) y vuelve a descender a 24,4% en quienes tienen formación universitaria (completa o incompleta).

En términos de cantidad de personas, es importante señalar que el nivel con mayor cantidad de jóvenes, el nivel de secundaria completa (1.806.215 jóvenes), tiene la menor proporción de emprendedores, aunque en términos de volumen sigue siendo el más importante (396.237 jóvenes que tienen como nivel de estudios secundaria piensan poner un negocio). Más bien, llama positivamente la atención que la mayor proporción se encuentre en quienes tienen como nivel de estudios la educación superior no universitaria, es decir, una formación técnica. Estamos hablando de 129.697 jóvenes. En el nivel universitario, la proporción es menor, pero, por tratarse de una población de un volumen mayor que la técnica, finalmente el número de emprendedores en el nivel universitario es de 145.138. En todo caso, se debe recalcar el hecho de que mayor intención emprendedora se encontrará entre quienes tienen formación técnica, lo cual es hasta cierto punto coherente con la actividad misma en que se desempeñan: oficios que, en muchos casos, se ejercen de manera independiente. Además, el menor tiempo de formación, comparado con los estudios universitarios, está más asociado con el ejercicio de un negocio, sobre todo, de pequeña escala.

En lo que se refiere al sexo, se aprecia un fenómeno que no debería llamar tanto la atención por el protagonismo cada vez más importante de las mujeres en el mundo del emprendimiento y, sobre todo, en el de pequeña escala. En el gráfico 2.3, aparece la evolución de la intención emprendedora según la edad y el sexo. En esta línea ascendente de jóvenes que con la edad van perfilando una intención emprendedora, aparecen las mujeres con una ligera mayoría en comparación con los hombres. En todos los rangos de edad, se pone en evidencia esta superioridad numérica.

### Gráfico 2.3

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocios según edad y sexo, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En términos de porcentajes —proporción de jóvenes con intención emprendedora dentro de cada sexo—, es más interesante esta tendencia. En el rango de 15 a 19 años, las mujeres con intención de emprender constituyen el 13,8% de toda la población juvenil femenina de ese rango, mientras que en los hombres el porcentaje es de 11,5%. En el rango

superior de 20 a 24 años, es de 25,5% (mujeres) versus 24,4% (hombres), con lo cual la proporción tendería a ser similar, y se distancia nuevamente a favor de las mujeres en el rango de 25 a 29 años: 30,4% versus 28,4%. Lo cierto es que hay más mujeres con intención de emprender y este volumen aumenta con la edad. Ahora bien, ¿en qué rubro de la economía tienen estos jóvenes la intención de poner un negocio? En el cuadro 2.4, se cruza la actividad económica de la idea de negocio con la edad.

### Cuadro 2.4

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocios según la actividad económica de la idea de negocio y según la edad, 2009 (Porcentajes)

Actividad económica a la que se dedicaría el negocio	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	Total	Censo Nacional Económico 2008
Manufactura	15,2	13,9	15,3	14,7	8,3
Construcción	0,1	1,2	1,1	1,0	0,3
Comercio	43,8	41,3	41,6	41,9	60,6
Servicios 1/	39,9	41,9	39,0	40,3	29,8
Otros 2/	0,4	1,6	1,7	1,4	1,0
No especificado	0,5	0,1	1,3	0,6	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009 y en INEI (2009).

1/ El sector «Servicios» incluye actividades como Restaurantes y Hoteles (venta de comida ambulatória), Transportes y Comunicaciones, Sector Público, Salud, Educación, etc.

2/ El sector «Otros» está constituido por las actividades extractivas, como la agricultura, la pesca y la minería.

Son dos rubros los que congregan la mayor parte de las ideas de negocios (ambos representan el 82,2%): el comercio, con 41,9%, y los servicios, con 40,3%. Hay pues una marcada orientación hacia el sector terciario de la economía. Le sigue, en orden de importancia, la manufactura, con 14,7%, y luego aparecen otros sectores con proporciones pequeñas, como la construcción, con 1%.

Analizando las cifras según la edad, se ve que no hay variaciones significativas. Se observa un descenso de la proporción de ideas de negocio de comercio y de manufactura en el rango de 20 a 24 años con respecto al rango de 15 a 19 años, así como un aumento en el caso de los servicios. Sin embargo, esta tendencia se revierte en el rango de 25 a 29 años.

Resulta interesante comparar las ideas de negocios de los jóvenes emprendedores con los negocios que funcionan a nivel nacional según el censo económico del 2008. En este último, los negocios de comercio son mayoritarios, con 60,6%, a diferencia de lo encontrado en la ENJUV 2009, en donde solo constituye el 41,9%. Existe también una diferencia importante entre los negocios de servicios funcionando (29,8% según el censo del 2008) y las ideas de los jóvenes en este rubro (40,3% según la ENJUV 2009). En la manufactura, se aprecia el mismo fenómeno: 8,3% (censo del 2008) y 14,7% (ENJUV 2009).

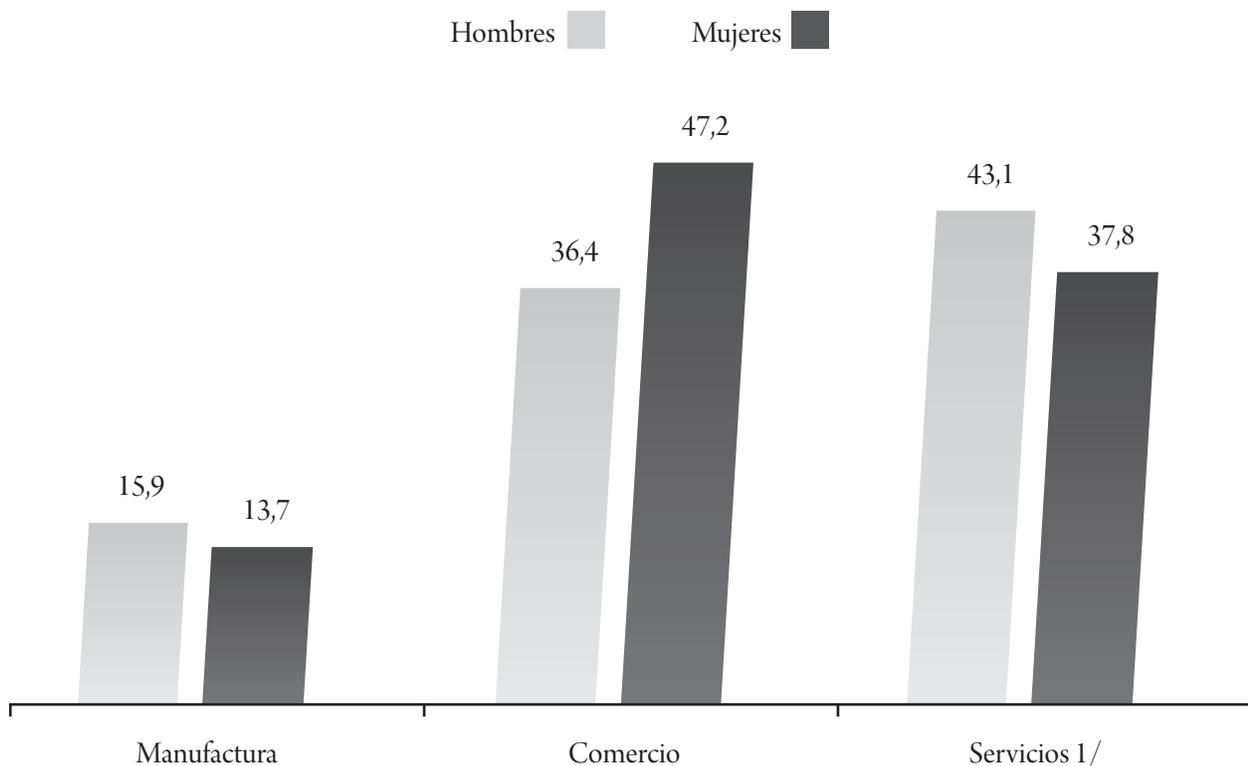
¿Esta diferencia entre intención y realidad podría sugerir que los jóvenes son más proclives a los servicios y a la manufactura aunque estas ideas de negocio no se concreten necesariamente? Es cierto que el censo mide a establecimientos y su metodología tiende a registrar negocios con algún nivel de formalidad y no tan pequeños. Es cierto también que la ENJUV 2009, en este punto, mide solamente la intención de crear un negocio y, hasta cierto punto, no resultaría tan apropiado comparar un objeto real con una idea. Sin embargo, ¿qué sucede en el camino?, ¿qué hace que, de una estructura más

«equilibrada» de actividades económicas en las ideas de negocios —comercio y servicios en el mismo nivel, y luego manufactura—, se pase a otra marcadamente comercial, con menor participación de los servicios y con el rubro manufactura reducido a la mitad? Es difícil ensayar una interpretación. En todo caso, se plantea como tema que podrá ser desarrollado en otro estudio.

Se aprecian algunas diferencias en lo que se refiere al sexo. La actividad comercial es predominantemente preferida por las mujeres: 47,2% de todas las jóvenes que piensan poner negocios quieren dedicarse a negocios comprendidos en esa actividad, mientras que en los hombres la proporción es de 36,4%. Más bien, en los negocios de manufactura y servicios, la relación se invierte: en la manufactura es de 15,9% para los hombres y 13,7% para la mujeres, y en los servicios es de 43,1% para los hombres y de 37,8% para las mujeres.

### Gráfico 2.4

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocio según sexo y actividad económica de la idea de negocios, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ El sector «Servicios» incluye actividades como Restaurantes y Hoteles (venta de comida ambulancia), Transportes y Comunicaciones, Sector Público, Salud, Educación, etc.

Ahondando un poco más en los tipos de ideas de negocio que los jóvenes pretenden llevar a cabo, se pueden identificar las veinticinco actividades más frecuentes (cuadro 2.5).

**Cuadro 2.5**

Perú (4 ciudades). Ideas de negocio de jóvenes que piensan poner alguno según actividad económica, 2009

Código de actividad	Actividad económica	Frecuencia	Porcentaje del total de jóvenes que piensan poner algún negocio
5610	Restaurantes	94.156	13,3
4771	Venta de prendas de vestir	53.670	7,6
4721	Venta de abarrotes por menor	44.872	6,4
1410	Confecciones	37.912	5,4
6190	Cabinas de Internet, locutorios	25.183	3,6
9602	Salón de belleza	21.781	3,1
4630	Venta de abarrotes	21.222	3,0
4711	Venta de abarrotes, bodega, minimarket	20.759	2,9
4799	Venta de artículos diversos, incluidos de belleza	18.898	2,7
5630	Cafetería, juguerías, fuentes de soda	17.613	2,5
4773	Venta de artículos diversos	15.772	2,2
1071	Panadería	15.357	2,2
4641	Venta de prendas de vestir y de calzado	14.063	2,0
4781	Venta de abarrotes en puesto de mercado	11.853	1,7
4772	Farmacia, botica	11.680	1,7
4761	Librería, bazar	9.782	1,4
4921	Servicio de transporte público (combis, mototaxi, etc.)	9.382	1,3
4520	Taller de mecánica	8.695	1,2
4922	Servicio de taxi	7.911	1,1
3100	Carpintería	7.571	1,1
9000	Organización, animación de eventos	6.666	0,9
9511	Mantenimientos, ensamblaje de PC	6.006	0,8
7310	Agencia de publicidad, marketing	6.000	0,8
4719	Venta de joyas, bisutería, perfumes	5.981	0,8
8620	Consultorio dental	5.773	0,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

La «estrella», por así decirlo, de este Top 25 (las veinticinco actividades más importantes) es la actividad de restaurantes: 94.156 jóvenes en las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo quieren poner un restaurante en los doce meses próximos a la realización de la encuesta. Si a ello se le suman los 17.613 jóvenes que quieren poner negocios afines —cafetería, juguerías, fuentes de soda—, estaríamos hablando de más de 110.000 emprendedores en esos rubros con la intención de poner un negocio. Es una cifra enorme que refleja, por un lado, el enorme despegue que ha tenido la gastronomía en nuestro país no solo en el ámbito mismo del negocio sino también a nivel mediático, lo cual la ha convertido en una actividad valorada y socialmente percibida de manera favorable. Sin embargo, refleja también un fenómeno de moda que atrae y seduce a los jóvenes en volúmenes totalmente desproporcionados en relación con la oferta existente. Para tener una idea, en el censo económico del 2008, en el rubro de restaurantes y hotelorías, había poco más de 6.000 establecimientos censados en todo el Perú (incluidos los establecimientos de hospedaje). Esta cifra no incluye a buena parte de los negocios informales o de venta ambulatoria.

En nuestra opinión, el negocio de restaurantes y de preparación de comidas en general, probablemente, expresa bien la naturaleza del emprendimiento juvenil: actividad que se puede iniciar con poca inversión; que permite convertir un *hobby*, una pasión o una simple actividad en un negocio; que no requiere de calificaciones muy exigentes para el mercado que se aborda y con la disponibilidad de inversión con la que se cuenta; que cada vez es mejor percibida y valorada socialmente; y que mediáticamente goza de una difusión importante. Los chefs renombrados aparecen en la sección cultural de algunos medios de prensa, codeándose con artistas y otras personalidades, y lo paradójico probablemente sea que los más mediáticos y visibles sean hombres en una actividad en la que la mayoría son mujeres.

Por otro lado, los concursos de platos típicos y exhibiciones similares son un éxito de convocatoria masiva de público; es decir, es todo un fenómeno social. Es más, con una formación corta —o incluso muy corta—, un joven puede convertirse en chef y tener un elegante uniforme. Parece que los vestidos bicolors de las elegantes estudiantes de aviación comercial o los mamelucos «senatinos»<sup>4</sup> estuvieran cediendo el campo a los variados uniformes de sacos blancos, botones cruzados y gorros tipo hongo con los que se «disfrazan» los aspirantes al restaurante propio.

Obviamente, es positivo para el país que se despierte el interés y la vocación por la carrera gastronómica y los negocios afines. Si antes existía el sueño de la «bodega propia», ahora también existe el del «restaurante propio», lo cual es bueno. Se sabe lo que esta actividad significa en sus diversos encadenamientos —pequeños agricultores que proveen de insumos, por ejemplo— o lo que contribuye a la revaloración de una identidad nacional e incluso de un patrimonio cultural en muchos casos olvidado. Sin embargo, es importante ser cautos tanto para los fenómenos de moda que suelen ser pasajeros —aunque esperemos que este no sea el caso de la gastronomía— como para lo que implica el diseño de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil, en este caso, gastronómico. Aún no hay mercado en el país que soporte más de 100 mil nuevos negocios en el rubro de restauración. Por lo tanto, parte importante de las políticas y programas debería dirigirse a informar y orientar debidamente a estos jóvenes.

De todas formas, pese al avance espectacular de la gastronomía, el pequeño comercio sigue siendo el rubro mayoritario. Si se suman los rubros que incluyen ventas de algún objeto —prendas de vestir, abarrotes o artículos diversos—, se tendría a 225.554 jóvenes en ellos, siendo las «estrellas» de esta lista los negocios de venta de prendas de vestir y de abarrotes.

Un dato interesante es constatar el alto número de ideas de negocio de confecciones: 37.912 jóvenes piensan poner un negocio de este tipo. En materia de manufactura, además de las confecciones, se encuentran las panaderías, con 15.357 jóvenes con esa idea de negocio, y la carpintería, con 7.571 jóvenes.

En materia de servicios —y luego de los restaurantes—, aparecen las cabinas de Internet, con 25.183 jóvenes que declararon su intención de abrir un negocio de este tipo; salones de belleza, con 21.781; cafeterías, juguerías y fuentes de soda, con 17.613; farmacias, con 11.680; librerías, con 9.782; y otras actividades de menor importancia cuantitativa.

En resumen, los jóvenes quieren poner restaurantes, pequeños negocios de comercio o de manufactura (como confecciones o panaderías), cabinas de Internet, servicios de transporte, y otros negocios de servicios. Esta lista de las veinticinco actividades cuantitativamente más frecuentes reúne al 70,6% de todas las ideas de negocios. Reflejan, por un lado, las oportunidades que existen para jóvenes con pocos recursos y pocas calificaciones o experiencia empresarial, pero, por otro lado, reflejan también sus intereses o, incluso, sus vocaciones.

Otro aspecto no menos importante para conocer las intenciones del emprendedor y la consistencia de las mismas son las razones o motivaciones que llevan a los jóvenes a querer poner un negocio. En la encuesta ENJUV 2009, se planteó la siguiente pregunta: «¿Cuáles son las principales motivaciones que le impulsarían a iniciar un negocio o empresa?». Y

---

4. El Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (Senati) es una institución dedicada a la formación profesional en labores de tipo técnico.

se proporcionó el siguiente listado de alternativas de las cuales los encuestados debían elegir tres: experiencia en negocio, vocación empresarial, dificultades para acceder a un empleo dependiente, mejorar sus ingresos, deseo de ser independiente, continuar el negocio familiar, contar con capital propio, acceso a los medios de financiación, malas condiciones de trabajo en empleo actual y otro.

Como se aprecia, no se trata de motivaciones en todos los casos definidas desde el punto de vista psicológico. En realidad, se han recogido diferentes alternativas utilizadas en otros estudios sobre el tema de *entrepreneurship*, en algunos casos de corte más psicológico y en otros de tipo más situacional. Asimismo, cada una de estas alternativas, expresadas por los jóvenes como razones que los impulsarían a formar un negocio, puede ser interpretada como un factor positivo o negativo que contribuye a configurar la intención emprendedora. No es lo mismo querer poner un negocio como respuesta a las dificultades de acceder a un empleo que querer hacerlo porque se tiene acceso a medios de financiación.

Este tema de las motivaciones es objeto de controversia en la literatura sobre *entrepreneurship*. Para ciertos autores, el hecho de decidirse a hacer empresa obedece a la conjunción de ciertos factores de corte netamente psicológico. Existen decenas de teorías sobre el tema cuyo pionero, en la década de 1960, fue McClelland con su investigación sobre la motivación de logro. Para otros, en cambio, las motivaciones se explican en un contexto más amplio, en donde la subjetividad de cada emprendedor entra en juego, pero no es el elemento determinante en la formación de un negocio.

En este capítulo, no se discutirá sobre estos temas. Tal vez, no hemos sido muy rigurosos en la definición de las alternativas, para guiarnos, más bien, por las respuestas más comunes que proporcionan los emprendedores a este tipo de preguntas. Lo que interesa conocer, en todo caso, es el conjunto de variables más importantes que pueden ayudar a entender por qué ciertas personas quieren poner un negocio y —como se abordará más adelante— en qué medida esto puede ser objeto de una discusión sobre políticas y programas. Dicho de otro modo, si las razones que explican la intención de emprender son, por ejemplo, la experiencia en negocios o el deseo de ser independiente, cabría preguntarse entonces si no es válido pensar en estrategias, modalidades o instrumentos que puedan favorecer el desarrollo de estas motivaciones.

### Gráfico 2.5

Perú (4 ciudades). Razones que impulsarían a los jóvenes entre 15 y 29 años a querer poner negocios en los próximos doce meses, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Según el gráfico 2.5, las razones más importantes, en un nivel superior al 80% de todas las respuestas dadas, son mejorar sus ingresos y deseo de ser independiente. Les siguen dos motivaciones situadas en un rango entre 45% y 55%: la experiencia en negocio y la vocación empresarial. A continuación, aparecen tres motivaciones o razones en un rango entre 20% y 30%: cuenta con capital propio, dificultades para acceder a un empleo dependiente y acceso a los medios de financiación. Finalmente, están otras alternativas de respuesta como continuar el negocio familiar y malas condiciones de trabajo en empleo actual, con niveles por debajo del 15%.

Los jóvenes emprendedores quieren poner negocios, en primer lugar, por una razón poderosa de querer ser independientes pero también por una razón muy práctica: mejorar sus ingresos. En la literatura disponible, se asocia la primera con una motivación «positiva», ya que no habría incentivo más poderoso que el deseo de independizarse. La segunda se percibe como una razón más bien «negativa», ya que se parte de la premisa de que la búsqueda de mejorar sus ingresos responde a una necesidad de orden económico.

Los datos obtenidos son, a nuestro juicio, más ambivalentes. Aparentemente, los jóvenes peruanos quieren poner negocios por razones opuestas pero complementarias, y seguramente percibidas como tales por los jóvenes: el deseo de independizarse unido a la necesidad económica. ¿O es que tal vez el «mejorar sus ingresos» debería ser visto también como una motivación positiva? Sea cual fuere la interpretación, lo cierto es que ambas se presentan combinadas y en casi el 90% de los casos.

Es cierto que la expresión «mejorar sus ingresos» es bastante genérica y puede servir para entender muchas situaciones que no tienen relación con la creación de un negocio (como la búsqueda de empleo, por ejemplo); sin embargo, se presenta junto con el deseo de ser independiente. Están también las razones «positivas», como la experiencia en negocio y la vocación empresarial, pero en un nivel bastante menor, como es el caso igualmente de «cuenta con capital propio» o «acceso a los medios de financiación».

Por lo tanto, los jóvenes quieren poner negocios porque anhelan la independencia laboral y, a la vez, porque desean ganar más. Pueden ser explicaciones hasta cierto punto obvias; sin embargo, queda claro en esta encuesta cuál es la magnitud de estas motivaciones, en qué medida reflejan ciertos valores muy arraigados en la juventud actual —la independencia laboral y las expectativas de mayor consumo— y en qué medida nos pueden ayudar para el diseño de políticas y programas, ya que, finalmente, estas motivaciones se forman a lo largo de la vida y, de algún modo, se puede influir en ellas.

El signo «positivo» de las razones evocadas se confirmaría en el bajo nivel de respuesta de razones más bien «negativas». Es probable que «mejorar sus ingresos» sugiera en buena parte de los encuestados un apremio económico o, lo que muchos llaman, una aproximación a la creación del negocio propio más por necesidad que por oportunidad. Sin embargo, razones como las dificultades para acceder a un empleo dependiente o las malas condiciones de trabajo en un empleo actual son relativamente menos importantes: 21,2% y 8,6%, respectivamente. Por lo tanto, es más razonable suponer que la mejora de ingresos no sugiera una precariedad actual en las remuneraciones o en el empleo mismo (inminencia de un despido o la inestabilidad en el empleo), sino el deseo de querer ganar más, lo cual se lograría mediante la independencia laboral.

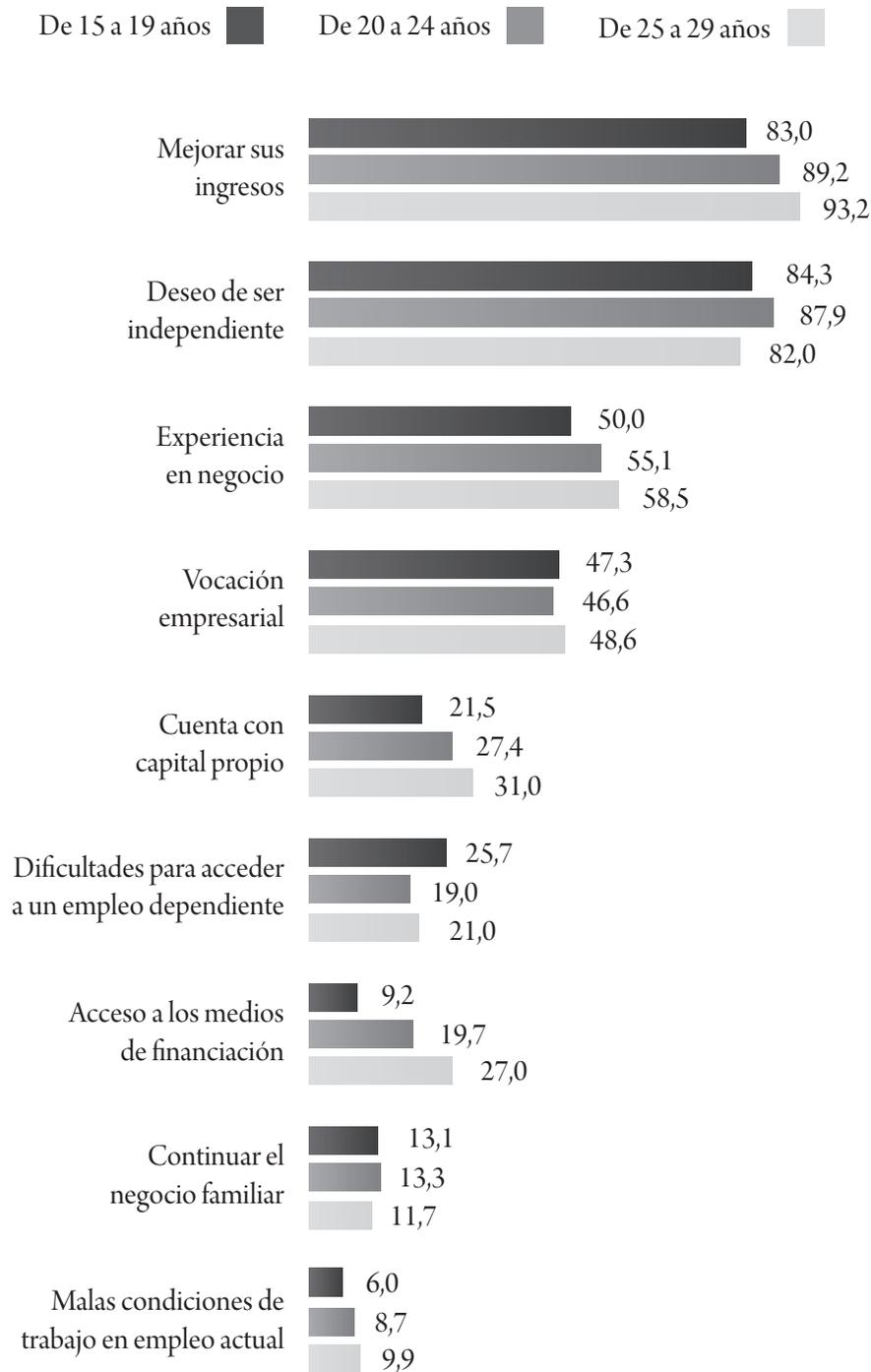
Si la razón principal fuera «malas condiciones de trabajo en empleo actual» y estas se presentaran combinadas con «mejorar sus ingresos», tal vez tendría sentido suponer que la intención de emprender tiene un origen «negativo» (precariedad en el empleo, bajos sueldos, etcétera). No estamos afirmando que los ingresos actuales de los jóvenes que piensan poner negocios son adecuados y permiten obtener una calidad de vida digna y decente. Lo que queremos decir es que, a juzgar por la frecuencia de las razones o motivaciones para emprender, la intención emprendedora correspondería, más bien, a un proceso intencional percibido «positivamente» por los jóvenes. Es más, la intención emprendedora reposaría en razones de fondo muy sólidas. Quien piensa en independizarse y ganar más probablemente desarrolle un negocio más consistente. En el otro extremo, quien piensa en emprender porque perdió el empleo y no encuentra trabajo probablemente actúe más por reacción y perciba el negocio propio como una solución temporal que cambiará ni bien se inserte otra vez en el mercado laboral o encuentre un mejor trabajo.

Con la edad aumenta la proporción de las razones siguientes: «mejorar sus ingresos», «experiencia en negocio», «vocación empresarial», «cuenta con capital propio» y «acceso a los medios de financiación». Se incrementa también «malas condiciones de trabajo en empleo actual», pero en niveles inferiores al 10%. Disminuyen ligeramente «deseo de ser independiente» —aunque sigue siendo la segunda razón más mencionada y a un nivel superior al 80%— y «dificultades para acceder a un empleo dependiente».

Cabe resaltar, en esa dinámica evolutiva de las razones o motivaciones, que, con la edad, se incrementa la proporción en temas como la experiencia, la vocación, la disposición de capital propio y el acceso a los medios de financiación, lo cual es hasta cierto punto lógico y forma parte de un proceso natural de capitalización en recursos, experiencia, etcétera. Por lo tanto, es pertinente tomar en cuenta estos elementos en el diseño de políticas y programas de formación de emprendedores, ya que hay razones sobre las cuales se puede influir de algún modo. Existe una lógica de acumulación de recursos que corre en paralelo a la evolución de la intención emprendedora conforme los jóvenes van madurando en edad y, por tanto, está asociada a la mayor probabilidad de crear un negocio.

**Gráfico 2.6**

Perú (4 ciudades). Razones que impulsarían a los jóvenes entre 15 y 29 años a querer poner negocios en los próximos doce meses según edad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En un análisis de las razones o motivaciones según el sexo, se aprecian matices importantes. En lo que son las más importantes desde el punto de vista cuantitativo —«mejorar sus ingresos» y «deseo de ser independiente»—, los niveles son muy similares. Sin embargo, se aprecian diferencias en «vocación empresarial», 51,1% en hombres y 44,1% en mujeres; en «cuenta

con capital propio», 30,6% en hombres y 24,6% en mujeres; «dificultades para acceder a un empleo dependiente», 18,2% en hombres y 24% en mujeres; y «acceso a los medios de financiación», 23,2% en hombres y 17,6% en mujeres.

**Gráfico 2.7**

Perú (4 ciudades). Razones que impulsarían a los jóvenes entre 15 y 29 años a querer poner negocios en los próximos doce meses según sexo, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Incluye lo siguiente: ejercer profesión, apoyo a familiares y crear empleo.

Podría interpretarse a partir de estas cifras que las mujeres cuentan con una menor vocación empresarial como razón para poner un negocio, idea discutible por cierto. Sin embargo, se podría decir también que las mujeres tendrían menor disponibilidad de capital propio, mayores dificultades para acceder a un empleo dependiente y un menor acceso a los medios de financiación. Obviamente, se están comparando proporciones, pero son elementos que hay que mirar con detenimiento porque, de algún modo, revelan las particularidades de la intención emprendedora de las jóvenes. A lo largo del capítulo, se apreciarán ciertos factores que podrían sugerir una situación comparativamente desventajosa para las mujeres en lo que se refiere a la creación de negocios.

Las motivaciones pueden ayudar a estimar de mejor manera la probabilidad de que un joven emprendedor lleve a la práctica una idea de negocio. Un indicador fiable es la disposición de capital propio, variable que fue medida en la encuesta a través de una pregunta concreta («¿Dispone usted de medios económicos para llevar a cabo la idea?»), que se aplicaba a quienes respondían afirmativamente a la pregunta acerca de la intención de poner un negocio. Si bien lo que se obtiene finalmente es una respuesta verbal imposible de verificar en el terreno concreto dada la naturaleza de la ENJUV 2009, lo cierto es que permite mejorar la estimación de la probabilidad de que el joven ejecute la idea de negocio.

En el cuadro 2.6, se detalla el número y proporción de jóvenes que piensan poner un negocio en los próximos doce meses y que, además, declaran disponer de los medios económicos para llevar a cabo sus ideas de negocio. Esto se ha cruzado según edad, sexo y nivel educativo alcanzado.

### Cuadro 2.6

Perú (4 ciudades). Disposición de medios económicos para llevar a cabo la idea de negocio, según edad, sexo y nivel educativo, 2009

	Sí	No	Total	Sí (%)	No (%)
Disposición económica para implementarlo	194.589	512.032	706.621	27,5	72,5
Edad	Sí	No	Total	Sí (%)	No (%)
De 15 a 19 años	31.868	116.608	148.476	21,5	78,5
De 20 a 24 años	77.255	205.100	282.355	27,4	72,6
De 25 a 29 años	85.466	190.324	275.790	31,0	69,0
Sexo	Sí	No	Total	Sí (%)	No (%)
Hombres	105.057	237.869	342.926	30,6	69,4
Mujeres	89.531	274.165	363.696	24,6	75,4
Nivel educativo alcanzado	Sí	No	Total	Sí (%)	No (%)
Sin nivel / Inicial / Primaria	4.313	31.237	35.550	12,1	87,9
Secundaria	92.469	303.769	396.238	23,3	76,7
Superior no universitaria	38.001	91.696	129.697	29,3	70,7
Superior universitaria / Posgrado	59.806	85.332	145.138	41,2	58,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Se puede ver que, de 706.621 jóvenes que piensan poner negocios, 194.589 declaran disponer de los medios económicos, es decir, el 27,5%. Una primera lectura podría sugerir que prácticamente tres de cada cuatro jóvenes tendrán que enfrentar el gran escollo de no tener medios económicos para hacer realidad sus ideas; por lo tanto, la probabilidad de que esta intención se concrete puede ser mucho menor y bastante incierta.

Aunque puede ser interpretado como un comentario pesimista, lo cierto es que una parte muy importante de los jóvenes está incubando solo buenas intenciones, ya que, en la práctica, no tendrán los medios económicos para hacerlas realidad. ¿Esto podría significar que sin medios económicos no sería posible hacer empresa? Es más, ¿podrían sugerir estas cifras la necesidad de facilitar medios económicos a quienes tienen solo buenas ideas mas no lo esencial de la creación de un negocio, es decir, el capital? Lanzamos estas preguntas en tanto están vinculadas con una idea bastante controversial: la razón por la que todas estas ideas en mayoría no se llevan a cabo es justamente la falta de capital. De ahí a proponer la necesidad de proveer de líneas de crédito concesionales o capital semilla para los jóvenes resulta una secuencia lógica.

Tratemos de hacer, entonces, una lectura más «positiva» de estas cifras. Si efectivamente uno de cada cuatro jóvenes dispone de los medios económicos, estaríamos hablando de 194.589 emprendedores, solo en las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo, cuya probabilidad de llevar a cabo la idea de negocios es alta. Por otro lado, en la ENJUV 2009, se ha identificado a 376 mil jóvenes con negocios (trabajadores independientes y empleadores), de los cuales 195.586 tienen un negocio de menos de un año. Es decir, en la pirámide empresarial juvenil, hay tantos jóvenes con negocios recién creados como jóvenes cuya probabilidad de ingresar al mercado es bastante alta.

Es cierto que la presión por ingresar al mercado y sobrevivir al primer año de funcionamiento del negocio es muy alta. Sin embargo, y continuando con la lectura «positiva», ¿cuánto representa en inversiones potenciales ese flujo de emprendedores dispuestos a lanzarse a los negocios?, ¿de dónde provino el capital de esos 194.589 emprendedores que sí disponen de medios económicos? y ¿cuánto empleo generarán? Lo concreto es que existe un potencial emprendedor en los jóvenes notable en el país. Obviamente, es todo un reto desarrollar políticas y programas que ayuden a los jóvenes que tienen la intención —además de los medios— de hacer de sus ideas de negocio una iniciativa rentable. También es un reto ayudar a quienes no tienen los medios pero sí las ideas; sin embargo, se debe tener en cuenta que se trata de niveles, prioridades e instrumentos de apoyo diferentes. El hecho de detectar oportunamente la disponibilidad de medios económicos constituye, a nuestro juicio, un factor fundamental en el diseño y ejecución de programas.

Quien dispone de los medios es porque, tal vez, cuente con las redes de apoyo —por ejemplo, familiares—, pero, principalmente, porque esos medios son el resultado del ahorro, en muchos casos, planificado y sistemático, y por tanto provienen del trabajo y del sacrificio voluntario de un consumo presente. ¿Acaso no son esos algunos de los elementos que nos interesa promover en los jóvenes? La encuesta ENJUV 2009 permite apreciar que esos niveles de ahorro se producen en todos los estratos de jóvenes. Además, el mensaje de fondo para quien diseña políticas y programas de promoción del emprendimiento es bien claro: el ahorro y su posterior inversión reflejan comportamientos netamente emprendedores en tanto conllevan la asunción de un riesgo determinado del cual se espera obtener una ganancia. Uno de cada cuatro jóvenes está inmerso en esta lógica, de la cual depende que el negocio se haga y se haga bien, y tal vez sea este grupo de jóvenes el segmento de la población juvenil emprendedora prioritaria para el diseño de políticas.

En este sentido, se debería pensar en cómo conducir a los tres de cada cuatro que no disponen de los medios a esa misma secuencia o lógica de acumulación y asunción de riesgos. Por ejemplo, se puede impulsar una cultura de ahorro o transmitir la idea de que iniciar un negocio depende en esencia del emprendedor y no de terceros o de variables que este no puede controlar. La obtención del capital y el nivel de riesgo que se asume son tareas intrínsecas al quehacer empresarial, sea cual sea la magnitud de la inversión.

Un análisis de la disposición de medios económicos, según la edad de los jóvenes, permite apreciar este proceso de acumulación. Mientras más edad tienen, más probable es que el joven disponga de los medios, aunque es cierto que la diferencia en volumen con quienes no cuentan con estos medios sigue siendo muy alta a favor de estos: en el segmento de 25 a 29 años, solo 85.466 jóvenes, de un total de 275.790, disponen de medios económicos para llevar a cabo la idea de negocios. De todas formas, no deja de llamar la atención que, si bien en el segmento de 15 a 19 años la proporción de quienes tienen los medios es de solo 21,5%, estos representan, en términos absolutos, a 31.868 jóvenes, cifra nada

despreciable. ¿Cuántos de los numerosos programas de apoyo a emprendedores que han estado apareciendo en tiempos relativamente recientes, incluyendo los del sector público, han concentrado sus esfuerzos en identificar y apoyar a esos jóvenes emprendedores que, además de la intención de crear un negocio, tienen los medios para hacerlo? ¿Cuántas de las microfinancieras, ávidas de nuevos clientes, han sido capaces no solo de identificarlos, sino de ofertarles productos y orientación financieros?

En cuanto al sexo, se aprecia una mayor disposición de medios económicos en los hombres que en las mujeres: 30,6% en los primeros y 24,6% en las segundas. Como se mencionó líneas antes, las jóvenes emprendedoras exhiben indicadores menos favorables en lo que se refiere a la consistencia emprendedora y la probabilidad de llevar a cabo la idea de negocio. Si bien hay más mujeres con intenciones de emprender, ellas enfrentarían mayores dificultades para concretarlas.

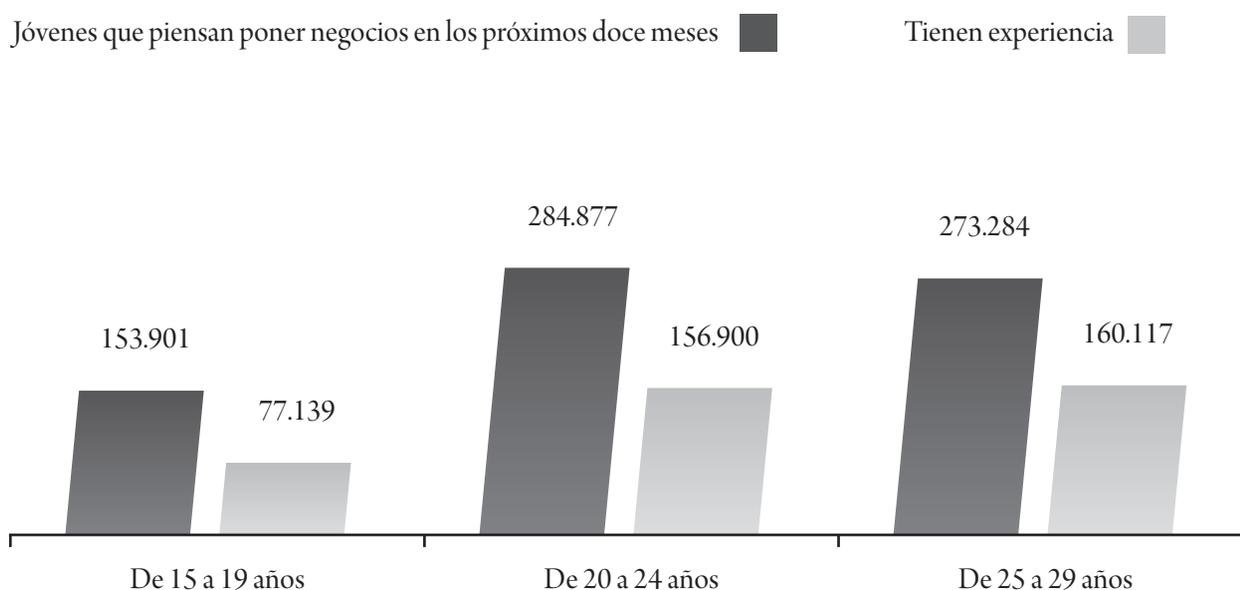
En lo que se refiere al nivel educativo alcanzado, se aprecia una mayor disposición de medios económicos para llevar a cabo la idea de negocio conforme se incrementa el nivel educativo. En quienes tienen hasta primaria, la proporción es muy baja en comparación con el promedio: 12,1%. Esta aumenta a 23,3% hasta nivel secundario, alcanza 29,3% con los de nivel superior no universitario y llega a 41,2% con los universitarios. De alguna manera, esto coincide con los ingresos que se incrementan, como se sabe, con el nivel educativo alcanzado. En todo caso, no se debe dejar de resaltar que, en términos absolutos, habría 38.001 jóvenes con formación técnica y 59.806 con formación universitaria con la intención de poner un negocio en los próximos doce meses y además con los medios económicos para hacerlo. Estamos hablando de casi 100 mil jóvenes con mayor formación y con los recursos para lanzarse a los negocios. Sin dejar de lado a quienes tienen menos formación, es destacable ese importante capital humano emprendedor.

En cualquiera de los casos, la variable que mide la disposición de medios económicos para llevar a cabo las ideas de negocios es fundamental para medir y estimar la consistencia de la intención emprendedora. En este sentido, por la segmentación de la población objetivo que se puede hacer a partir de esta pregunta, constituye una variable clave para el diseño de políticas y programas, y para la creación de los instrumentos específicos de información, orientación, formación y acompañamiento a jóvenes emprendedores.

Además de la disposición de medios económicos, la experiencia es otra variable fundamental para llevar a cabo un negocio de manera exitosa. Veamos qué tanta experiencia manifiestan tener los jóvenes emprendedores para ejecutar sus ideas de negocio:

### Gráfico 2.8

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner negocios en los próximos doce meses según experiencia y edad, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En términos porcentuales, los jóvenes tienen más experiencia para la idea de negocio elegida según aumentan en edad: 50,1% de 15 a 19 años, 55,1% de 20 a 24 años y 58,6% de 25 a 29 años. En promedio, 55,4% de los jóvenes que piensan poner negocios declaran tener la experiencia correspondiente. En términos absolutos, estamos hablando de no menos de 394.156 jóvenes. Como en lo referido a los medios económicos, se puede hacer una lectura «negativa» o «positiva». En este caso, es necesario resaltar el hecho de que hay casi 400 mil jóvenes que tienen experiencia, y eso es bueno. Sin embargo, también es cierto que poco más de 300 mil no la tienen y esto podría hacer más vulnerables sus iniciativas de negocios.

De todas maneras, esta variable forma parte de un conjunto de variables que, en parte, ya se han presentado en este capítulo y que permiten evaluar la consistencia de la intención emprendedora y la probabilidad de que esas ideas no solo se lleven a cabo sino también que se gestionen de manera exitosa. Por las características de la ENJUV 2009, no fue posible ahondar en ciertos temas (como la naturaleza de la experiencia adquirida o los itinerarios laborales previos a la creación del negocio). Por esa razón, la pregunta sobre la experiencia es, hasta cierto punto, genérica, pero al menos permite conocer qué tan experimentados se sienten los jóvenes emprendedores respecto de las ideas de negocios que pretenden llevar a cabo. Ojalá que estudios posteriores permitan ahondar en la experiencia técnica y de gestión, conocer un poco más acerca del desempeño del joven en trabajos independientes o dependientes, entre otros aspectos interesantes para el análisis. En todo caso, ya se cuenta con una primera y valiosa aproximación al tema.

Como se ha visto hasta esta parte, el análisis de las motivaciones, la disposición de medios económicos, la experiencia para la idea de negocio, y la consideración de factores como la edad, el sexo o el nivel de estudios alcanzado brindan una visión mucho más precisa de los jóvenes que piensan poner negocios. De hecho, el limitar la pregunta a los próximos doce meses plantea, desde un inicio, el hilo conductor de este capítulo: conocer mejor al joven emprendedor potencial y la consistencia de su intención emprendedora, y, de este modo, abrir el debate para el diseño y ejecución de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil.

En esa línea de análisis, se quiso averiguar qué tan cerca o qué tan madura se encontraba la idea de negocio del joven emprendedor. Se le hizo entonces la siguiente pregunta con sus respectivas alternativas (debía señalar solo una): «La

situación en que se encuentra su idea de negocio es: 1. Tomó la decisión pero aún no sabe cómo hacerlo; 2. Tomó la decisión y está averiguando cómo hacerlo; 3. Está implementando el negocio o empresa; y 4. Otro».

La idea que subyace a esta pregunta y sus alternativas es tratar de medir el grado de avance, profundidad o maduración de la idea de negocio, asumiendo que cada alternativa supone un estadio más cercano a la creación de este. No basta con decir que, en los próximos doce meses, se quiere poner un negocio; es necesario precisar cuán cerca está el joven de llevar a cabo su idea.

### Cuadro 2.7

Perú (4 ciudades). Situación en la que se encuentran las ideas de negocio de jóvenes emprendedores según sexo y edad, 2009

	Total	Sexo		Edad		
		Hombres	Mujeres	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años
Tomó la decisión pero aún no sabe cómo hacerlo	214.357	94.478	119.880	58.141	77.970	78.249
Tomó la decisión y está averiguando cómo hacerlo	444.947	216.051	228.899	83.354	185.721	175.873
Está implementando el negocio o empresa	38.558	27.224	11.335	4.164	16.754	17.641
Otro 1/	8.757	5.174	3.584	2.820	1.909	4.028
Total	706.619	342.927	363.698	148.479	282.354	275.791
Tomó la decisión pero aún no sabe cómo hacerlo (%)	30,3	27,6	33,0	39,2	27,6	28,4
Tomó la decisión y está averiguando cómo hacerlo (%)	63,0	63,0	62,9	56,1	65,8	63,8
Está implementando el negocio o empresa (%)	5,5	7,9	3,1	2,8	5,9	6,4
Otro 1/ (%)	1,2	1,5	1,0	1,9	0,7	1,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Incluye la respuesta de que no inicia por falta de capital.

El cuadro 2.7 presenta información útil en esa dirección. En términos generales, hay una fracción minoritaria, de 5,5%, que está en fase de implementación del negocio; es decir, ya están dando el salto hacia la creación efectiva del negocio. Obviamente, esta alternativa, como las otras dos, son, en cierta medida, relativas ya que dependen de la interpretación de cada fase: para algunos, la implementación puede estar referida al equipamiento y realización de la parte preoperativa, muy próxima al inicio de operaciones propiamente dicho; para otros, tal vez comprenda solo temas de investigación del mercado. En cualquiera de los casos, es claro que quienes están en esta fase se distinguen nítidamente de los que están en las fases previas. Prueba de ello es que solo el 5,5% afirma estar implementando el negocio. Sin embargo, a pesar de su exiguo porcentaje, se trata de 38.558 jóvenes. Es decir, en este momento, hay casi 40 mil jóvenes en Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo que están implementando su negocio y se encuentran muy próximos a iniciar sus operaciones. Se trata de una cifra nada despreciable.

En la fase inmediatamente anterior, se encuentra el 63% de los encuestados, lo cual llama la atención porque la fase más «lejana» comprende solo al 30,3% de los encuestados. Es decir, entre quienes piensan poner un negocio, la mayoría —63% más 5,5%, es decir, 68,5%— está implementando el negocio o está en una fase de investigación para averiguar cómo hacerlo. Muy pocos estarían en esa fase preliminar en la que hay más incertidumbres que certezas, lo cual es positivo hasta cierto punto. Aparentemente, la mayoría ya sabe lo que quiere, y está en el proceso de averiguación o, en algunos casos, en el de la implementación.

Respecto del sexo, se observan, como en algunas otras variables, diferencias y una desventaja en el caso de las mujeres. Por ejemplo, solo 3,1% están en fase de implementación, mientras que en los hombres el porcentaje es de 7,9%. De los 38.558

jóvenes que están implementando sus negocios, solo 11.335 son mujeres. En el otro extremo, la proporción de mujeres que aún están en fase de exploración y de mayor incertidumbre es mayor con respecto a los hombres: 33% versus 27,6%.

En el tema de la edad, se aprecia que el nivel de incertidumbre se reduce conforme los jóvenes van madurando. Es muy alto en el segmento de 15 a 19 años: 39,2% han tomado la decisión, pero aún no saben cómo hacerlo. Por el contrario, en el caso del segmento de 25 a 29 años, el 6,4% ya está en fase de implementación.

Estas distintas fases en la intención de emprender constituyen un indicador de la consistencia de la intención emprendedora. Conjuntamente con las variables examinadas hasta el momento, permiten tener un mapa más completo del universo emprendedor. Si nos ciñéramos solo a la intención de poner un negocio en los próximos doce meses, 22,6% de todos los jóvenes, poco más de 700 mil en las ciudades comprendidas en la encuesta, tendrían su negocio en el corto plazo. Sin embargo, como se ha podido ver, hay diferentes niveles y probabilidades, y todo depende de qué lectura se haga de estos.

El objetivo de este capítulo es conocer la consistencia de la intención y en qué medida esta puede ser cuantificada. Esto ayudará también a establecer subsegmentos dentro del heterogéneo mundo de los emprendedores. Estas precisiones son casi obligatorias para el diseño de políticas y programas, tanto para los instrumentos mismos como para la indispensable focalización que toda política de promoción de jóvenes emprendedores debe tener. Por ejemplo, el apoyo para la concreción y posterior crecimiento del negocio es fundamental para quienes se encuentren en una situación más cercana y probable de poner un negocio. Para quien está aún en un plano de mayor incertidumbre y, además, tiene un riesgo mayor en el plano empresarial, el apoyo debería concentrarse en reducir la incertidumbre y neutralizar ciertos factores adversos, como etapa previa a la formación del negocio.

Ahora bien, los programas orientados a emprendedores, en particular propietarios y conductores de microempresas o actividades independientes, se han centrado en el crédito o préstamo, o en la capacitación y asistencia técnica. Por supuesto que el abanico de alternativas es más amplio, pero, en líneas generales, lo esencial se ha concentrado en estos servicios. Para el caso de personas que recién comienzan, el énfasis ha sido la capacitación, sobre todo en la fase de elaboración del plan de negocio. Estos servicios —denominados financieros para el caso de créditos y préstamos, y de desarrollo empresarial para las capacitaciones y asistencias— tienen un impacto positivo en la permanencia y el crecimiento de los negocios. De hecho, se han invertido en estos decenas de millones de dólares en toda la región.

Los servicios financieros han tenido un crecimiento espectacular tanto de demanda como de oferta y constituyen, hoy en día, una industria rentable con importantes aportes en materia de manejo de carteras, análisis de riesgo, desarrollo de productos y muchos campos más. No ha sucedido lo mismo en el campo de los servicios de desarrollo empresarial, en el que ha habido innovaciones de suma importancia y de probada efectividad, pero con una penetración más bien reducida, principalmente, porque sus costos relativamente altos requieren, por lo general, de subsidios importantes.

En términos prácticos, sin embargo, los emprendedores que piensan poner un negocio y los que recién están implementando sus iniciativas han estado, históricamente, al margen de estos servicios financieros o de desarrollo empresarial. Si bien se conoce y existe evidencia del impacto que estos tienen en la sostenibilidad, crecimiento y capacidad de generar empleo en los micronegocios, la cobertura ha sido más bien reducida.

Si efectivamente existe una correlación positiva entre determinados servicios (financieros o de desarrollo empresarial) y el futuro progreso de la idea de negocio, nos interesa conocer qué nivel de acceso tienen los jóvenes emprendedores potenciales a este tipo de oferta. Este interés se debe a dos razones: primero, porque la cobertura actual puede sugerir qué condiciones del entorno y en qué magnitud están influyendo positivamente en el desarrollo de los negocios; segundo, porque este tipo de servicios implica una intervención directa e intencional cuyo objetivo es mejorar el desempeño de las nacientes unidades empresariales. Esto es de suma relevancia para el diseño de políticas y programas. Es difícil modificar la influencia del nivel de instrucción, por ejemplo, pero sí se puede trabajar la oferta de servicios y, con ello, mejorar el desempeño de los emprendedores.

**Cuadro 2.8**

Perú (4 ciudades). Acceso a servicios financieros y de desarrollo empresarial en jóvenes que piensan poner negocios, según edad, 2009 (Porcentajes)

Servicio, asesoría o asistencia recibida	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	Total
Crédito / Préstamo / Financiación	0,9	3,9	1,6	2,4
Capacitación	20,0	24,0	19,0	21,2
Asesoría contable / Financiera	3,3	7,7	5,0	5,7
Asistencia técnica	9,8	11,4	8,7	10,0
Otro 1/	6,2	3,7	2,4	3,7
Ninguno	65,8	63,0	73,5	67,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: La suma de los porcentajes no totaliza el 100%, debido a que la información analizada corresponde a respuestas múltiples.

1/ Incluye orientación y consejería.

Es claro que el nivel de acceso es bajo: el 67,7% de todos los jóvenes que piensan poner un negocio no ha recibido ningún servicio. Estamos hablando de 478.170 entre 706.622 jóvenes emprendedores. Existe, por tanto, un problema de cobertura. Y, paradójicamente, la cobertura tiende a disminuir, proporcionalmente, según la edad. En el caso de los que tienen entre 25 y 29 años, se aprecia que 73,5% no han recibido ningún servicio previo a la creación del negocio, mientras que, entre los que tienen de 15 a 19 años, la falta de cobertura atañe a 65,8% de los casos.

Viendo el fenómeno desde el ángulo de los que han recibido servicios financieros, se aprecia el enorme vacío en lo que respecta al crédito, préstamo o financiación: solo 2,4% habrían accedido a este servicio y, curiosamente, el índice es particularmente bajo entre quienes tienen más edad (25-29 años). En los servicios de desarrollo empresarial, la realidad parece ser otra: 21,2% declaran haber recibido capacitación, aunque quienes tienen más edad han recibido proporcionalmente menos. En orden de importancia, le siguen la asistencia técnica con 10%, y la asesoría contable y financiera con 5,7%.

Una dificultad en la medición de esta variable en lo que concierne a los servicios de desarrollo empresarial ha sido el no poder recoger información más detallada sobre ellos debido al tamaño de la muestra y los diversos propósitos de la ENJUV 2009. Por esta razón, bajo el rubro de capacitación, podrían entrar los más diversos conceptos y productos, desde la formación de larga duración destinada a obtener un grado universitario hasta un curso corto ofertado virtualmente. Otra dificultad radica en el hecho de no poder comparar estos índices de penetración con cifras producidas anteriormente, porque no las hay o porque han sido elaboradas para entornos o públicos no comparables con la ENJUV 2009.

Sin embargo, tomando en cuenta la poca información disponible y comparable, pensamos que la cobertura de servicios de desarrollo empresarial no deja de ser interesante pese a su bajo nivel. Que uno de cada cinco jóvenes que piensan poner un negocio haya recibido capacitación resulta un avance teniendo en cuenta la oferta relativamente reciente de servicios en las ciudades contempladas por la ENJUV 2009. Por supuesto, no es suficiente y el reto de ampliar la cobertura constituiría un objetivo mayor.

En lo que son los servicios financieros, la cobertura no debería, en principio, ser causa de sorpresa. Pese al avance de las microfinanzas, el mercado financiero peruano está muy a la zaga en lo que se refiere al financiamiento de nuevas iniciativas. Por lo general, la cobertura con este tipo de públicos es bastante baja, incluso en países más desarrollados, pero en nuestro país es inusualmente baja. Los jóvenes emprendedores no son, a priori, una población objetivo interesante para el sistema financiero formal. Parte importante de esta realidad se puede explicar en las altas tasas de mortalidad de los negocios y en los perfiles algo precarios de los jóvenes emprendedores peruanos. Se ha visto, además, que la mayoría no dispone de

recursos y no tiene experiencia. Sin embargo, el reto en este tema es incrementar la cobertura, lo cual requiere de trabajar más «hacia atrás», por ejemplo, estudiando de qué manera se puede fortalecer el apoyo crediticio que facilitan las familias a sus hijos emprendedores, o conociendo mejor los patrones de ahorro y acumulación de los jóvenes emprendedores en la fase de desarrollo de su idea de negocio, y, a partir de esos patrones, desarrollar productos financieros innovadores. Cuando las entidades que brindan servicios financieros perciban que los jóvenes emprendedores son un segmento de negocio atractivo, sin duda desarrollarán instrumentos financieros adaptados a la realidad de estos jóvenes.

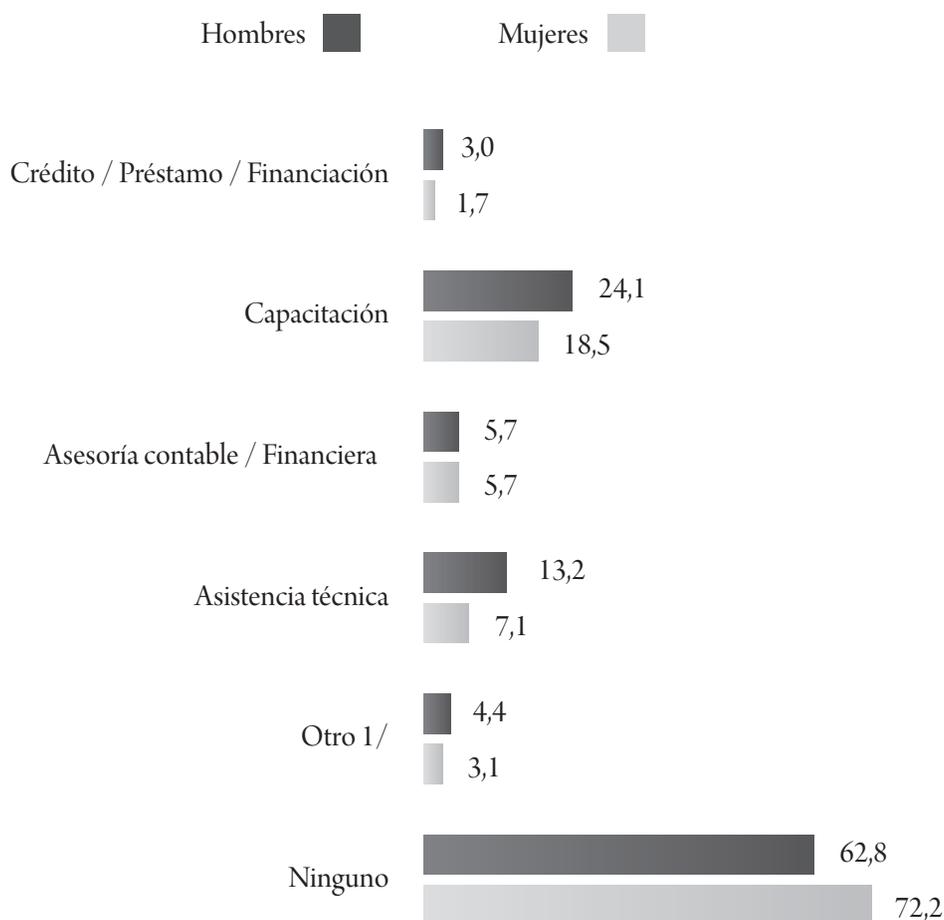
Lo que llama la atención es que no se incremente el acceso a los servicios conforme el joven madura en edad; más bien, se reduce. Hay un pico en el segmento de 20 a 24 años, para luego descender. Una explicación posible es que los servicios de desarrollo empresarial han experimentado recién en los últimos tiempos un crecimiento interesante en el Perú. En los centros educativos, por ejemplo, el tema del espíritu empresarial, los concursos de ideas de negocio e incluso las materias sobre creación de empresas son cada vez más frecuentes, pero son, a la vez, relativamente recientes. Si esto es así, es probable que los jóvenes de mayor edad no se hayan visto beneficiados aún con estos servicios.

A la inversa, los jóvenes que hoy tienen entre 20 y 24 años han culminado su formación secundaria entre fines de la década de 1990 e inicios de la del 2000, y en muchos casos deben estar terminando o acaban de terminar sus estudios superiores. Un programa como «Escuela emprende», ejecutado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en articulación con el de Educación, se insertó en los últimos años de formación de los colegios y se llevó a cabo con singular éxito entre el 2003 y el 2007 aproximadamente. Cabe resaltar, en este contexto, que quienes declaran haber accedido a estos servicios mencionan como principal proveedor el centro de estudios.

El acceso a los servicios mencionados es más bajo todavía en el caso de las mujeres emprendedoras. El gráfico 2.9 presenta los datos al respecto.

**Gráfico 2.9**

Perú (4 ciudades). Acceso a servicios de los que piensan poner negocios, según sexo, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: La suma de los porcentajes no totaliza el 100%, debido a que la información analizada corresponde a respuestas múltiples.

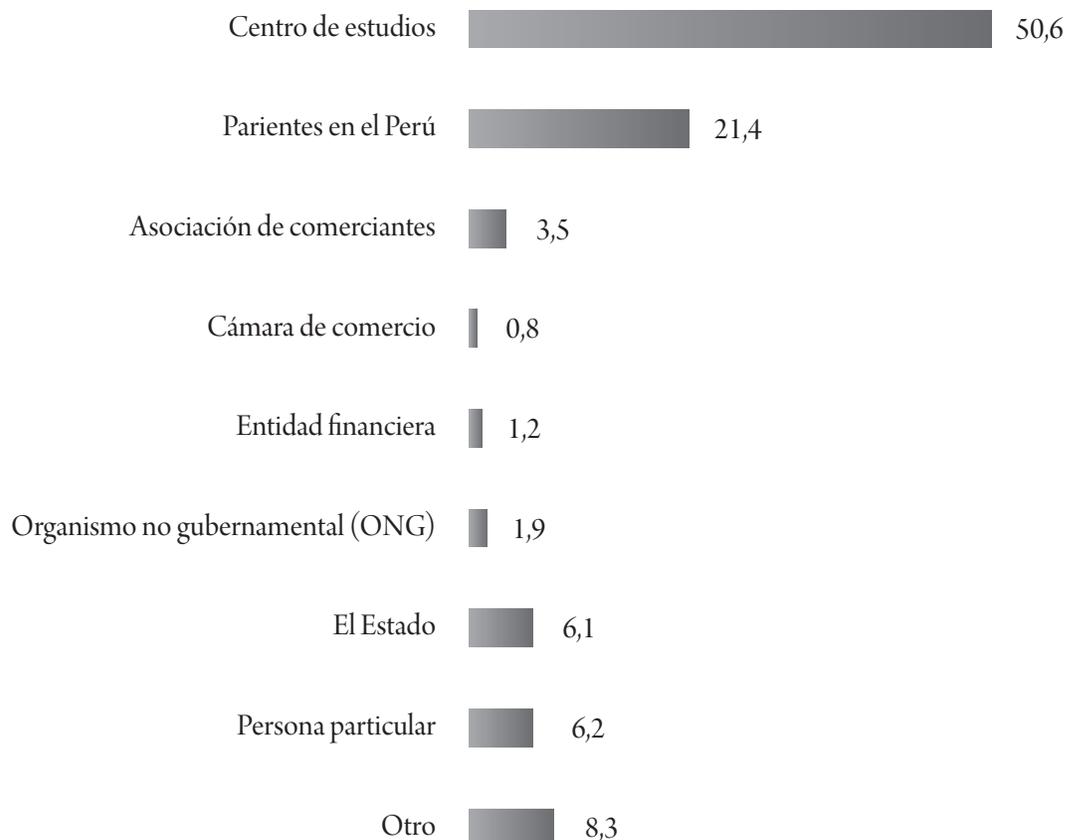
1/ Incluye orientación y consejería.

El 72,2% de las jóvenes que quieren poner un negocio no ha tenido acceso a ningún tipo de servicio. En el caso de los hombres, este porcentaje, siendo igualmente alto, solo llega al 62,8%. Esta tendencia se confirma en casi todos los servicios, a excepción de la asesoría contable, en la que el nivel de acceso es el mismo (5,7%). En cuanto a servicios financieros, es 1,7% en mujeres y 3% en hombres; en capacitación, 18,5% en mujeres y 24,1% en hombres; en asistencia técnica, 7,1% en mujeres y 13,2% en hombres. Las mujeres jóvenes que quieren poner un negocio acceden en menor medida a todos estos servicios. En estudios posteriores, debería indagarse con mayor detenimiento sobre las razones que explican esta situación.

Es interesante analizar los servicios recibidos según la entidad de la cual el joven emprendedor los recibió. Para ello, nos hemos centrado en los servicios de capacitación y de asistencia técnica, ya que han sido los más mencionados. Es importante precisar que, en este caso, no se ha contabilizado como respuestas múltiples (tal como se ha venido haciendo en el presente capítulo). Es decir, solo se han considerado a las personas que han recibido un servicio y a las que han recibido ambos servicios. De este modo, estamos hablando de 133.519 jóvenes, lo cual representa al 18,9% de todos los jóvenes que piensan poner negocios.

### Gráfico 2.10

Perú (4 ciudades). Jóvenes que piensan poner un negocio y que recibieron servicios de capacitación y asistencia técnica, según la entidad que brindó el servicio, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

El 50,6% de los jóvenes que piensan poner negocios y recibieron un servicio de capacitación o de asistencia técnica tuvo como entidad proveedora su centro de estudios. Le siguen los parientes en el Perú, con 21,4%; personas particulares, con 6,2%; y luego recién aparece el Estado, con 6,1%. Finalmente, se observan, con porcentajes mínimos, los demás proveedores, incluidas las cámaras de comercio.

En valores absolutos, las cifras llaman la atención. De poco más de tres millones de jóvenes representados en la ENJUV 2009, 706.621 quieren poner un negocio en los próximos doce meses y, de este universo, solamente 133.519 (18,9%) han recibido capacitación o asistencia técnica. A su vez, de esos 133.519, solo 67.572 han accedido a servicios en sus centros de estudios y solo 8.177 los recibieron del Estado. De hecho, han sido más los jóvenes que han sido apoyados en este sentido por familiares (28.527) o por personas particulares (8.292).

¿Qué quiere decir finalmente haber recibido un servicio de capacitación o de asistencia técnica de un centro de estudios? Es loable que se haya avanzado algo en la materia, pero, en la práctica, esta respuesta puede ser un auténtico cajón de sastre: ¿se tratará de un curso de creación de empresas?, ¿se estarán refiriendo en general a la formación técnica que algunos han

recibido?, ¿habrán desarrollado algún programa específico de planes de negocios o una materia similar?, etcétera. Dada la naturaleza de la ENJUV 2009, no se ha podido profundizar en estos temas. Sin embargo, queda claro que, si estos servicios son cruciales para promover un empresariado juvenil sostenible, hay entonces mucho camino por recorrer.

Si una de las propuestas de política fuera garantizar —como se preconiza, por ejemplo, en los planes de estudio de secundaria en el Perú— una formación emprendedora en las aulas, se tendría que hacer un esfuerzo notable por aumentar la cobertura, ya que hoy solo se habría llegado al 9,6% de todos los jóvenes que quieren poner negocios. De igual modo, desde los programas del Estado, es claro que la cobertura es mínima: solo 1,2%. En todo caso, es lógico pensar en mecanismos que potencien la ayuda en capacitación y asistencia técnica que las mismas familias e incluso personas particulares, probablemente del entorno directo del emprendedor, están realizando.

### 2.4 Los que han tenido un negocio

Hasta donde se tiene entendido, es la primera vez que se cuenta con estadísticas actualizadas y oficiales sobre la intención emprendedora, en particular de los jóvenes. La ENJUV 2009 consideró, además, indagar sobre aquellos que habían tenido ya un negocio. Originalmente, el objetivo comprendió la medición de la mortalidad empresarial, además de conocer más a fondo el perfil de este segmento de los emprendedores. Así como se indaga sobre las intenciones emprendedoras en el futuro inmediato o mediato —querer poner un negocio en los próximos doce meses—, de igual manera sería de utilidad tener una mirada «hacia atrás».

Por las características de la ENJUV 2009, no ha sido posible tener cifras de la mortalidad empresarial, ya que, al abordar una temática tan diversa y no exclusivamente centrada en los emprendimientos, dejaba el espacio estrictamente necesario para la investigación sobre la actividad empresarial pasada, actual o futura. Para medir esa tasa de mortalidad, sobre la cual aún no existen estadísticas oficiales, se habría tenido que sortear dificultades de orden metodológico y operacional. Por ejemplo, ¿cómo medir la tasa de mortalidad de negocios informales ejercidos como ocupaciones secundarias y con duraciones esporádicas? ¿Existe un registro de empresas confiable del cual se hubiera podido extraer una muestra por años de «nacimiento» de los negocios? ¿Qué porcentaje de la población juvenil ha tenido un negocio y de qué tamaño tendría que ser la muestra para poder hacer inferencias de manera adecuada? Preguntas difíciles de resolver. Esperemos que estos datos preliminares permitan realizar estudios posteriores.

Por lo tanto, el análisis se limita a los jóvenes que han tenido alguna vez un negocio de más de un mes de duración. Esta pregunta ayudaría a conocer el tamaño del universo, el perfil de quienes han tenido un negocio y, sobre todo, las causas de esta mortalidad. Se puede estimar cuántos negocios de jóvenes están en implementación o han sido creados en el último año —alrededor de 40 mil en el primer caso y de 195 mil en el segundo<sup>5</sup>— y, dado su gran volumen con respecto al total de negocios, todo hace presumir que la duración de los negocios de los jóvenes es corta (en promedio, los negocios funcionando tienen una antigüedad promedio de veinticuatro meses). En consecuencia, en este primer ejercicio, lo más importante era conocer tanto la duración de los negocios que ya no existían como el volumen de emprendedores con experiencia empresarial, y, sobre todo, las causas del cese de esos negocios.

---

5. Como se ha visto en la sección anterior, resulta particularmente interesante que el número de jóvenes que tienen negocios de menos de un año ascienda, redondeando, a 195.000, y los que piensan poner un negocio en los próximos doce meses y tienen los medios económicos para hacerlo sean, redondeando, también 195.000. Es decir, por cada joven que acaba de crear un negocio y tiene un año en la actividad como máximo, hay otro que piensa crear su propio negocio y tiene los medios para hacerlo.

**Cuadro 2.9**

Perú (4 ciudades). Jóvenes que tuvieron negocios, según sexo y duración de los negocios, 2009

Tuvo usted algún negocio	Total	Menos de 1 año	De 1 año a más	Menos de 1 año (%)	De 1 año a más (%)
Hombres	97.770	59.486	38.260	60,8	39,1
Mujeres	135.250	92.407	41.841	68,3	30,9
Total	233.020	151.893	80.101	65,2	34,4
Hombres que han tenido negocios (%)	42,0	39,2	47,8		
Mujeres que han tenido negocios (%)	58,0	60,8	52,2		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

De los poco más de tres millones de jóvenes en las ciudades comprendidas en esta encuesta, 233.020 declaran haber tenido, al menos, un negocio de más de un mes de duración, es decir, el 7,4% del universo juvenil de la ENJUV 2009. Más que verlos como casi un cuarto de millón de emprendedores que lo intentaron y fracasaron en el intento, creo que sería mejor considerarlos como parte del universo de emprendedores que ya tienen una experiencia en negocios que, positiva o no, constituye un activo importante. No olvidemos que se trata de gente joven que se encuentra en un proceso de aprendizaje en el campo empresarial. En todo caso, es preferible que lo hayan intentado antes de los treinta años, cuando las obligaciones familiares son menores, por motivación de ingresos o por búsqueda de independencia, y no que lo hagan pasados los 35 o 40 años porque perdieron su empleo, están desempleados y tienen la presión de llevar algo que comer a sus familias. Siguiendo esta idea, resulta valioso que al menos el 7% de todos los jóvenes haya intentado ya la creación de un negocio propio, así este no haya durado mucho. Esa experiencia será, sin duda, fundamental en su proceso de crecimiento como empresarios.

Lo que se aprecia en el cuadro 2.9 es que la duración de estos negocios es breve: 65,2% duran menos de un año y 34,4%, más de un año. Esto no quiere decir que ese 65,2% sea la tasa de mortalidad; se trata, más bien, del porcentaje de negocios que una parte de los jóvenes encuestados declaró haber creado y que duraron menos de un año. En todo caso, esta información nos permite saber que los negocios en funcionamiento tienen una antigüedad promedio de veinticuatro meses y los que dejaron de funcionar duraron menos de un año en dos tercios de los casos.

Una vez más, no deja de llamar la atención la situación de las jóvenes mujeres emprendedoras. Por ejemplo, el 60,8% de los negocios que duraron menos de un año fue creado por mujeres. Es decir, las jóvenes emprendedoras tienen negocios de menor duración y estos representan una mayoría significativa entre todos los negocios que han funcionado.

¿Cuáles fueron las razones para el cierre de los negocios (tanto de los hombres como de las mujeres)? ¿Fueron causas traumáticas y cuyo control escapa al joven emprendedor? ¿Fueron causas cuyas consecuencias negativas podrían ser de alguna manera controladas o advertidas de antemano? La experiencia del fracaso, y principalmente en los negocios, no es fácil de sobrellevar y mucho menos de admitirla abiertamente frente a un encuestador. En una sociedad en donde se penaliza el error y la carga del fracaso puede ser muy pesada para un joven que recién se inicia en los negocios, es probable que las respuestas no sean 100% verídicas en todos los casos. Pero, aun con ese probable margen de error, lo expresado por los jóvenes es de sumo interés para el diseño de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil.

**Cuadro 2.10**

Perú (4 ciudades). Razones para el cierre de los negocios, 2009

¿Cuál fue la razón para el cierre del negocio o empresa?	Porcentajes
Se dedicó a los estudios	19,7
Era solo un negocio temporal	17,2
Quiebra	13,1
Había mucha competencia	8,2
Encontró o volvió a un empleo dependiente	7,3
Abrió otro negocio	3,1
Por enfermedad o accidente	3,9
La familia no lo apoyó	1,2
Falta de experiencia en el negocio	2,1
Falta de conocimiento del mercado	1,9
Robo	1,2
Estafa	1,7
Otras	19,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

La primera razón señalada es «Se dedicó a los estudios», con 19,7%; le sigue «Era solo un negocio temporal», con 17,2%; y recién en tercer lugar aparece la quiebra, con 13,1%, y luego, «Había mucha competencia», con 8,2%. Es decir, no necesariamente los negocios dejaron de funcionar por razones claramente negativas o de difícil control. Cuando los jóvenes dicen que «Se dedicó a los estudios», «Era solo un negocio temporal» o «Encontró o volvió a un empleo dependiente», no están diciendo que el negocio fuera su prioridad, que la experiencia haya sido traumática o que el negocio no era rentable. Entre estas últimas tres alternativas, se encuentra el 44,2% de todos los jóvenes que han tenido negocios. Tampoco tendría necesariamente un signo negativo una razón como «Abrió otro negocio» (3,1%).

Un primer grupo de razones puede enmarcarse en el itinerario formativo y laboral del joven que alterna entre estudios y negocio, entre trabajo dependiente e independiente. El joven se encuentra en un proceso de inserción laboral, profesional y de aprendizaje en general de diversas alternativas formativas y de generación de ingresos.

Un segundo grupo de razones sí sugeriría una experiencia negativa, pero acá también se observan hasta tres subgrupos: el primero constituido por las respuestas «Quiebra» (13,1%) y «Había mucha competencia» (8,2%), que aluden al entorno competitivo del mercado; un segundo subgrupo que puede incluir razones personales o familiares como «Por enfermedad o accidente» (3,9%), «La familia no lo apoyó» (1,2%), «Falta de experiencia en el negocio» (2,1%) y «Falta de conocimiento del mercado» (1,9%); y un tercer subgrupo de razones que se pueden considerar traumáticas, como el robo (1,2%) o la estafa (1,7%).

Este esbozo de clasificación de razones tiene por objetivo tratar de identificar aquellas que, además de ser relevantes, puedan ser neutralizadas, modificadas o influenciadas a través de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil. Como se puede apreciar, casi en la mitad de los casos no se identifica el cese del negocio con alguna razón negativa o percibida como tal, y están en buena parte relacionadas con estrategias de desarrollo laboral y con las decisiones que los propios jóvenes toman. La temporalidad de algunos negocios o el deseo de volver a los estudios sugieren que, en esos casos, la prioridad de la formación es clara y el negocio solo tiene un fin instrumental; no necesariamente respondería a una vocación profundamente arraigada.

En la otra mitad de los casos, a nuestro juicio, se presentan razones que, en mayor parte, pueden ser neutralizadas, controladas o modificadas. Afirmar que «Había mucha competencia» o que por «Falta de experiencia en el negocio» o «Falta de conocimiento del mercado» dejaron de funcionar algunos negocios es un mensaje claro y directo para quienes diseñan políticas de fomento del emprendimiento. Una adecuada orientación sobre el mercado que se abordará permite definir mejor el público objetivo y el tamaño real del mercado. En consecuencia, el riesgo del cese del negocio disminuye. Una adecuada formación en creación y gestión de negocios, que además comprende sistemas de aprendizaje en empresa —inspirándose en los programas duales para empleo dependiente— e incluye redes de soporte —como mentores calificados por ejemplo—, disminuye enormemente el riesgo de cierre del nuevo negocio. Incluso la estafa y, en menor medida, el robo no tienen que ser aceptados como parte de la incertidumbre y la aleatoriedad propia de los negocios nuevos en el Perú. Existen situaciones de estafa que, con adecuada información y asesoría, se pueden evitar.

Por tanto, las razones señaladas no necesariamente sugieren causas traumáticas ni, en la mayor parte de casos, inevitables. Más bien, advierten que es necesario y obligatorio pensar y ejecutar alternativas de políticas y programas que ayuden a neutralizar los efectos perniciosos de la escasa duración de los negocios de los jóvenes. Consideremos cuántos restaurantes, cabinas de Internet, bodegas o salones de belleza piensan poner los jóvenes y qué tan precario es su acceso a capacitación, asistencia técnica o asesoría. Como se puede ver, existe todo un reto por delante.

### **2.5 Análisis comparativo entre diferentes fases de emprendimiento**

En esta penúltima sección, se analizarán las relaciones entre los diversos tipos de jóvenes emprendedores y, como resultado de un análisis comparativo, se sugerirán algunas hipótesis que pueden ser de utilidad para el diseño de políticas y programas. Se abordarán distintos públicos, como los analizados hasta esta parte del capítulo, pero se incluirán datos referidos a los que ya tienen negocios. Como se puede apreciar en la ENJUV 2009, 376.601 jóvenes entre 15 y 29 años tienen negocios, de los cuales 47.322 son jóvenes que declaran ser empleadores y 329.279, jóvenes que declaran ser independientes.

Nuestro interés es conocer en qué medida ciertas variables podrían sugerir una relación positiva tanto con la posibilidad de emprender como con la de tener un negocio con capacidad de crecer. Para este fin, se ha elaborado un cuadro con variables sociodemográficas, motivacionales y de acceso a servicios (cuadro 2.11). De manera arbitraria, se han seleccionado cuatro grupos de jóvenes dentro de la base de datos de la ENJUV 2009, según su grado de cercanía a la actividad emprendedora y el grado de solidez de esta: en primer lugar, quienes piensan poner un negocio, pero no disponen de medios económicos; en segundo lugar, quienes piensan poner un negocio y sí tienen medios económicos; en tercer lugar, quienes se desempeñan como trabajadores independientes; y, finalmente, quienes son empleadores e invirtieron un capital inicial superior al promedio para la formación de su negocio. En todos los grupos, se ha procurado que la muestra seleccionada sea superior, al menos, a los cien casos para que no pierda representatividad.

Por supuesto, se trata, en cierta medida, de una selección arbitraria. Sin embargo, al comparar cuatro grupos, los dos primeros en la fase de intención de emprender y los dos siguientes ya con el negocio en marcha, hemos querido explorar si había diferencias o no según la cercanía a la formación y funcionamiento real del negocio. Como se ha visto, el universo de emprendedores que quieren poner un negocio es muy diferente según se tenga o no los medios económicos. Asimismo, es muy distinto tener un negocio como trabajador independiente que tener un negocio que ya genera empleo y que está en la cúspide, por así decirlo, de la pirámide emprendedora juvenil.

**Cuadro 2.11**

Perú (4 ciudades). Cuadro comparativo de diferentes grupos de emprendedores según variables sociodemográficas, motivacionales y de acceso a servicios financieros y no financieros, 2009 (Porcentajes)

Indicadores	Piensen poner pero no tienen disponibilidad económica	Piensen poner y tienen disponibilidad económica	Trabajador independiente	Empleador con inversión inicial igual o superior al promedio de empleadores
<b>Variables sociodemográficas</b>				
Sexo: porcentaje de hombres	46,4	51,6	49,6	75,6
Nivel de instrucción: igual o mayor a superior no universitaria	36,6	51,3	33,4	71,3
Los padres tienen o han tenido negocios	37,4	41,8	45,0	60,6
Edad promedio (años)	22,7	23,5	23,0	25,5
<b>Motivación</b>				
Experiencia en negocios	51,7	63,6	32,7	60,8
Vocación empresarial	45,8	57,9	35,0	68,6
Dificultades de acceso a empleo dependiente	22,6	14,7	28,9	10,5
Mejorar ingresos	87,8	90,0	87,1	96,0
Deseo de ser independiente	83,6	87,1	78,5	89,2
<b>Acceso a servicios financieros y no financieros</b>				
Recibió crédito, préstamo	1,5	5,5	4,8	32,9
Ha sido cliente del sistema financiero (bancos)	27,0	45,0	18,7	57,1
Recibió capacitación	19,1	28,3	42,2	56,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

La primera variable es la de sexo, en la que se ve cómo la participación masculina destaca nítidamente en el nivel de empleadores con inversión inicial superior al promedio. En los otros grupos, la repartición entre hombres y mujeres se presenta de manera relativamente similar en términos proporcionales. Sin embargo, las empresas más sólidas son conducidas básicamente por hombres (75,6%). Más adelante, se hará un análisis más minucioso de esta variable.

La segunda es el nivel de instrucción («igual o mayor a superior no universitaria»), en el que se ratifica la fuerte presencia masculina entre los emprendimientos más sólidos: 71,3%. Es decir, a mayor nivel de estudios alcanzado, mayor probabilidad de que el negocio sea más sólido y sea conducido por un hombre. Al otro extremo, la situación es inversa: entre quienes piensan poner negocios pero no disponen de los medios económicos, la participación masculina es minoritaria: solo 36,6%. Aumenta fuertemente entre quienes disponen de los medios, aunque en niveles de relativa paridad con las mujeres, y vuelve a descender para los trabajadores independientes. Por lo tanto, la probabilidad de que haya más mujeres que hombres es mayor cuando piensan poner negocios pero no tienen los medios o cuando ya se dedican al trabajo independiente. En este caso, no se aprecia la lógica de las fases expuesta líneas antes (determinada por la cercanía a la formación y funcionamiento real del negocio).

Sí se observa esa lógica en la tercera variable: padres que tienen o han tenido negocios. En efecto, la proporción de jóvenes con padres relacionados directamente con los negocios se incrementa progresivamente: de 37,4% en el primer grupo se pasa a 41,8% en el segundo, a 45% en el tercero y a 60,6% en el cuarto. Es decir, el hecho de provenir de un hogar con padres dedicados a los negocios incrementaría la probabilidad de tener uno y de que este sea más sólido. Obviamente, una interpretación inadecuada podría llevarnos a afirmar que solo quienes tienen padres con negocio tendrían mayores probabilidades de crecer, lo cual no es totalmente cierto.

El entorno familiar es clave para el aprendizaje de los negocios, tanto en sus aspectos de gestión u operativos como en los de las ideologías y los valores, y quienes se han criado en un medio de negocios tienen mayores probabilidades de dedicarse a una iniciativa empresarial. No es un tema de simple herencia genética, sino de transmisión de una cultura y un saber-hacer empresarial de los cuales carecen, por ejemplo, dos tercios de quienes quieren poner un negocio pero no disponen de los medios económicos para hacerlo.

Una cuarta variable es la edad. No se aprecian diferencias sustantivas entre los tres primeros grupos, pero sí entre estos y el cuarto grupo. Los que son empleadores tienen 25,5 años en promedio, casi tres años más que los que piensan poner negocios pero no disponen de los medios económicos y dos años y medio más que quienes se desempeñan como trabajadores independientes.

Una quinta variable es la motivación, es decir, la razón o razones que impulsarían a quienes piensan poner un negocio o que impulsaron a quienes son ya independientes o empleadores a la creación de un negocio. Como se ha visto, las motivaciones más importantes entre quienes pensaban poner un negocio eran mejorar sus ingresos y el deseo de ser independientes. Compararemos ahora estas motivaciones con las señaladas por los jóvenes que tienen negocios, a quienes se les hizo la misma pregunta.

Los resultados son muy interesantes y proporcionan pistas para investigaciones posteriores. Las motivaciones más importantes, mejorar ingresos y deseo de ser independiente, lo son en los cuatro grupos y esta importancia tiende a ser más pronunciada conforme el emprendimiento es más real y consistente. Esto confirmaría la idea esbozada anteriormente según la cual los jóvenes emprendedores peruanos estarían motivados a hacer negocios principalmente por una combinación del deseo de ganar más con el de la autonomía, vistos ambos desde su ángulo positivo y no como una respuesta a la falta de empleo.

Las motivaciones como «Experiencia en negocios», «Vocación empresarial» y «Dificultades de acceso a empleo dependiente» se presentan en grados diferentes. La experiencia y la vocación, y no solo el deseo de mejorar ingresos y ser independiente, se presentan en niveles bastante elevados entre quienes tienen negocios como empleadores y con una inversión inicial superior al promedio. Más bien, entre los trabajadores independientes, estas motivaciones, asociadas nítidamente con el quehacer empresarial, tienen una baja participación. Parece que, entre ellos, primaría el deseo de mejorar ingresos y ser independiente, pero no la vocación empresarial ni la experiencia en negocios, cuya proporción es la más baja entre los cuatro grupos. De hecho, mejores índices tienen quienes piensan poner un negocio y tienen los medios.

Esto podría quedar confirmado por una motivación que tendría sentido inverso a la experiencia o a la vocación: las dificultades de acceso a empleo dependiente. Si bien en todos los grupos la proporción es baja, tiene el nivel más alto justamente en los trabajadores independientes (28,9%) y en los que piensan poner un negocio pero no tienen los medios (22,6%). Los empleadores y quienes sí poseen los medios económicos tienen niveles muy bajos en lo que respecta a esta motivación (10,5% y 14,7%, respectivamente). Finalmente, estos últimos grupos (el de los empleadores y el de quienes cuentan con los medios económicos) muestran un comportamiento más similar que los demás, lo que se puede explicar por la presencia de un denominador común: el capital disponible.

En lo que concierne al acceso a servicios financieros y no financieros (de desarrollo empresarial), la información procesada es igualmente interesante. Por ejemplo, la proporción de emprendedores que recibió créditos o préstamos de la banca

comercial para iniciar el negocio —la más citada y que se ha tomado en cuenta para este informe por cuanto la proporción de usuarios de microfinancieras no pasa del 2%— es muy baja en tres de los cuatro grupos. Fluctúa entre 1,5% y 5,5%, desde quienes piensan poner un negocio hasta los que son trabajadores independientes. En el caso de los empleadores, la proporción llega a 32,9%, nivel bastante interesante. No es el caso discutir aquí sobre el tema de los montos, plazos o tasas de interés, ya que no se recogió esa información. Solo se quería conocer el grado de penetración de los créditos para emprendedores jóvenes y se puede ver que, en la inmensa mayoría, este es mínimo, por lo que deben recurrir a ahorros personales o préstamos familiares. Sin embargo, en los empleadores, sí se aprecia un grado mucho mayor, debido, seguramente, al perfil de estos emprendedores y de sus negocios —mayor proporción de padres con negocio, mayor tamaño de las iniciativas, mayor formalidad, etcétera—, lo que los convierte en un segmento más atractivo para el sistema financiero.

Ahora bien, no necesariamente la relación con la banca comercial tiene que ser a través de un préstamo para iniciar un negocio. Seguramente, hay mucho que avanzar en la materia y esto está vinculado en buena parte con el riesgo elevado inherente a toda nueva iniciativa empresarial. Sin embargo, nos interesaba conocer el grado de «bancarización» —utilizando un término muy apreciado en la jerga financiera—, es decir, en qué medida los jóvenes emprendedores han sido clientes del sistema financiero (no se pudo indagar en profundidad por el tipo de servicios que han recibido, pues no se disponía de mucho espacio para ello en la encuesta).

El grado de penetración de servicios financieros diferentes del crédito y el préstamo es bastante mayor que el de estos dos últimos: fluctúa entre 18,7% y 57,1%. La tasa más baja se encuentra entre los trabajadores independientes y la más alta, entre los empleadores. Los primeros son renuentes a acceder a servicios financieros formales y, en alguna medida, la banca comercial no necesariamente ve a este segmento como un mercado atractivo (si a esto se añaden criterios como juventud y alta mortalidad de nuevos negocios, puede resultar lógico que sea difícil incorporarlos al sistema financiero).

En cambio, en el caso de quienes piensan poner un negocio, la proporción de acceso es mayor: 27% para quienes no tienen medios económicos y 45% para quienes sí los tienen. Los primeros están más cerca de los trabajadores independientes; los segundos, de los empleadores. Una vez más, la disponibilidad de medios económicos marca una pauta muy importante en el emprendimiento juvenil. De todos modos, estos porcentajes más elevados se explican porque quienes piensan poner un negocio son, en buena medida, activos, sobre todo empleados y obreros, y probablemente tengan mayor opción de acceder a servicios financieros (pago de remuneraciones, depósitos de la CTS, tarjetas de crédito, etcétera).

En lo que concierne al acceso a servicios de desarrollo empresarial, se han comparado las respuestas a la pregunta sobre capacitación —si accedieron o no a capacitación antes de poner el negocio—, pregunta común a todos los jóvenes encuestados y, como se ha visto, referida al servicio más demandado. El grado de acceso aumenta progresiva y fuertemente según el estadio de desarrollo del emprendedor: entre quienes piensan poner un negocio pero no disponen de los medios, es de 19,1%; entre quienes sí cuentan con estos, de 28,3%; entre los independientes, de 42,2%; y entre los empleadores, de 56,7%.

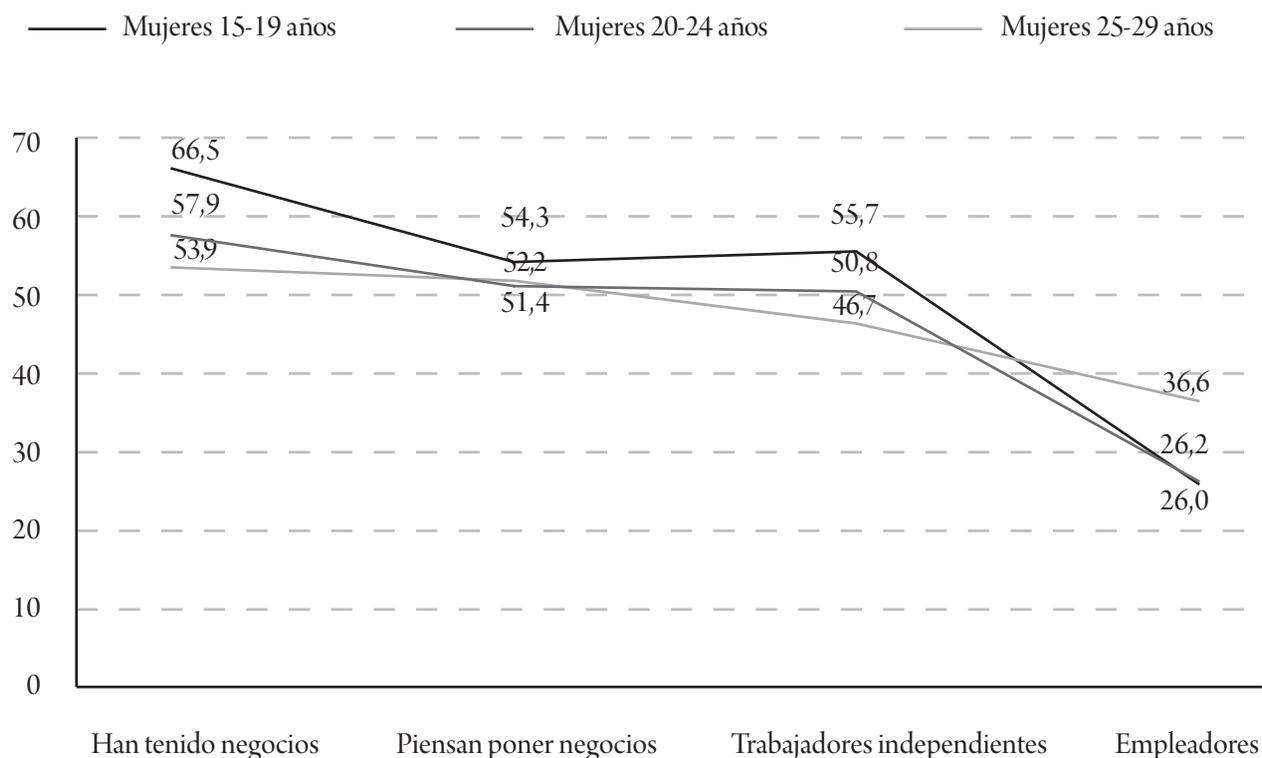
¿Cómo interpretar estas cifras? ¿Un mayor acceso a capacitación influenciaría tanto en la probabilidad de hacer negocios como en la probabilidad de que este negocio crezca? Aparentemente sí; sin embargo, tal vez las cosas no sean tan simples. Entre los que piensan poner un negocio y no disponen de medios económicos para llevar a cabo su idea, solo 19,1% han accedido a capacitación. No sabemos si no lo hicieron porque no disponían de los medios, porque no existía una oferta interesante y adaptada a este segmento, o porque provenían de un entorno de menor nivel de estudios. Lo que sabemos es que el centro de estudios es la principal fuente de formación señalada por los emprendedores y que los empleadores tienen un nivel de estudios alcanzado más alto que el promedio. De alguna forma, factores como el nivel de estudios y la disponibilidad de medios económicos condicionarían el acceso a la capacitación y esta, a su vez, condicionaría la probabilidad de tener un negocio y que este sea de mayor tamaño. Se abre, en todo caso, una interesante vía para investigaciones posteriores.

Continuando con el análisis de los datos de la ENJUV 2009, se han hallado algunas particularidades en el caso de las jóvenes mujeres emprendedoras. Hemos querido realizar un análisis comparativo según distintas fases del emprendimiento y

según la edad con la intención de identificar posibles relaciones entre estos factores. El primer grupo está conformado por las mujeres que han tenido negocios; luego, están las que piensan poner negocios; les siguen las trabajadoras independientes; y, finalmente, encontramos a las empleadoras. No es una secuencia lineal, pero, de algún modo, sugiere una menor o mayor cercanía a la creación de un negocio, en el supuesto de que esta secuencia pueda ser el resultado o la causa de determinadas tendencias.

### Gráfico 2.11

Perú (4 ciudades). Evolución de la participación femenina según fases del emprendimiento y según la edad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En el caso de las jóvenes que han tenido negocios, se aprecia que, mientras más jóvenes son, mayor es la probabilidad de que el negocio que ha dejado de funcionar pertenezca a una mujer: 66,5% de los negocios que han dejado de funcionar en el segmento de 15 a 19 años pertenecieron a mujeres. Esta proporción baja con la edad (53,9%).

En el grupo de las emprendedoras que piensan poner un negocio, la proporción entre hombres y mujeres tiende a ser igual, aunque sigue siendo mayor a favor de las mujeres en los tres segmentos, sobre todo, entre los 15 y 19 años (54,3%). Por su parte, en el grupo de las trabajadoras independientes, la proporción de mujeres entre 15 y 19 años sube ligeramente (55,7%), pero empieza a ser minoritaria en el segmento de las que tienen entre 25 y 29 años (46,7%).

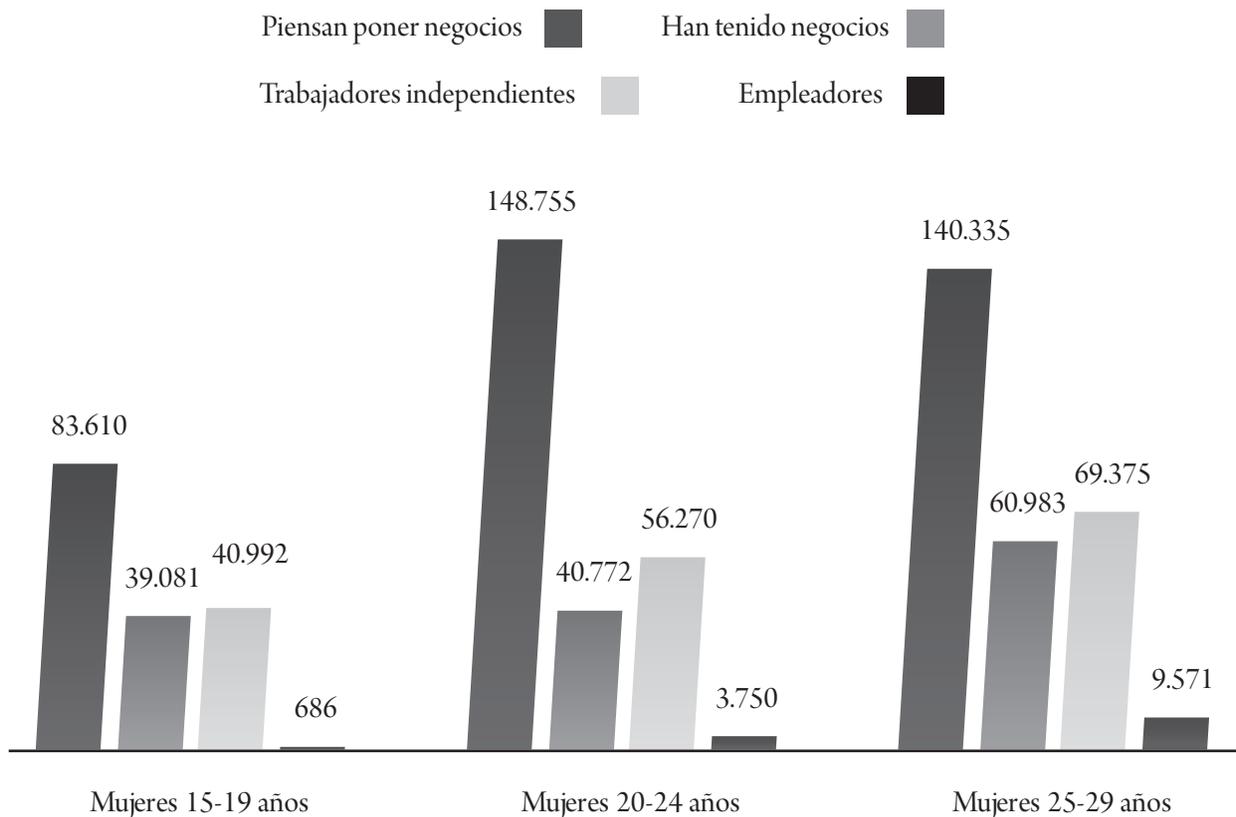
Finalmente, se aprecia un claro descenso de la participación femenina en el grupo de los empleadores: este descenso es muy pronunciado en los segmentos de 15 a 19 años y de 20 a 24 años (26% y 26,2%, respectivamente), mientras que el porcentaje sube un poco en el segmento de 25 a 29 años (36,6%). Se aprecia, por tanto, una relación entre la edad, el sexo y la fase de emprendimiento: el hecho de ser mujer y joven incrementa la probabilidad de haber tenido un negocio, de querer poner uno y de que este sea como trabajadora independiente. La probabilidad de ser empleadora es mucho menor.

Desde hace varias décadas, se ha visto en el Perú la emergencia de una energía y un espíritu emprendedores en las mujeres absolutamente inéditos. Desde las bodegas o tiendas de abarrotes hasta los salones de belleza, pasando por la venta de artículos de belleza, diversos negocios con un fuerte contacto con el consumidor directo e incluso iniciativas antiguamente solo reservadas a los hombres, lo cierto es que son muy variados los campos en donde la mujer emprendedora ha irrumpido con singular éxito. Recientemente, incluso, son numerosos los premios o reconocimientos que públicamente se han hecho a la mujer emprendedora. Es más, las investigaciones mundiales sobre *entrepreneurship* señalan la importancia que, para la competitividad de un país, tiene la incorporación de la mujer como emprendedora y empresaria en el mundo de los negocios.

Sin embargo, las cifras parecen indicar que, al menos en el caso de las jóvenes, aunque existe una fuerte intención emprendedora, esta es, de alguna manera, frágil y poco sostenible en el tiempo. La mayor parte de negocios que han dejado de funcionar pertenecen a mujeres y, entre los empleadores —la cúspide de la pirámide emprendedora—, las mujeres tienden a ser minoría. De igual modo, ya se ha visto que la intención de emprender de las mujeres es mayor que la de los hombres, pero se produce un desfase entre el deseo y la realidad. Hemos visto igualmente determinadas variables que estarían de alguna forma relacionadas con este hecho. Cabría preguntarse, en investigaciones posteriores, acerca del porqué de esta situación. La evolución según la edad no ha sido elegida por nosotros de manera casual: vemos cómo, conforme avanza en edad —y en consecuencia se acerca más a la edad de la maternidad—, menor es la consistencia de la intención de emprender y menor es la consistencia de las propias iniciativas de negocios. Es más, la cúspide de la pirámide parece ser un campo básicamente masculino. De hecho, esta tendencia resulta más llamativa cuando se analizan los números absolutos (gráfico 2.12).

### Gráfico 2.12

Perú (4 ciudades). Participación femenina en valores absolutos según edad, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Entre los 15 y 19 años, las mujeres que piensan poner un negocio duplican prácticamente a las que han tenido un negocio y también a las que son trabajadoras independientes. Esta proporción se incrementa en el segmento de 20 a 24 años, ya que las que piensan poner un negocio casi cuadruplican a las que han tenido uno y casi triplican a las trabajadoras independientes. En el segmento de las mayores —de 25 a 29 años—, se vuelve a las proporciones de quienes tienen entre 15 y 19 años. Recordemos que, en términos globales, sean hombres o mujeres, la relación entre quienes piensan poner un negocio y tienen uno es de aproximadamente dos a uno (706 mil versus 376 mil). En el caso de las mujeres emprendedoras, la proporción a favor de quienes piensan poner un negocio es mayor, sobre todo en el segmento de 20 a 24 años.

Como correlato de este fenómeno, se puede apreciar que la cantidad de mujeres que han tenido un negocio y la de las que tienen un negocio como independientes tienden a ser muy cercanas (a excepción del rango de 20 a 24 años). Es decir, hay casi una mujer con negocio por cada mujer que ha tenido un negocio, lo cual indica fragilidad en las iniciativas, poca duración de estas y probablemente una rotación casi circular entre la creación de un negocio, su cese en corto tiempo y una apertura de otro negocio. En la población juvenil emprendedora en general (hombres y mujeres), la relación entre los que han tenido y los independientes —incluidos los empleadores— es diferente: aproximadamente 233 mil versus 327 mil, es decir, siete de cada diez.

Se puede observar que las empleadoras constituyen realmente una minoría. Recién en el segmento de 20 a 24 años, comienzan a tener cierta participación, aunque no deja de ser bastante minoritaria. En consecuencia, si bien el ímpetu emprendedor de las jóvenes es evidente, habría, aparentemente, una brecha importante entre la intención y la realidad. Muchas quieren lanzarse a los negocios, pero quienes lo hacen tienden a gestionar negocios frágiles y de poca duración en el tiempo. Esta brecha entre el deseo y la realidad —que tiene en el alto porcentaje de negocios que ya no funcionan una señal evidente— es síntoma de un fenómeno que requiere de una atención particular para el diseño de políticas y programas. Sin duda, el ciclo vital de la mujer dentro del cual la formación de pareja y la maternidad son aspectos claves condiciona parte de este fenómeno.

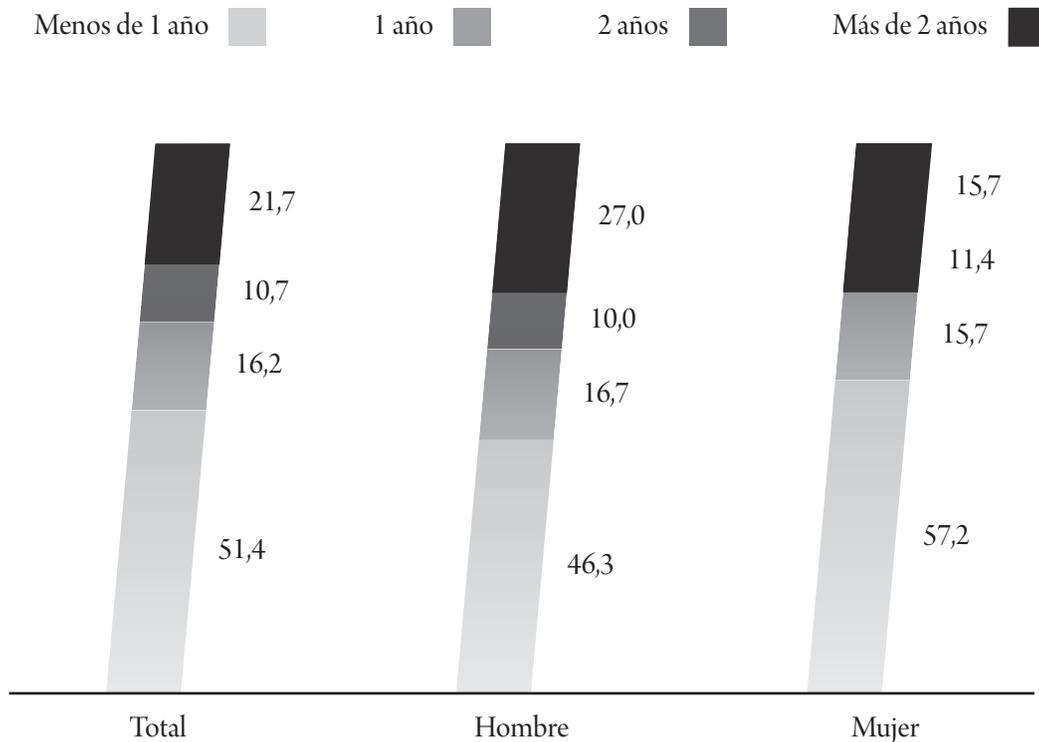
Pero nos preguntamos en qué medida esto podría explicarse también por el tipo de rubro al que piensan dedicarse —donde hay menos barreras de entrada y márgenes en muchos casos menores, como el comercio minorista o la cosmetología— o el «perfil de entrada» de las jóvenes emprendedoras. Por ejemplo, se sabe que la mayoría de mujeres jóvenes que piensan poner un negocio son laboralmente activas, pero también se sabe que suelen ganar menos que los hombres; por tanto, su capacidad de ahorro y de inversión es menor. Esta situación genera que, desde un inicio, se encuentren en desventaja.

De igual modo, valdría la pena preguntarse hasta qué punto las familias —ya sean los padres o el cónyuge— incentivan o apoyan a las jóvenes emprendedoras, en el terreno práctico, a llevar a cabo sus ideas de negocios, o, por el contrario, las desalientan o incluso se oponen a estas. O, en el plano de las representaciones sociales, hasta qué punto el estereotipo del emprendedor exitoso corresponde, más bien, al de un hombre con el que poco o nada se identificaría una joven mujer. Son temas que ameritan un análisis más profundo. Lo cierto es que el entusiasmo y las ganas de emprender no son suficientes para desarrollar negocios sostenibles.

En esa línea de análisis, nos percatamos de que una variable clave para entender el emprendimiento juvenil es analizarlo según la antigüedad de la iniciativas. Para este caso, se ha hecho un corte por antigüedad y por sexo solo en el caso de los jóvenes que son trabajadores independientes o empleadores (representan a 376.601 jóvenes). Se halló lo siguiente:

**Gráfico 2.13**

Perú (4 ciudades). Antigüedad de la ocupación según sexo: jóvenes trabajadores independientes y empleadores, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Se aprecia claramente que la pirámide de negocios en los jóvenes está constituida por negocios de muy reciente creación. De alguna manera, esto resulta lógico si se sabe que el promedio de edad de estos jóvenes con negocios es de 23,5 años. De todos modos, 51,4% tienen menos de un año; 16,2%, un año; 10,7%, dos años; y 21,7%, más de dos años. Es decir, uno de cada dos negocios se creó en los doce meses que precedieron a la encuesta. Si a esta cantidad se le añaden los cerca de 40 mil que están en proceso de implementación o los aproximadamente 195 mil que piensan poner un negocio y tienen medios para hacerlo, nos daríamos cuenta del entorno altamente competitivo del empresariado juvenil. Hay una muy fuerte presión por insertarse en el mercado con el negocio propio, pero existe, igualmente, una fuerte presión para salir de él rápidamente.

Este fenómeno se acentúa en el caso de las jóvenes mujeres emprendedoras. La proporción de negocios de menos de un año es de 57,2% para el caso de las mujeres contra 46,3% para el de los hombres. Se confirma, por lo tanto, la tendencia a la brevedad de los negocios de las mujeres. Por otro lado, cuando se examina el perfil de quienes han tenido negocios y las causas que explican el cierre de estos, recordamos que estas no eran necesariamente «traumáticas», por lo menos en la mitad de los casos, en donde razones como «volver a los estudios» o «encontré un empleo» se encontraban entre las más importantes. Por tanto, esta pirámide del emprendimiento juvenil es expresión de un empresariado en proceso de formación en el que se mezclan jóvenes con vocación y experiencia con jóvenes cuyo interés es generarse un ingreso u ocuparse de manera temporal. Habría una rotación muy alta y probablemente circular entre el trabajo independiente, el dependiente o la inactividad, como lo sugiere el alto porcentaje de negocios nuevos, sobre todo, en las jóvenes mujeres emprendedoras. Queda por saber si, de todo este proceso, de todo este enjambre de nuevas iniciativas y de todo este entorno de fuerte presión competitiva que abona a favor de la atomización de los negocios, se va desprendiendo una base de emprendedores más sólida y con capacidad de crecer.

En el formulario 500, sobre empleo, se dispone de información muy valiosa sobre los empleadores y trabajadores independientes. De algún modo, la hemos estado utilizando para el análisis comparativo. Sin embargo, quisiéramos ahondar en algunos aspectos que conciernen exclusivamente a estas categorías ocupacionales, en gran medida porque arrojan datos que son relevantes para el diseño de políticas y programas que promueven el emprendimiento juvenil, tanto de quienes solo tienen una intención emprendedora como de quienes ya están en la actividad empresarial.

En los siguientes párrafos, se examinarán las variables relacionadas con el capital (tanto inicial como actual), con las ganancias mensuales, con la formalidad y con el acceso a servicios tanto financieros como no financieros. Nos interesa conocer cuánto ganan los emprendedores que ya dieron el salto, cuánto invirtieron y cuánto tienen ahora, y qué relación existe entre estas variables y la formalidad o el acceso a servicios. Intentaremos dilucidar estas cuestiones en este capítulo, aunque con aproximaciones preliminares, ya que los datos recogidos son referenciales. Preguntas sobre el capital inicial y el actual, por ejemplo, no fueron fáciles de hacer a los encuestados ni, en muchos casos, de responder. La desconfianza o el simple desconocimiento fueron obstáculos importantes en el trabajo de campo. Asimismo, la tasa de no respuesta fue en algunos casos alta, razón por la cual sugerimos mirar estas cifras con la debida cautela.

### Cuadro 2.12

Perú (4 ciudades). Indicadores de capital y ganancia mensual según edad de trabajadores independientes con antigüedad no mayor de 24 meses en la ocupación, 2009

Indicadores	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años
Capital inicial (nuevos soles)	454	1.094	1.738
Capital actual (nuevos soles)	636	1.849	2.908
Ganancia mensual actual (nuevos soles)	210	535	597
Crecimiento del capital (%)	40,1	69,0	67,3
Relación entre ganancia y capital actual (%)	33,0	28,9	20,5
Casos válidos	275	440	402
Población válida	58.246	82.003	70.605
Porcentaje con relación a población de la muestra	87,9	91,0	93,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

El cuadro 2.12 presenta información referida solo a trabajadores independientes con una antigüedad en la ocupación no mayor de veinticuatro meses (la intención era minimizar el efecto de la antigüedad del negocio siguiendo el supuesto de que, a mayor tiempo en este, mayor posibilidad de ganar más o tener mayor capital). Comparando los indicadores promedio de capital inicial, capital actual y ganancia mensual, se observa, en primer lugar, que existen diferencias según la edad: los de 15 a 19 años invierten menos que los de 20 a 24 o los de 25 a 29, y su capital inicial y actual son menores, así como sus ganancias. El capital inicial promedio es de S/.454 a los 15-19 años, de S/.1.094 a los 20-24 años y de S/.1.738 a los 25-29 años. Mientras más edad se tiene, mayor es el capital inicial.

La misma evolución se aprecia en lo que se refiere al capital actual, aunque un dato interesante es que el ritmo de crecimiento del capital, en un plazo máximo de veinticuatro meses, tiende a ser mayor con la edad: de 20 a 24 años y de 25 a 29 años, el ritmo es de 69% y de 67,3%, respectivamente, mientras que en el segmento de 15 a 19 años el ritmo es de 40,1%. En todo caso, si bien la rotación en los negocios de jóvenes es muy alta —como se pudo ver en el análisis de quienes han tenido negocio y en la antigüedad de quienes tienen negocios—, lo cierto es que quienes están en el negocio crecen y lo hacen a un ritmo importante.

La tendencia en cuanto a las ganancias mensuales promedio —en la encuesta, se preguntó por la ganancia mensual promedio de los últimos tres meses— es similar: a más edad, mayor ganancia, aunque la diferencia entre los 25-29 años y los 20-24 años no es tan significativa comparada con la diferencia entre estos segmentos y el de 15-19 años: S/.597 en el primer caso, S/.535 en el segundo y S/.210 en el tercero. Se podrá decir que son ganancias exiguas, casi de supervivencia, lo cual no está muy alejado de la realidad. Sin embargo, no deja de ser admirable que jóvenes entre 15 y 19 años con una inversión inicial de S/.454 y actual de S/.636 obtengan una ganancia neta mensual promedio de S/.210. Sucede igual en los otros estratos, donde las inversiones tienden a ser mayores. Por ejemplo, entre 25 y 29 años, con S/.1.738 de inversión inicial y un capital actual de S/.2.908, obtienen, en un máximo de veinticuatro meses, una ganancia mensual de S/.597.

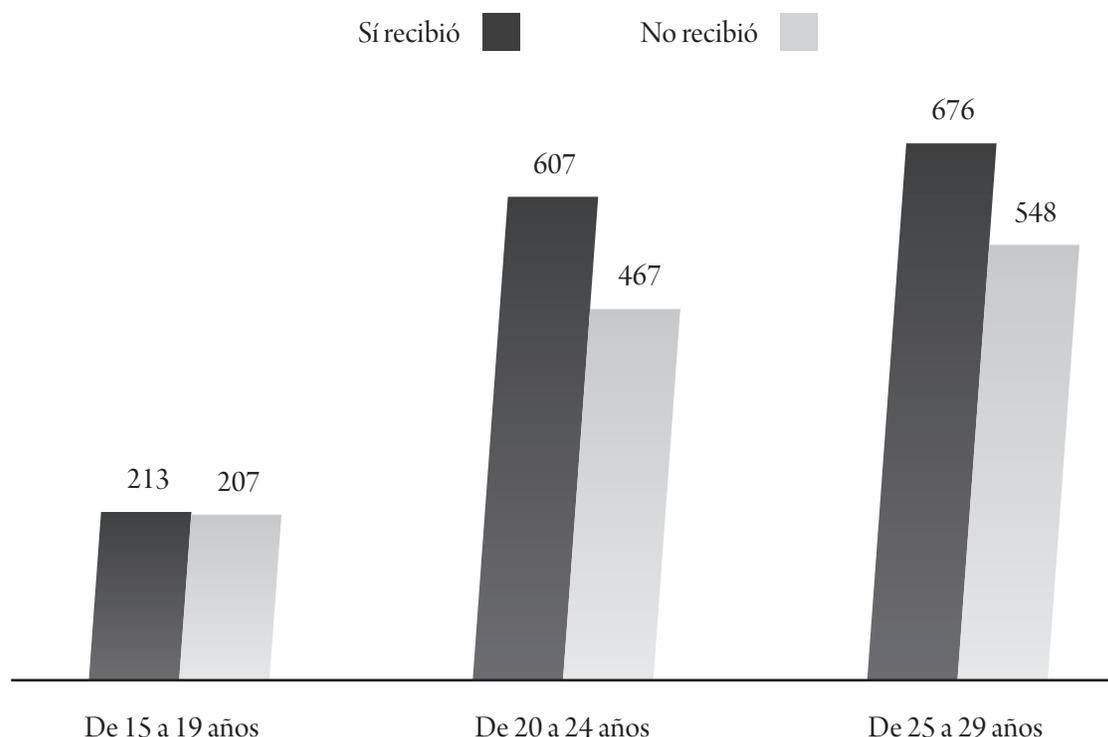
No estamos hablando de grandes montos; en realidad, son cifras muy pequeñas. Sin embargo, los jóvenes son capaces de hacerlos fructificar. En efecto, si la ganancia mensual la anualizáramos y luego extrajéramos el rendimiento que ha generado la inversión, tendríamos un ratio impresionante: el rendimiento anual sobre la inversión sería de 555%, 587% y 412% (15-19 años, 20-24 años y 25-29 años, respectivamente). Por supuesto, estos cálculos son solo un ejercicio, pero sugieren una realidad que debemos ser capaces de interpretar.

Si bien poco más de la mitad de los negocios tienen menos de un año y entre quienes han tenido negocios la duración es, en la gran mayoría de casos, también menor a un año, lo concreto es que quienes persisten en el negocio y sobreviven no solo ganan, sino que obtienen ganancias muy por encima de cualquier producto financiero, fondo mutuo o indicador bursátil promedio. Pero tal vez lo que obtienen no es solo dinero (por poco que este sea, aunque esto depende obviamente de su costo de oportunidad). Obtienen también una mejora de ingresos y un margen de independencia mayor, razones que, como se ha visto en los que piensan poner un negocio, son las principales para querer lanzarse a los negocios. Además, se capitalizan y seguramente experimentan cierta libertad de acción y de margen de decisión sobre su propia vida, que no necesariamente se da en el empleo dependiente, sobre todo, cuando las calificaciones son muy bajas. Por supuesto, el riesgo es mayor —lo cual incluye, por ejemplo, la desprotección en salud que sí tiene un empleado formal—, pero forma parte de la dinámica misma de las percepciones, representaciones, intereses y decisiones que los jóvenes se forman o toman sobre su futuro laboral.

Ahora bien, ¿qué factores o variables podrían, si no explicar, al menos estar relacionados con el incremento en estos indicadores? Exploraremos algunas variables, en particular aquellas sobre las que se puede, de alguna manera, influir a través de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil. Lo haremos utilizando el corte transversal por edad, porque, como se ha visto, los indicadores cambian conforme los jóvenes van madurando. En el gráfico 2.14, se observan las ganancias mensuales promedio según la edad, y según hayan o no recibido información y orientación antes de poner el negocio.

**Gráfico 2.14**

Perú (4 ciudades). Ganancias promedio mensuales de jóvenes trabajadores independientes según hayan recibido información y orientación antes de poner el negocio, 2009 (Nuevos soles)



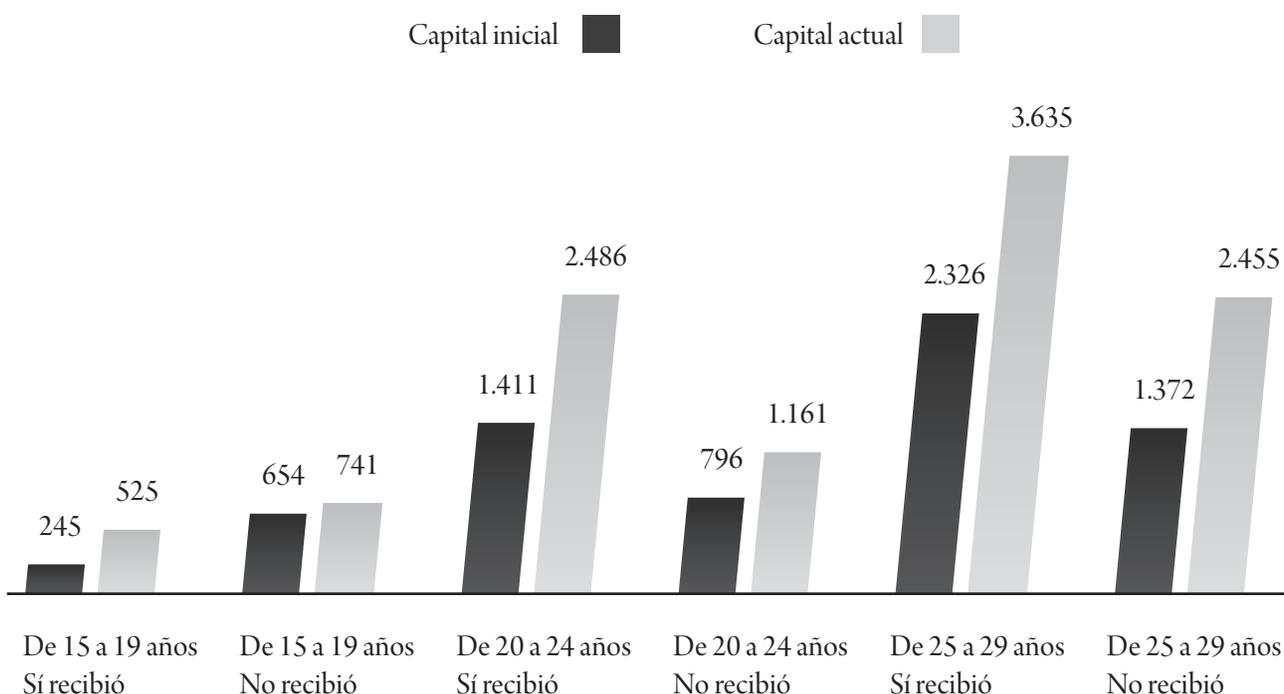
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Existen diferencias importantes en los segmentos de 20 a 24 años y de 25 a 29 años, aunque no en el de 15 a 19 años. Es decir, aparentemente, hay una relación positiva entre las ganancias y el hecho de haber recibido información y orientación antes de poner el negocio. Quienes han accedido a este servicio tienen ganancias superiores promedio de entre 30% (20-24 años) y 40% (25-29 años) con respecto a quienes no han accedido a él. Una política que incentive el acceso a servicios de este tipo podría, por tanto, tener resultados positivos en el incremento de las ganancias de los jóvenes emprendedores. Como se ha visto, lamentablemente, el acceso a este tipo de servicios es muy bajo (no más de 20%). En todo caso, la proporción y el número de emprendedores se incrementan conforme aumenta la edad; en consecuencia, de fortalecerse una iniciativa de acceso a servicios de información y orientación, lo recomendable sería concentrarla en segmentos de mayor edad si es que el objetivo final es incrementar sus ganancias.

Sin embargo, esta tendencia tal vez debería matizarse analizando la evolución ya no de las ganancias sino del capital inicial y el capital actual (gráfico 2.15). Comparando a los jóvenes que sí recibieron servicios de información y orientación con los que no los recibieron en cada segmento de edad, se observa una situación interesante: los que reciben estos servicios tienen mayor capital actual que los que no los reciben, pero también mayor capital inicial.

**Gráfico 2.15**

Perú (4 ciudades). Capital inicial y actual de jóvenes trabajadores independientes según hayan recibido información y orientación antes de poner el negocio, 2009 (Nuevos soles)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Por ejemplo, en el segmento de 20 a 24 años, los que han recibido estos servicios tuvieron un capital inicial de S/.1.411 en promedio y tienen uno actual de S/.2.486. Sin embargo, los que no los recibieron se iniciaron con un capital promedio menor, S/.796, aunque actualmente su capital también se ha incrementado a S/.1.161. Un patrón similar se observa en el segmento de 25 a 29 años, pero no en el de 15 a 19 años. En este último, los que no han recibido información y orientación empezaron con más capital que los que sí las recibieron y, en la actualidad, tienen mayor capital también.

No deja de ser interesante señalar que, en términos porcentuales, el crecimiento del capital —en un plazo máximo de veinticuatro meses, porque esa es la antigüedad de la muestra analizada— es mayor para los de 20 a 24 años que sí recibieron estos servicios (76,2%) que para los que no los recibieron (45,9%). Sin embargo, el crecimiento es menor para los que sí los recibieron en el segmento de 25 a 29 años (56,3%) que para los que no los recibieron (78,9%). Son datos que, hasta cierto punto, no son totalmente consistentes con lo visto líneas antes en el tema de acceso a capacitación e información. Es decir, si bien hay una relación entre ganancias y acceso a información y orientación, aparentemente habría también un impacto del monto del capital inicial. ¿Los jóvenes ganan más porque acceden a información antes de crear el negocio o porque disponen de más capital inicial? ¿O es el efecto combinado de ambos (mayor capital y mayor acceso a información) sobre las ganancias? Son preguntas que no podemos responder en este análisis pero que sugieren pistas para investigaciones futuras.

Lo que sí sabemos es que la gran mayoría de los trabajadores independientes con negocios de no más de veinticuatro meses de antigüedad han experimentado un crecimiento de su capital inicial. Entre los que han accedido a servicios de información y orientación, el crecimiento se ha producido en el 83,2% de los casos, en el 11% sigue igual y en el 5,8% ha

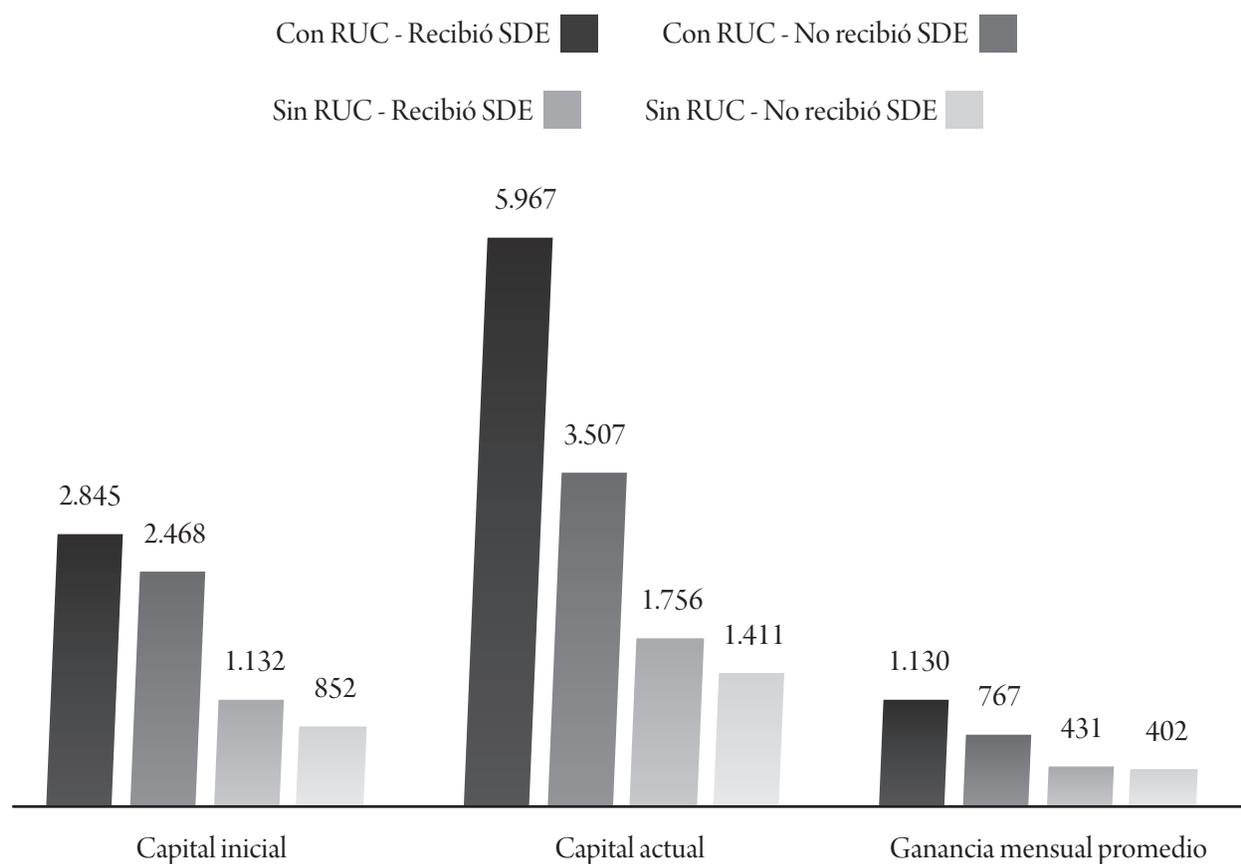
decrecido. Entre los que no han recibido estos servicios, los porcentajes son de 75,7%, 15,6% y 8,7%, respectivamente. Obviamente, no estamos hablando del éxito en todos los casos, ya que estos son indicadores de negocios funcionando y, como se ha visto, por cada negocio funcionando de menos de un año hay otro negocio a punto de ser creado. En síntesis, el crecimiento es muy positivo en ganancias y en capital, pero, aunque parezca obvio decirlo, solo para los que sobrevivieron.

¿Tienen alguna relación la acumulación del capital y las ganancias con el acceso a la formalidad, información y orientación antes de poner el negocio? Se debe precisar, en primer lugar, que, en el tema de la formalidad, se decidió incluir una pregunta en el formulario 500 y en la sección sobre los trabajadores independientes y empleadores. Esta pregunta era solo sobre la tenencia de RUC, es decir, si el joven tenía o no un registro de contribuyentes, que es el nivel más básico, si se puede decir, de formalidad. No se preguntó sobre licencias de funcionamiento o forma de constitución de la empresa. Como se ha explicado al inicio del capítulo, el tamaño de la muestra y la diversidad de temas investigados obligaban a concentrarse en los temas más relevantes. En este caso, resultaba interesante conocer el grado de formalidad de los jóvenes emprendedores y qué relación podría tener con el desempeño de los negocios, medido este en las ganancias y en el incremento del capital disponible.

En primer lugar, solo el 8,6% de los jóvenes independientes cuyos negocios tienen hasta veinticuatro meses de antigüedad cuenta con RUC, el nivel mínimo de formalidad. El porcentaje es, sin duda, muy bajo. De hecho, a nivel del análisis, solo estamos hablando de 110 casos encuestados, pero, aun así, quisimos ver si tenía algún sentido comparar un 8,6% que sí tenía RUC con un 91,4% que no tenía RUC. Para ello, conformamos cuatro subgrupos según tuvieran o no RUC, y según hayan tenido o no acceso a información y orientación previas a la creación del negocio.

### Gráfico 2.16

Perú (4 ciudades). Capital inicial, capital actual y ganancia mensual promedio de jóvenes trabajadores independientes con no más de 24 meses de antigüedad en la ocupación, según acceso a SDE 1/ y tenencia de RUC, 2009 (Nuevos soles)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Las siglas SDE hacen referencia a los servicios de desarrollo empresarial (capacitación, asesoría, asistencia técnica, información, etcétera).

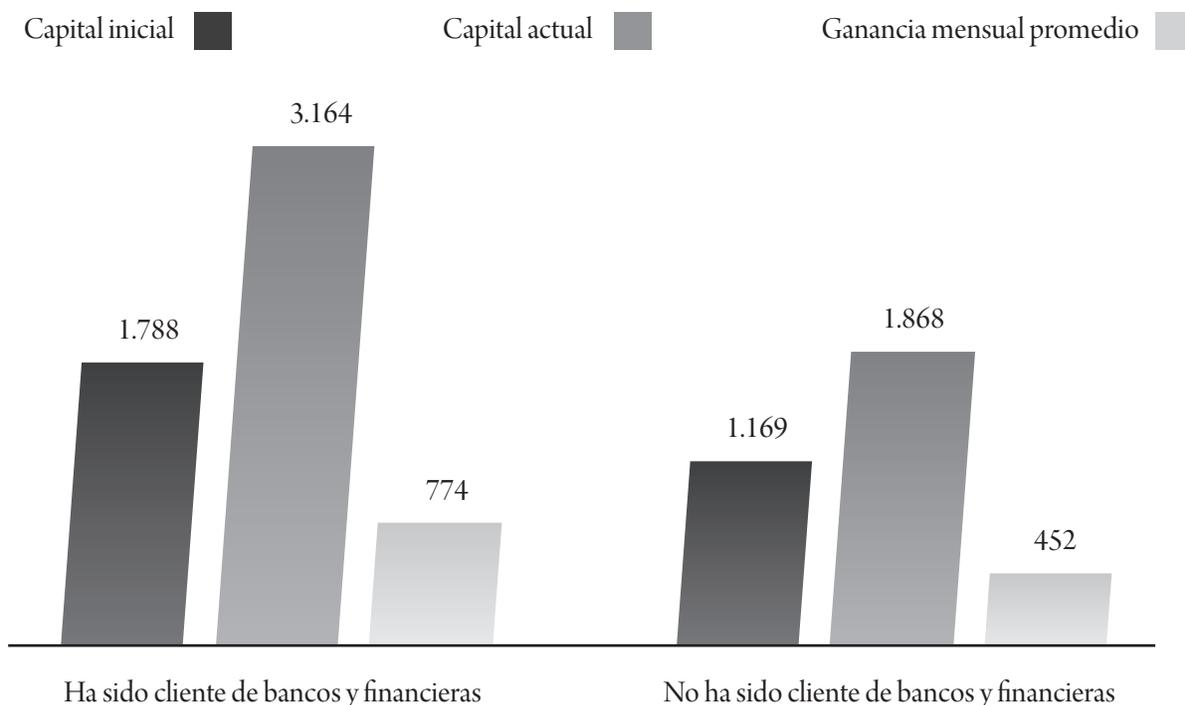
El hecho de tener RUC y de haber tenido acceso a información y orientación previas a la creación del negocio aumenta la probabilidad de que el capital inicial, el capital actual y las ganancias sean mayores que los de los emprendedores sin RUC o de los que no han tenido acceso a los servicios mencionados. Por ejemplo, los que tienen RUC y han accedido a servicios tienen un capital inicial promedio de S/.2.845, un capital actual de S/.5.967 y una ganancia actual de S/.1.130. En el otro extremo, quienes no tienen RUC y no han accedido a esos servicios alcanzan las siguientes cifras: S/.852, S/.1.411 y S/.402, respectivamente. En esa misma dirección, el solo hecho de haber recibido servicios de información no es igual a haberlos recibido y además haberse formalizado.

¿Quiere decir esto que basta un RUC y acceder a servicios de información y orientación para ganar más y ver incrementar su capital inicial? En parte sí, pero no necesariamente existiría esa relación unidireccional y automática. Si se analizan los datos, se ve que el capital inicial es mayor entre los que tienen RUC y accedieron a servicios, pero la pregunta es la siguiente: ¿es el RUC y el acceso a servicios los que determinan un mayor capital o es que quienes cuentan con mayor capital tienen, a su vez, más disposición a la formalidad y mayor acceso a servicios de información y orientación, lo cual redundaría a favor del incremento del capital y de una mayor ganancia? No estamos en capacidad de responder esta interrogante. Tal vez, el RUC o la formalidad mínima y el capital inicial formen parte de un círculo virtuoso del emprendimiento en el que entran en juego otras variables menos controlables relacionadas con el «perfil de entrada» del emprendedor: padres con negocios, disponibilidad de medios económicos, mayor nivel de estudios alcanzado, etcétera. De todas formas, sí queda evidente que hay una relación positiva entre formalidad y acceso a servicios, y evolución del capital y las ganancias del emprendedor. Además, es de sumo interés ponerla en relieve porque, finalmente, son variables sobre las cuales se puede y se debe influir (por ejemplo, incrementando el nivel de formalidad, y de acceso a servicios de información y orientación).

Son relativamente pocos los casos de trabajadores independientes que han sido o son clientes de bancos y financieras (17,3% para el grupo que es analizado). Aun así, un análisis comparativo entre quienes han sido o son clientes y quienes no lo han sido arroja datos interesantes (gráfico 2.17).

### Gráfico 2.17

Perú (4 ciudades). Capital inicial, capital actual y ganancia mensual promedio de jóvenes trabajadores independientes con antigüedad de hasta 24 meses en la ocupación, según hayan sido o no clientes de bancos y financieras, 2009 (Nuevos soles)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Los que han sido o son clientes de bancos y financieras tienen un capital inicial, un capital actual y una ganancia superiores a los que están fuera del sistema financiero formal: S/.1.788, S/.3.164 y S/.774 contra S/.1.169, S/.1.868 y S/.452, respectivamente. Ambos grupos crecen en su capital, pero quienes han tenido acceso a servicios financieros lo han hecho de manera más pronunciada (77% versus 59,8%). En todo caso, el primer grupo tiene un capital promedio inicial superior en un 53% al segundo grupo, aunque en lo que concierne a las ganancias la diferencia es mayor: 71,2%.

Igual que en el gráfico 2.16, subsiste la interrogante de conocer qué variable es la que influye sobre otra. ¿Quiénes tienen más capital de inicio suelen ser más proclives a demandar servicios financieros o tener más acceso a estos? ¿Acaso esta ventaja inicial —mayor capital— se acrecienta con el acceso a servicios financieros, lo cual repercute en ganancias mayores? Son preguntas que ameritarían un análisis posterior más profundo.

En todo caso, hemos visto que variables como la formalidad, el acceso a información y orientación previas a la creación del negocio, y el poder contar con servicios financieros están relacionadas positivamente con el capital inicial, el capital actual y las ganancias, estos tres medidos como promedio. En tanto se trata de un análisis preliminar, además con una tasa de no respuesta en algunos casos elevada, hemos preferido abordar solo las cifras promedio con la idea de ir hallando pistas y relaciones posibles entre variables.

Luego de analizar la situación de los trabajadores independientes, nos preguntamos qué perfil tendrían los jóvenes que declararon ser empleadores, es decir, que tienen negocios con, al menos, una persona remunerada además del propietario-conductor del negocio. Hemos querido poner en relieve algunos indicadores sobre este tipo de público, ya que puede ser de utilidad para el diseño de políticas y programas de promoción del emprendimiento juvenil. En el fondo, lo que nos interesa saber es si existe algún indicio de acumulación que vaya más allá del autoempleo, por más que este tenga cierta capacidad de crecimiento. ¿Son los jóvenes emprendedores peruanos una muchedumbre de pequeños negocios o autoempleos en muchos casos precarios, o hay también un grupo de emprendedores con capacidad de crecer y de proyectar sus negocios a escalas mayores?

Para el análisis sobre los jóvenes empleadores, indagamos en indicadores como el número de trabajadores, el capital inicial y el actual, la ganancia mensual, las variaciones entre capital inicial y actual, la evolución según la antigüedad de los negocios y el tema de la formalidad. Cabe señalar que la muestra, representativa de casi 50 mil jóvenes empleadores (244 casos), es lo suficientemente grande como para analizar los indicadores mencionados, pero no para efectuar análisis con mayor nivel de desagregación. Veamos los resultados en el cuadro siguiente:

**Cuadro 2.13**

Perú (4 ciudades). Indicadores sobre jóvenes empleadores, 2009

	Total	Menos de 1 año	1 año	2 años o más
<b>Indicadores:</b>				
Número de trabajadores promedio	4,5	4,4	5,6	4,1
Capital inicial (nuevos soles)	7.015	5.371	5.910	10.924
Capital actual (nuevos soles)	14.062	10.274	11.320	23.190
Ganancia mensual actual (nuevos soles) 1/	1.704	1.844	1.646	1.466
Número de trabajadores totales	221.638	118.286	47.311	56.041
Porcentaje de empresas según antigüedad		54,9	17,2	27,9
<b>Otros indicadores:</b>				
Antigüedad promedio en meses	23,5			
Cuántos aumentaron capital	85,7%			
Cuántos siguen con igual capital	11,9%			
Cuántos disminuyeron capital	2,4%			
Tienen RUC	45,8%			
Tienen RUC (hombres)	50,7%			
Tienen RUC (mujeres)	33,3%			

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Es el promedio de los tres meses anteriores a la encuesta (realizada en octubre del 2009).

Con relación al número promedio de trabajadores, se observa que cada empleador genera 4,5 puestos de trabajo, incluido el mismo joven empleador, cifra muy superior al promedio de los independientes que, a duras penas, llega a 1,5. Sin embargo, esta capacidad de generar empleo no crece significativamente con el tiempo, al menos de manera importante: es de 4,4 cuando tienen menos de un año y sube a 5,6 entrando al primer año, para luego volver a descender a 4,1, es decir, menos que cuando empezó. Desde el punto de vista del empleo, se observa, pues, una capacidad limitada de generarlo, aunque para un joven de menos de treinta años el solo hecho de generar cuatro o cinco puestos de trabajo ya es un gran mérito.

Lo paradójico es que el capital sí evoluciona y de manera importante. Se debe hacer, en todo caso, una primera precisión: mientras más antiguo es el negocio, mayor es el capital inicial de partida. Este es un elemento muy importante que hemos venido hallando a lo largo del estudio. Por ejemplo, en lo que se refiere a las motivaciones, la diferencia crucial entre quienes tienen negocios y quienes solo piensan poner negocios es que los primeros tienen una muy alta motivación que se explica en la disponibilidad de medios económicos. Asimismo, acabamos de ver en los trabajadores independientes cómo el acceso a servicios financieros y de desarrollo empresarial así como el nivel de formalidad están muy relacionados con un capital inicial más elevado: a mayor capital, mayor posibilidad de ser formal, de acceder a servicios y de sostenerse más en el tiempo. Observemos cómo quienes tienen menos de un año como empleadores tienen un capital inicial de S/.5.371, pero los que tienen dos años o más empezaron en los negocios con S/.10.924 en promedio.

Hecha esta importante precisión revisemos la evolución del capital. En casi todos los estratos, el capital se duplica, aunque, a mayor antigüedad —dos años o más—, el incremento es superior: 112%. Lo curioso del caso es que las ganancias no siguen necesariamente esa curva (el promedio es de S/.1.704, monto superior a todas las demás categorías ocupacionales: los empleadores ganan más que los obreros, los empleados, los independientes y otros, pero son solo una minoría, y muy

pequeña); más bien, tendería a decrecer con el tiempo, lo cual no es consistente con la evolución del capital. Probablemente, hay problemas en el tamaño de la muestra o en la tasa de no respuesta; en todo caso, es un fenómeno que debe ser analizado.

Ahora bien, intentando hacer una estimación general de cuánto empleo generarían, se halla que estos casi 50 mil jóvenes empleadores generan empleo para 221.638 personas, incluyéndose a ellos mismos. Sin duda, las políticas y los programas a favor del emprendimiento no deberían dejar de considerar este tema. Si bien en términos unitarios la generación de empleo es más bien modesta, como colectivo los emprendedores tienen un impacto real en el plano laboral. Se aprecia, por ejemplo, que solo los empleadores que tienen menos de un año habrían creado 118.286 puestos de trabajo en los doce meses que antecedieron a la encuesta solo en Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo (si a esto se añaden los 210.543 trabajadores independientes con menos de un año de antigüedad, la cifra podría llegar a 328.829 puestos de trabajo).

Lo cierto es que hay indicios de acumulación en lo que concierne al capital actual, aunque no en la capacidad de generar empleo o tener más ganancias. Además, se aprecia que, en líneas generales, la situación de la mayoría es auspiciosa, ya que el 85,7% de empleadores jóvenes ha aumentado su capital, mientras que un 11,9% lo mantiene igual y solo un 2,4% lo ha visto decrecer. Asimismo, el nivel de formalidad es mayor que en los independientes —45,8% tienen RUC—, aunque existen diferencias entre hombres y mujeres (50,7% contra 33,3%, respectivamente).

## 2.6 Conclusiones

El capítulo sobre emprendimiento juvenil incluido en la ENJUV 2009 proporciona información valiosa para el diseño y ejecución de políticas para la promoción de la juventud. Tal vez, una de las contribuciones más importantes sea la de haber dimensionado el tamaño de la población juvenil incluida en este concepto, aún nuevo o incomprendido para la mayoría de especialistas en temas de empleo juvenil. En efecto, el 35% de todos los jóvenes se encuentra en alguna de las siguientes tres situaciones (con sus combinaciones posibles): tiene un negocio, piensa poner un negocio en los próximos doce meses o ha tenido un negocio. Es un volumen muy importante de personas y solo por esa razón está lejos de ser considerado como una simple anécdota o como un fenómeno «de moda» que, como toda moda, sería pasajero.

Si bien se trata de una población bastante heterogénea, la caracterización que de esta se hace en la ENJUV 2009 nos plantea la urgencia de adoptar un enfoque desprejuiciado y realmente objetivo: el emprendimiento juvenil no es la panacea que solucionará el desempleo juvenil o la precariedad del empleo entre los jóvenes, pero tampoco es una actividad de refugio sin mayor perspectiva para los más excluidos entre la población juvenil. Un enfoque objetivo nos debería llevar a plantear medidas e iniciativas que favorezcan un emprendimiento juvenil más consistente y sólido que contribuya a generar empleo decente y, con el tiempo, a fortalecer una base empresarial menos precaria, atomizada e informal que la actual. El Perú se encuentra en un proceso de crecimiento económico sostenido que requiere de un segmento de emprendedores que sea capaz de identificar y potenciar las oportunidades de negocio que el crecimiento genera. Sería un error suponer que nuestros emprendedores —parte muy importante de nuestro mejor capital humano— son solo producto del azar o de un espíritu empresarial que aparece cual generación espontánea.

Lo que nos queda claro con la información estadística es que existen entornos que favorecen la emergencia de emprendedores con mayor capacidad de crecer y de generar riqueza. Asimismo, vemos que existen itinerarios laborales y empresariales que conducen a un mejor desempeño y a la obtención de una mejor calidad de vida. Se debe pensar en estrategias que favorezcan patrones de acumulación. Por ejemplo, antes de pensar en líneas de crédito concesionales para jóvenes que quieren incursionar en negocios, se debe apreciar mejor cómo los jóvenes que ya tienen un negocio y que más han crecido han empezado con sus propios recursos producto del ahorro y del apoyo de familiares, tienen experiencia laboral, y han accedido a servicios de información, orientación y capacitación, la mayoría de veces en sus centros de estudios.

Por cierto, el emprendimiento juvenil no es en todos los casos sinónimo de éxito. Por lo tanto, se debe pensar en estrategias preventivas de adquisición de competencias emprendedoras que les ayuden a los jóvenes a definir mejor sus intereses, vocaciones y planes de desarrollo como emprendedores, si esta es finalmente su opción; en fin, que les ayuden a visualizar mejor un proyecto de esta naturaleza. En esa dirección —y si se trata de orientar recursos para la promoción del emprendimiento juvenil—, se deben planear estrategias masivas de carácter preventivo e iniciativas focalizadas para diversos espectros de la pirámide empresarial. En cuanto a las estrategias masivas, se deben considerar las siguientes: una adecuada educación financiera —no limitada a temas de bancarización como lo es actualmente—, una campaña de preparación de formadores en competencias emprendedoras, un servicio de orientación que aproveche al máximo las tecnologías de información, etcétera. En lo que respecta a iniciativas adecuadamente focalizadas, se deberían contemplar las siguientes: programas de formación y acompañamiento a emprendedores, fórmulas que potencien la inversión informal constituida por decenas de miles de familias que arriesgan su dinero apoyando a sus hijos, financiamiento de la investigación aplicada que produzca un mayor y mejor conocimiento del emprendedor peruano, etcétera. Solo así, podremos impulsar, de manera correcta, el emprendimiento entre los jóvenes.

## **Bibliografía**

Consejo Nacional de Competitividad (2005). «Plan Nacional de Competitividad». Lima: Consejo Nacional de Competitividad.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) (2009). «Perú: IV Censo Nacional Económico 2008. Resultados Definitivos». Lima: INEI.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» (2010). «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009». Resultados definitivos. Lima: INEI – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

Ministerio de Educación (2005). «Diseño Curricular Nacional de Educación Básica Regular». Lima: Ministerio de Educación.

\_\_\_\_\_ (2006). «Lineamientos Nacionales de Política de la Formación Profesional». Lima: Ministerio de Educación.

\_\_\_\_\_ (2007). «Reglamento de Gestión de Recursos Propios y Actividades Productivas y Empresariales en las Instituciones Educativas Públicas». Lima: Ministerio de Educación.

# Capítulo 3

## *Jóvenes y migración: impactos y perspectivas*

Guido Maggi Poisetti  
Norma Velásquez Rodríguez  
Jimmy Chávez Conde<sup>1</sup>

### 3.1 Antecedentes

El tema de los jóvenes cobra cada día un mayor protagonismo, sobre todo cuando se piensa en el futuro de estos buscando que tengan las mejores oportunidades de inserción laboral. El Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» tiene como objetivo lograr un trabajo decente para los jóvenes mediante la promoción del empleo y el emprendimiento, así como gestionar la migración laboral internacional juvenil, con énfasis en las mujeres jóvenes. Al tener como centro de análisis a los jóvenes, es necesario hacerse algunas interrogantes sobre el trabajo, la formación y el futuro de estos. Muchos se encuentran en una edad próxima a terminar la secundaria y decidir sobre su futuro; por ello, se plantean una serie de preguntas: ¿dónde trabajaré?, ¿qué oportunidades me ofrece el mercado de trabajo en el Perú?, ¿qué decisiones debo tomar en relación con mi desarrollo laboral?, entre otras. A estas interrogantes se suma el espacio geográfico que se escoja para trabajar o estudiar. Las preguntas propuestas ayudarán a reconocer la importancia del tema migratorio en el joven, especialmente para los que están buscando oportunidades de trabajo.

En el presente informe, se expondrán las diferentes decisiones que tiene que enfrentar el joven respecto de sus expectativas migratorias o de los riesgos que conllevaría el emigrar. Se usará como instrumento para el análisis la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009), llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y el Programa Conjunto, a fin de detallar las principales características del joven en las diferentes etapas del proceso de toma de decisiones respecto del tema migratorio. Cuantificar cuántos jóvenes se encuentran en cada etapa del proceso y construir su perfil ayudará a proponer un abanico de políticas a favor de los jóvenes potenciales emigrantes, que podrían ser asumidas por el Estado o algunos de sus sectores. Es crucial resaltar la relación del joven peruano con el mercado laboral internacional abordando la correspondencia entre el empleo, la familia y la formación. El objetivo del presente diagnóstico es, entonces, desarrollar recomendaciones que contribuyan a activar las actuales políticas migratorias con estrategias que se articulen en el corto, mediano y largo plazo, y asuman la diversidad de actores jóvenes involucrados en el tema migratorio.

Los jóvenes peruanos constituyen el grupo más importante de la Población en Edad de Trabajar (PET). Muchos de ellos nacieron en los ochenta y han crecido con numerosas transformaciones en el mundo: la innovación, la tecnología, la integración, la globalización de mercados, la migración masiva, las mayores exigencias para incorporarse a un trabajo, entre otras. Los datos del Censo Nacional 2007 —elaborado por el INEI— y de la ENJUV 2009 indican que los jóvenes actuales poseen un mayor nivel educativo que las generaciones anteriores, por lo cual, frente a los cambios de los mercados

---

1. Guido Maggi, Presidente del Observatorio para el Desarrollo Territorial; Norma Velásquez, consultora e investigadora en migración internacional y mercados de trabajo; Jimmy Chávez, consultor e investigador en estadística y mercados de trabajo. Para la elaboración de este capítulo, se contó, además, con la colaboración de las asistentes de investigación Rocío Huaranga y Alicia Aguirre.

laborales y haciendo uso de su libertad, y en busca de su desarrollo personal y profesional, encuentran en la migración un mecanismo para acceder a un empleo mejor remunerado y conseguir un trabajo decente. Frente a la ausencia de igualdad en oportunidades laborales, la juventud peruana migra, ya sea interna o externamente, y este proceso de alejamiento de su lugar natal profundiza su vulnerabilidad. Los jóvenes constituyen un poco más del 30% de la población que migra externamente —debido, sobre todo, a causas económicas—. Esta migración internacional es especialmente de mujeres que se terminan desempeñando en empleos relacionados con el cuidado de personas.

Por otra parte, los indicadores macroeconómicos peruanos reflejan que el empleo registrado viene creciendo de manera acelerada y sostenida. Sin embargo, los resultados laborales alcanzados son todavía insuficientes para equilibrar los mercados de trabajo. Por otro lado, el informe del 2007 *Trabajo decente y juventud en América Latina* (OIT, 2007, p. 43) indica que un número importante de jóvenes de América Latina y el Caribe se iría de sus países si tuviera la oportunidad: 76% en Perú, 70% en Nicaragua, 75% en Chile, 52% en México y 67% en Uruguay. El estudio revela, además, que, si bien este deseo de emigrar se expresa en todos los sectores de la población, quienes logran conseguir viajar a otro país son los que tienen mayor nivel educativo, por lo que las inversiones realizadas en ellos no son productivas para sus países de origen.

En el suplemento «Jóvenes en movimiento», del documento *Estado de la población mundial* (UNFPA, 2006), se indica que la emigración de los jóvenes representa, aproximadamente, la mitad del total de la población que emigró. Según el informe del 2010 *Trabajo decente y juventud en América Latina* (OIT, 2010), esto tiene enormes consecuencias para los países en desarrollo: a pesar de que incrementa la recepción de remesas, se reduce la fuerza de trabajo en una edad altamente productiva. Cabe resaltar, además, que, en algunos países, la emigración juvenil está viviendo una etapa de feminización, debido a que, entre las ocupaciones más demandadas en los países de destino, se encuentran las de cuidado a la persona (atención a personas de la tercera edad, técnicas y enfermeras, entre otras) y las del hogar (trabajadoras del hogar). Esta feminización impactará sobre las futuras tasas de crecimiento poblacional en los países de origen.

El suplemento «Jóvenes en movimiento» señala que los jóvenes son necesarios en los países de destino, pues estos tienen una población de edad más avanzada y menos trabajadores en condiciones de pagar impuestos y sustentar los servicios sociales y la productividad económica. Los países receptores están utilizando a los jóvenes inmigrantes como parte de la solución a sus problemas socioeconómicos y laborales. En tanto, los países de origen no están ofreciendo oportunidades suficientes a sus jóvenes. Se genera, así, un círculo vicioso: al irse los jóvenes en edades de alta productividad, menos posibilidades tiene el país de generar oportunidades para la siguiente generación. Por esta razón, se sugiere que la creación de empleos para hombres y mujeres jóvenes en los países de origen sea una de las prioridades de las políticas económicas (OIT, 2007, p. 45).

El Estado peruano ha empezado a generar instrumentos a favor de los jóvenes protegiendo los derechos básicos de los trabajadores migrantes y sus familias, dado que el fenómeno migratorio impacta directamente a más de 700 mil familias peruanas y a 2.013.090 peruanos que han salido del país en los últimos años; de estos, un poco más de la tercera parte son jóvenes. En este sentido, el presente documento se enmarca en una serie de políticas públicas dadas por el Gobierno peruano, basadas en las recomendaciones de los organismos internacionales. Entre estas políticas, destacan las siguientes: el Plan Nacional de la Juventud 2006-2011, el Programa de Trabajo Decente y la Ley 29381 del 2009. En esta última, se define la nueva organización y funciones del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), al cual se le ha otorgado competencia en el ámbito de la migración laboral. Esta ley atiende las diversas recomendaciones dadas por los Comités de Naciones Unidas de Derechos Humanos, la Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares (CTM), y los compromisos asumidos en virtud de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Además, el MTPE está implementando planes y programas específicos que pueden acoger, de manera transversal, la política de migratoria laboral del ministerio, como el Plan Nacional de la Juventud 2006-2011 y el Programa de Trabajo Decente.

## 3.2 Fundamentos teóricos y legales

En esta sección, se presentarán las principales teorías sobre la migración que han servido de fundamento para la generación de indicadores sobre el comportamiento de los jóvenes frente a la migración. Además, se exponen las actuales concepciones de políticas que involucran la protección de la persona, así como —aunque de manera breve— los principales instrumentos jurídicos relacionados con el tema de las migraciones internacionales.

### 3.2.1 Teoría básica de la migración

Los modelos clásicos de la integración económica (D. Ricardo; W. Stolper y P. Samuelson; y E. Heckscher y B. Olin) son los primeros que dan indicios sobre el impacto de la migración. Sus modelos se basan en ecuaciones de salarios entre sectores a fin de medir el efecto sobre la migración interna, dejando de lado los impactos de la migración fronteriza. Pero son los modelos neoclásicos los primeros que dan inicio a la explicación sobre la migración. Estos abarcan factores macroeconómicos y muestran diferencias transfronterizas en cuanto a edades, empleo y oportunidades educativas. Los primeros postulados fueron realizados por W. A. Lewis en 1954. Otros aportes importantes fueron señalados por M. P. Todaro, quien fundamenta que una de las razones que motivan la migración son las disparidades salariales en las regiones (Todaro, 1969). La teoría sostiene que la decisión de migrar es racional, ya que se realiza a partir de un cálculo de costos y beneficios (Borjas, 1989). Esta teoría ha sido empleada para la explicación del retorno, donde la información sobre la situación del país de origen y la condición del migrante son factores trascendentales para decidirse a retornar. El migrante realiza un cálculo de costos y beneficios con conocimiento de causa: sabe, por experiencia directa, lo que significa vivir y trabajar en el extranjero, y es consciente del costo personal que implica quedarse de manera definitiva.

La nueva teoría económica de migración (New Economics of Migration Theory), formulada por O. Stark en 1981, analiza y sobredimensiona los factores macroeconómicos de la migración, donde la búsqueda de un seguro de vida y el mayor acceso al crédito son dos factores latentes frente a la decisión de migrar. Por su parte, la teoría del mercado laboral dual, elaborada por M. J. Piore en 1971, señala la existencia de dos sectores: uno moderno (sector primario) y uno rezagado (sector secundario), donde el salario se rige por los cambios en la productividad y por los ciclos económicos. Por otro lado, la teoría del mercado de trabajo segmentado explica que, para el migrante, la posibilidad de incrementar su salario y mejorar su condición de vida tiene un límite bastante estrecho. Por más esfuerzos que hagan, la mayoría de los migrantes no alcanzan a sobrepasar el salario mínimo y, en caso de lograrlo, fácilmente llega a un tope casi imposible de superar (Piore, 1979); mientras que la teoría del sistema global determina que la nueva relación entre capital y trabajo se da mediante la integración económica, donde la producción especializada y la generación de nichos especializados de mercado representan oportunidades de migración (Massey, 1989).

La teoría de las redes sociales internaliza los factores microeconómicos como fundamentos básicos del proceso migratorio. El principal tema que aborda esta corriente es el de los vínculos entre los migrantes y sus familiares, basados en una interacción dinámica continua de la familia transnacional y generadores de nuevos movimientos migratorios (Massey y otros, 1990). Por otra parte, la teoría del sistema migratorio se basa en fundamentos tanto macro como microeconómicos, que explican cómo los flujos migratorios tienden a perpetuarse (Zlotnik, 1998).

### 3.2.2 Desarrollo humano y libertad

El premio Nobel de Economía de 1998, Amartya Sen, hizo una de las contribuciones más importantes sobre el desarrollo económico: su argumento principal es que el desarrollo humano es un proceso que se basa en la expansión de las capacidades y libertades de los seres humanos. La libertad es su fin primario y, a la vez, el medio principal para conquistarlo. Sen, al hablar de desarrollo, se centra en lo que la persona puede ser o hacer (en términos de opciones) y en lo que llega efectivamente a ser o a hacer (sus logros); es decir, la calidad de vida no debería ser medida por el nivel de riqueza o acumulación, sino por el grado de libertad: el desarrollo debe estar enfocado en la persona y no en los bienes (Sen, 2000). Los cambios económicos y estructurales dados en el mundo confirman la visión de Sen. En este sentido, es importante

que, para el logro del desarrollo humano, se generen políticas públicas hacia la edificación del progreso común. El Estado debe encargarse de difundir una educación capaz de mejorar la gestión de las migraciones, basándose en criterios de equidad social y en el respeto a los derechos. De esta manera, se cuidarán las capacidades humanas de los jóvenes que desean buscar oportunidades en otros países.

### 3.2.3 Teoría del ciclo de vida

Modigliani y Ando (1965) suponen que las personas —en este caso, los jóvenes— administran su ingreso de modo que puedan mantener un flujo estable de consumo en el tiempo, en especial durante la vejez. Los jóvenes poseen ingresos bajos como resultado de su poca experiencia y ahorros bajos o negativos porque están invirtiendo en su educación, aunque saben que obtendrán mayores ingresos en el futuro. La gente de mediana edad está en el punto más alto de su capacidad de ingreso, y ahorran más para pagar sus deudas de juventud y para su jubilación. El ingreso de la gente mayor es bajo o cero, y gastan lo acumulado previamente. Llevando esta idea a la migración, se observa que una de las decisiones de los jóvenes es invertir en educación, por lo que buscan la manera de ir a otro país a lograr mejores niveles educativos o, en todo caso, viajan con niveles educativos concluidos que, en un futuro, les permitan encontrar un trabajo decente y mejorar su calidad de vida.

Esta teoría ha sido aplicada también a la migración de retorno: los hogares escogen el tiempo de permanencia en el exterior igualando el beneficio marginal de acumular ahorros en el exterior con el costo marginal de permanecer fuera del país; por ello, el ingreso es la variable crítica para definir el periodo de permanencia en el extranjero. C. Dustmann desarrolla un modelo de ciclo de vida en el que el migrante es motivado a retornar a su país debido a tres casos específicos: a) la preferencia de consumo en el país de origen, b) el mayor poder de compra en el país de origen con el ahorro acumulado en el exterior y c) la elección de duración de la residencia en el exterior según la actividad que quiere realizar a su retorno. En este caso, la permanencia en el extranjero permite acumular capital humano que será utilizado para mejorar la empleabilidad, mejorar su inserción en el mercado de trabajo del país de origen o emprender una actividad empresarial (Dustmann y Kirchkamp, 2001).

### 3.2.4 Teoría sobre los patrones o transiciones de vida

Los conceptos vinculados a «transiciones» y «trayectorias» fueron definidos por R. Schaffer (1953, p. 14): los jóvenes poseen experiencias de cambio «en el presente» (transiciones) y se relacionan con sus patrones de vida «en curso» (trayectorias). Las transiciones son las elecciones que enfrenta un ciudadano en el desarrollo de su vida en referencia a su futuro; la elección de emigrar para los jóvenes es una experiencia que altera de manera profunda su trayectoria de vida.

### 3.2.5 Fundamentos teóricos para la gestión de políticas

A continuación, se hará un breve resumen de tres estrategias que puede seguir el Estado para la protección social de los potenciales migrantes.

#### a) *Una estrategia de política: el enfoque del Social Management Risk (SMR)*

Robert Holzmann y Steen Jorgensen (2000), a través del Banco Mundial, difunden un nuevo concepto para el desarrollo de políticas enmarcadas en la protección social, que abarcan las áreas de la intervención en el mercado de trabajo, del seguro social y de las redes de seguridad social, en un marco que incluye tres estrategias: prevención, mitigación y compensación. Este modelo identifica a muchos actores con asimetría de información y diferentes tipos de riesgo en el mercado. A su vez, clasifica instrumentos de SMR en «informales», «de mercado» y «públicos».

La migración internacional constituye un desafío para la política social tanto en los países de destino como en los de origen. Los Gobiernos de América Latina están comenzando a reconocer las necesidades de protección social y apoyo legal de sus connacionales residentes en el extranjero, mientras que, en los países de destino, los migrantes irregulares

pueden ver obstaculizadas sus posibilidades de acceder a un empleo decente y a servicios sociales para ellos y sus familias, como la educación, salud, vivienda, pensiones y seguros de desempleo. Muchos migrantes, al ser irregulares, trabajan a menudo en actividades informales en las economías receptoras. Por este motivo, es importante que los Estados de origen proporcionen a sus connacionales un mayor grado de protección social. Hasta hoy, esta protección se hace más evidente para los nacionales que no han migrado que para los emigrantes o los potenciales emigrantes. En este sentido, según este enfoque, para reducir el riesgo y la vulnerabilidad a los cuales están sometidos los emigrantes y los potenciales emigrantes, se necesitan políticas activas públicas que minimicen los riesgos a los que se pueden enfrentar estos ciudadanos; además, en el caso del potencial emigrante, es decisivo el acceso a la información para su proceso de toma de decisiones.

**b) *El proyecto Financing Social Policy in a Development Context***

La Organización de las Naciones Unidas, a través de su proyecto Financing Social Policy in a Development Context, ejecutado por el United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD, 2006), considera como principales acciones en política social el apoyo a los grupos vulnerables; la formación de los recursos humanos mediante la educación, la salud y el gasto en pensiones; la retribución del ingreso a fin de reducir la desigualdad y promover la estabilidad social; y la protección social, la inclusión y la promoción de los grupos sociales y de la mujer. Considera, además, que el Estado no es el único agente que puede proporcionar protección y apoyo a los grupos de bajos ingresos y personas vulnerables, y que, para el caso de los migrantes internacionales, es importante proteger a los que tienen bajos recursos, menos habilidades, estatus de irregularidad y que enfrentan barreras culturales en el país receptor.

**c) *El enfoque de las políticas públicas basadas en evidencias***

El enfoque de políticas públicas basadas en evidencias (PPBE) se fundamenta en la revisión, interpretación y análisis de datos cuantitativos y cualitativos relevantes con la finalidad de definir los aspectos y características de los programas o proyectos implementados por los gobiernos centrales, regionales o locales. Su objetivo práctico consiste en ayudar a los decisores y dirigentes políticos a tomar decisiones informadas sobre políticas, programas y proyectos, al colocar la mejor evidencia posible de las investigaciones en las diversas etapas del proceso de las políticas públicas (Sutcliffe y Court, 2006, pp. 1-2). Las PPBE aportan información al proceso de la formulación de las políticas, y permiten tener un enfoque más racional, riguroso y sistemático para identificar posibles problemas en estas y desarrollar alternativas de solución. Los tipos de evidencia que se utilizan pueden ser investigaciones y evaluaciones críticas, construcción de teorías, recolección de datos e información, o análisis y codificaciones relacionadas con las prácticas y políticas sobre desarrollo. Mendizábal (2006, p. 58) indica que es fundamental destacar que una política que toma en cuenta la evidencia basada en una investigación es, sin lugar a dudas, una mejor política, no solamente porque las PPBE son más eficientes y efectivas, sino porque, además, permiten procesos menos inciertos y más estables.

**3.2.6 Instrumentos jurídicos internacionales**

La migración internacional se ha convertido en un componente importante en el proceso de globalización, ya que el movimiento de personas participa de la promoción del desarrollo y de la minimización de pobreza. A estas ventajas, sin embargo, se debe sumar la participación del Estado en el proceso de migración, a fin de que tanto los países de origen como los de destino trabajen a favor de la protección y los derechos de los migrantes. Por ello, es importante observar que, para el caso peruano, todavía están en proceso de ratificación dos instrumentos jurídicos internacionales relativos a la migración internacional: el Convenio 97 y el Convenio 143. En setiembre del 2005, el Perú ratificó la Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares (CTM). Es importante que el Estado peruano cumpla con los compromisos adquiridos, y elabore y publique el Primer Informe Periódico del Perú, referido a las medidas legislativas, judiciales y administrativas que se hayan adoptado para dar efecto a las disposiciones de la CTM (Defensoría del Pueblo, 2009). En el Perú, hace falta implementar una gestión migratoria laboral internacional, especialmente para los más jóvenes, que sea realmente integral y sobre la base de marcos que hayan sido consensuados en una lógica tripartita

entre empresas, sociedad civil —con un rol más activo de los sindicatos— y Estado —por medio de los ministerios con competencia en temas migratorios—. El primer paso de este marco consensuado debería ser la ratificación de las normas internacionales a fin de generar un compromiso en la migración basado en los derechos humanos<sup>2</sup>.

### Cuadro 3.1

Estado de ratificación de los instrumentos jurídicos internacionales relativos a la migración internacional

Instrumento	Organismo	Año de entrada en vigor	Estados partes	Documentos ratificados o aprobados por el Perú
<b>Trabajadores migrantes</b>				
<b>Principales convenios de la OIT para las migraciones laborales</b>				
<b>Convenios</b>				
Convenio sobre los trabajadores migrantes (revisado). C. 97 - 1949 OIT	OIT	1962	45	No
Convenio de la OIT sobre las migraciones en condiciones abusivas y la promoción de la igualdad de oportunidades y de trato a los trabajadores migrantes, 1975 (disposiciones complementarias) (No. 143)	OIT	1978	19	No
Convenio sobre la administración del trabajo: cometido, funciones y organización. C. 150 - 1978 OIT	OIT			No
Marco multilateral de la OIT para las migraciones laborales	OIT	2005		
<b>Recomendaciones</b>				
Recomendación 86	OIT			
Recomendación 151	OIT			
Recomendación 158	OIT			
<b>Las migraciones laborales en la Asamblea de las Naciones Unidas</b>				
Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares	ONU	2002	34	Sí Resolución Legislativa No. 28602 10-09-2005
<b>Comunidad Andina</b>				
Decisión 545. Instrumento Andino de Migración Laboral	CAN	2003	4	Sí
Decisión 397. Tarjeta Andina de Migraciones (TAM)	CAN			

Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de los convenios de la OIT para las migraciones laborales ([www.ilo.org](http://www.ilo.org)), de ONU (2006) y de la página web de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

2. En los anexos del presente capítulo, se han incluido todos los instrumentos operativos establecidos, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, sobre los derechos de los migrantes.

### 3.3 Perfiles de migración internacional juvenil

La ENJUV 2009 ha sido el instrumento base usado para la realización del presente diagnóstico de migración internacional juvenil<sup>3</sup>. Dicha encuesta se aplicó en el cuarto trimestre del 2009 a 9.578 viviendas particulares con jóvenes en las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo, de las cuales 2.813 son viviendas con jóvenes y experiencia migratoria, o sea, cuentan con uno o más miembros del hogar que hayan residido en el extranjero, por lo menos, un año<sup>4</sup>. La información obtenida permitirá contar con datos actuales sobre el perfil de los jóvenes de 15 a 29 años de edad<sup>5</sup>.

La ENJUV 2009 señala que la población joven de las cuatro ciudades bajo estudio fue de un poco más de 3 millones de jóvenes, la misma que se distribuye de la forma siguiente: Lima Metropolitana: 2.590.930 (82,8%), Arequipa: 231.333 (7,4%), Trujillo: 214.105 (6,8%) y Huancayo: 94.167 (3%). De los hogares entrevistados en las cuatro ciudades, el 19,2% tiene experiencia migratoria, mientras que el 54% de los jóvenes tiene expectativa de vivir en otro país. El 68,6% de la población joven de 15 a 29 años corresponde a la Población Económicamente Activa (PEA), que equivale a 2.149.053 personas; por su parte, el 31,4% de la población joven se encuentra inactiva (981.482)<sup>6</sup>. En lo que concierne a los indicadores laborales, se puede determinar que el 8,3% de los jóvenes está buscando trabajo. De este porcentaje, son las mujeres las que tienen menos oportunidades de insertarse en el mercado de trabajo (6,8% de hombres versus 9,9% de mujeres). Existe también un gran número de jóvenes que se encuentra inactivo. Un dato resaltante sobre esta inactividad es que su motivo no es el estar estudiando; es decir, estos jóvenes no están participando en el mercado laboral ni están invirtiendo para incrementar su capital humano.

A partir de los datos estadísticos encontrados, cabe plantear la siguiente pregunta: ¿es bueno que los jóvenes se inserten rápidamente en el mercado de trabajo ya sea nacional o internacional?; ¿no es mejor que continúen estudiando y se inserten con mejores oportunidades en el mercado de trabajo? Muchos jóvenes logran insertarse en este mercado, ya sea nacional o internacional, sin terminar sus estudios. Esta inserción, muchas veces, conlleva una precariedad de oportunidades laborales.

---

3. Para el presente capítulo, se ha tenido en cuenta la información obtenida en la ENJUV 2009.

4. De los 2.813 hogares con experiencia migratoria, 2.129 se refieren a una sobremuestra seleccionada para contar con un número adecuado de este tipo de hogar. Si se hubieran considerado solo los hogares de la muestra (684), no se habría podido realizar un análisis en detalle de este grupo familiar.

5. La Secretaría Nacional de la Juventud (Senaju) tiene como población objetivo a las personas entre 15 y 29 años de edad; es decir, están incluidos los adolescentes que tienen entre 15 y 18 años de edad. La Senaju es un organismo público descentralizado con rango ministerial responsable de la coordinación y articulación de políticas, planes, programas y proyectos en materia de juventud, así como de la generación y divulgación de conocimientos en el tema y el fortalecimiento de los jóvenes.

6. Se debe destacar que, para el Perú, la Población en Edad de Trabajar (PET) es considerada a partir de los catorce años; solo para el presente estudio se realizarán los indicadores de condición de actividad tomando como base la edad de quince años. La PEA está constituida por las personas de 15 a 29 años de edad que están realizando alguna actividad económica o que se encuentran buscando activamente un empleo. La población joven económicamente no activa comprende la población de 15 a 29 años que, encontrándose en edad de trabajar, no realizó o no desea realizar alguna actividad económica (estudiantes que no trabajan, personas que se dedican al cuidado del hogar y que no trabajan, etcétera).

**Cuadro 3.2**

Fuerza de trabajo juvenil, 2009

Fuerza de trabajo	Total	Hombres	Mujeres
<b>Condición de actividad</b>			
PET	3.130.535	1.539.303	1.591.232
PEA	2.152.310	1.145.674	1.006.636
Ocupada	1.974.348	1.067.250	907.098
Desocupada	177.962	78.424	99.538
Inactivos	978.225	393.629	584.596
<b>Indicadores laborales</b>			
Tasa de actividad (PEA / PET)	68,8	74,4	63,3
Ratio empleo (PEA ocupada / PET)	63,1	69,3	57,0
Tasa de desempleo (PEA desocupada / PEA)	8,3	6,8	9,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

Para el establecimiento de la tipología de emigrantes peruanos, se ha considerado la caracterización de los sujetos en las distintas etapas del proceso migratorio identificados por la CTM. Este enfoque permitirá que el Estado peruano conozca el rol que le corresponde asumir en cada una de las etapas del proceso migratorio en lo que concierne a la protección de los derechos de los migrantes, en este caso, migrantes jóvenes. Ello le ayudará al Estado a tomar acciones acordes con cada uno de los actores encontrados en cada etapa del proceso. Las etapas consideradas en la CTM son cinco: la preparación de la partida, la partida, el tránsito, la estadía en el país de destino, y el retorno o adquisición de la nacionalidad. A estas se les ha añadido una etapa cero donde la persona tiene la idea de viaje. En cada una de las etapas, se han identificado diferentes perfiles (cabe recordar que solo se han analizado a los actores de 15 a 29 años de edad de cuatro ciudades del Perú).

La ENJUV 2009 ha permitido caracterizar diferentes tipos de migrantes, los cuales se han clasificado en:

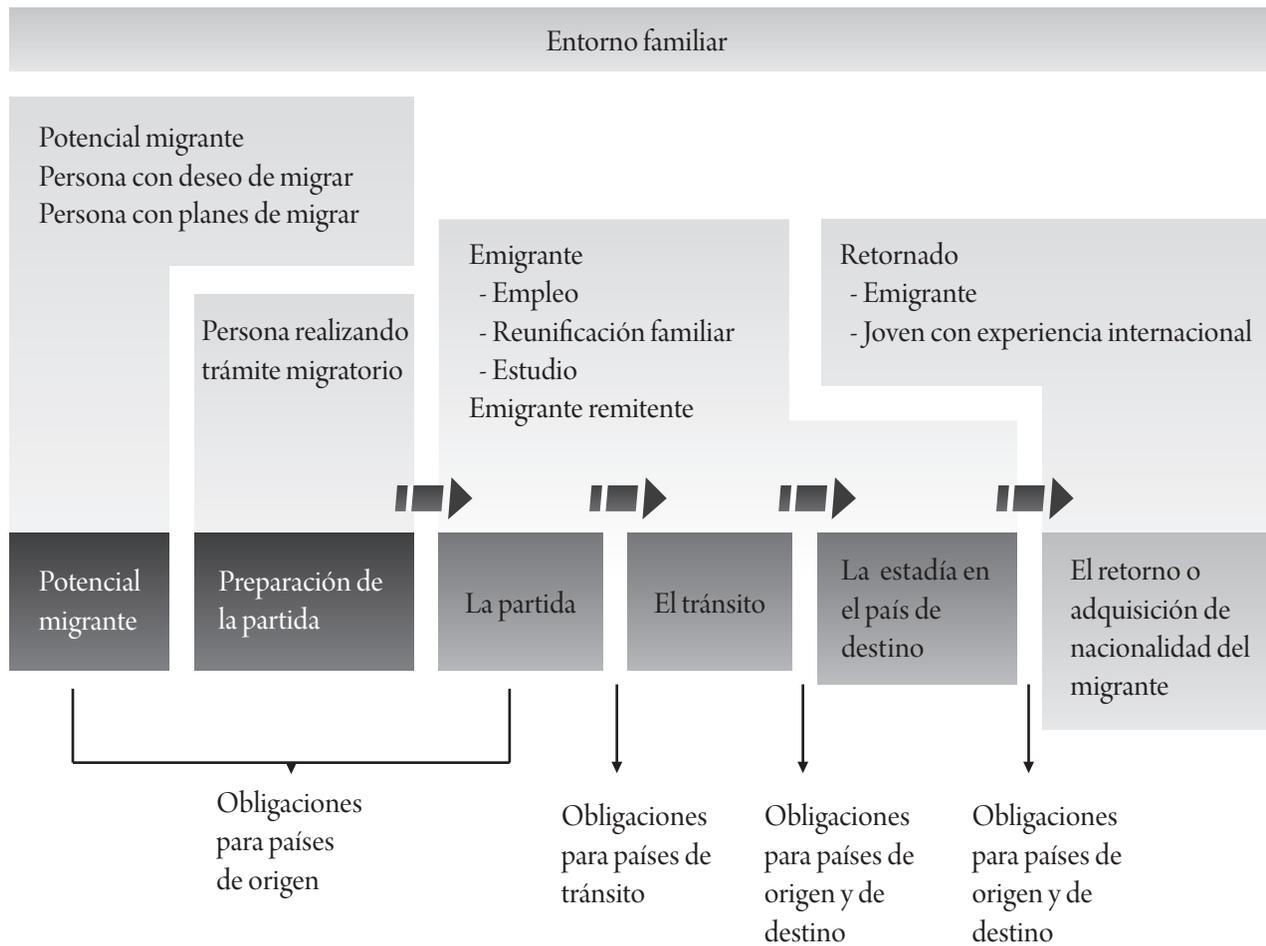
- a) **Jóvenes con pronósticos de viaje.** En esta categoría, se pueden identificar cuatro tipos:
- i) Jóvenes potenciales migrantes (JPM1). Aquellos que todavía no realizan el proceso migratorio pero que tienen familias con experiencia migratoria, han viajado alguna vez al extranjero y tienen el deseo expreso de migrar.
  - ii) Jóvenes con deseos de migrar (JDM). Aquellos que han manifestado expresamente en la ENJUV 2009 las ganas de involucrarse en el proceso migratorio.
  - iii) Jóvenes con planes de migrar (JPM2). Aquellos jóvenes que han indicado que tienen planificado migrar en el transcurso de tres años.
  - iv) Jóvenes con trámites para migrar (JTM). Aquellos jóvenes que, en el momento de la encuesta, se encontraban realizando trámites y estaban a la espera de su viaje.
- b) **Jóvenes emigrantes.** Aquellos jóvenes que han dejado el país hace algún tiempo por diferentes motivos. Aquí se evidencia la importancia de la búsqueda de empleo, de la reunificación familiar y de los planes de estudio. La encuesta también permite caracterizar al emigrante que envía remesas al hogar.

c) **Jóvenes con experiencia de vida en el extranjero.** Se han determinado características para los jóvenes con experiencia de vida en el extranjero (dos meses o más de permanencia en el extranjero) y que han retornado al país.

Estas características serán estudiadas en las siguientes secciones haciendo énfasis en el entorno familiar. Se ha tratado de enmarcar cada uno de los perfiles de jóvenes de acuerdo con lo establecido en la CTM, a fin de que los encargados de las políticas por tomar tengan a la mano a los beneficiarios potenciales de sus respectivos programas.

### Gráfico 3.1

Perfiles identificados en el proceso migratorio internacional



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los actores identificados han sido trabajados teniendo como base la ENJUV 2009, a fin de aclarar las principales obligaciones que tienen los Estados según su rol en el proceso migratorio y en cuanto a los principales beneficiarios de los programas y proyectos que desarrollará el Estado peruano a favor de una mejor gestión de la migración internacional laboral juvenil.

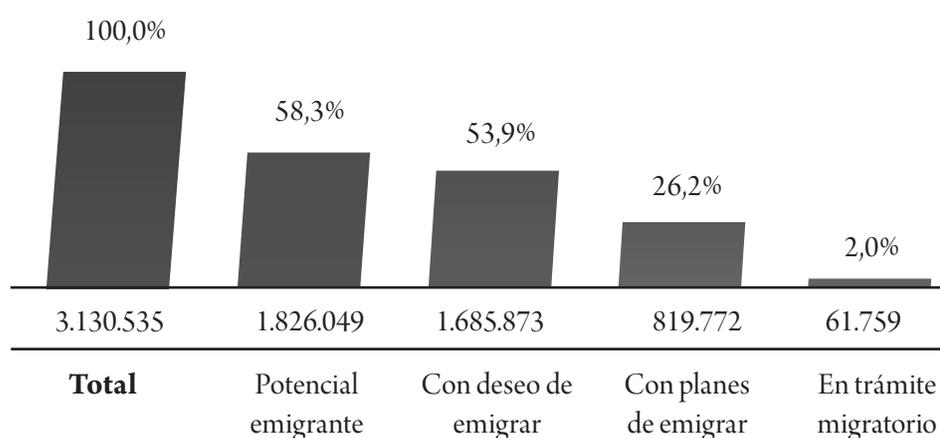
Los bloques correspondientes a preparación de la partida, la partida, el tránsito, la estadía en el país de destino, y el retorno o adquisición de nacionalidad del migrante son etapas o fases del proceso identificadas en la CTM.

## Los perfiles de la migración

Los datos encontrados en la ENJUV 2009 determinan que muchos jóvenes de las ciudades entrevistadas tienen el interés de buscar oportunidades en el extranjero, pero no todos concretan esta búsqueda con la migración. Existen diversos factores que hacen que el camino hacia la migración se haga más difícil. De alguna manera, estos jóvenes buscan nuevos empleos y oportunidades (acceder a estudios superiores, emprender un negocio propio, migrar al extranjero, entre otros), y con frecuencia enfrentan una gran incertidumbre acerca de las posibilidades disponibles tanto en el país de origen como en el extranjero. La evaluación de las diferentes alternativas en el caso de la emigración genera una especie de «embudo»: al comienzo se encuentran muchos con el deseo de emigrar, pero, al final, solo un mínimo porcentaje lo hace efectivo. Esta fuerte variación entre el número de los diferentes grupos de actores del «embudo» refleja el grado de planificación de la decisión de emigrar.

### Gráfico 3.2

Los jóvenes y sus decisiones ante la migración internacional, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

A continuación, se detallarán los tipos de perfiles encontrados para los jóvenes que tienen la probabilidad de migrar.

#### a) Jóvenes con pronósticos de viaje

##### i) Jóvenes potenciales migrantes (JPM1)

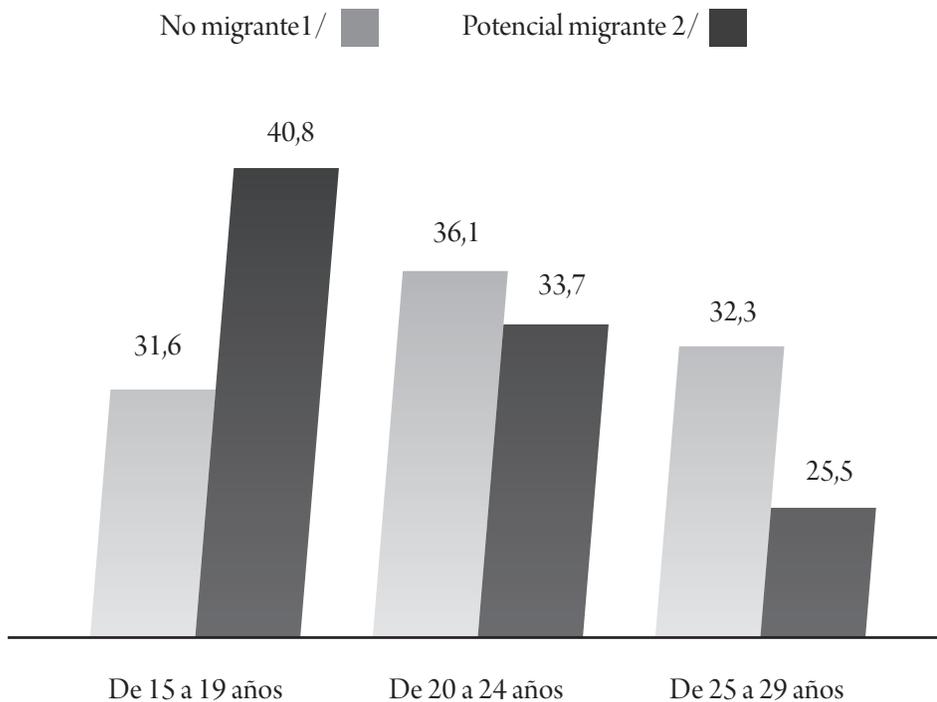
Se considera como JPM1 a aquellos que tienen deseos de migrar, cuyo hogar posee experiencia migratoria y que han tenido una estadía en el exterior. Muchos de estos jóvenes poseen interés por tener una experiencia de vida profesional fuera del Perú, pero no todos logran desarrollar su vida en otro país. Este grupo es el más amplio: en cifras absolutas, suman un poco más de un millón de jóvenes de las ciudades encuestadas. Los perfiles de cada grupo abarcan tres variables: datos sociodemográficos, datos sobre el mercado de trabajo y la formación, y características del hogar.

Datos sociodemográficos

Entre los resultados más interesantes de la ENJUV 2009, se indica que, del total de jóvenes que representan a las ciudades de Lima Metropolitana, Trujillo, Huancayo y Arequipa, el 58,3% es un potencial migrante, o sea, tiene expectativas de vivir en otro país. No hay diferencias estadísticas entre los hombres y las mujeres que quieren viajar al extranjero para una mejor oportunidad de trabajo y vida: 50,3% de hombres versus 49,7% de mujeres. En cuanto a los cohortes de edad, esta expectativa por dejar el país está latente con mayor fuerza en los más jóvenes: el 40,8% de 15 a 19 años de edad es potencial migrante, un 33,7% está en el cohorte de 20 a 24 años de edad y un poco más de la cuarta parte de jóvenes de 25 a 29 años de edad quiere dejar el país. En cuanto al no migrante, un 41,7% de los jóvenes encuestados indicó que no veía el extranjero como una opción de vida y trabajo.

**Gráfico 3.3**

Jóvenes potenciales migrantes (JPM1) según grupos etarios y deseo de migrar, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ No migrante: joven que manifestó en la encuesta que no quiere migrar.

2/ Potencial migrante: joven que manifestó en la encuesta su deseo de migrar, que viajó al menos una vez al extranjero y que tiene algún familiar en el exterior.

El nivel educativo marca diferencias entre los potenciales migrantes y los demás jóvenes de esta clasificación. Los potenciales migrantes tienen un mayor nivel educativo que los jóvenes de los demás grupos: con educación superior, 30,2% versus 27,6%; con educación secundaria, 60,7% versus 55,4%; con educación primaria o sin estudios, 9,1% versus 16,9%.

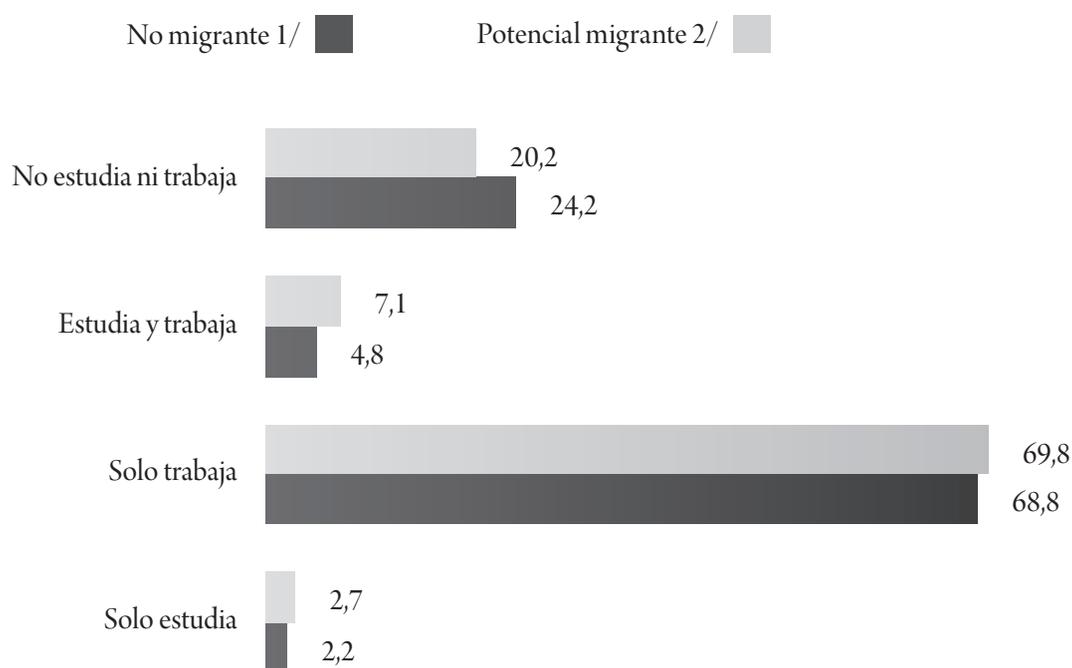
*Datos sobre el mercado de trabajo y la formación*

Sobre la participación en el mercado de trabajo, se puede indicar que los JPM1 participan activamente en él, pues un 68,2% ha manifestado estar activo en el mercado de trabajo, un 61,6% es PEA ocupada y solo un 9,6% se encuentra desempleado. En lo que concierne a los ingresos promedio, tanto los potenciales migrantes como los demás jóvenes presentan datos similares.

Respecto de las condiciones de estudio o trabajo, se puede indicar que un 69,8% de los que manifestaron su potencial deseo de migrar solo se dedica a trabajar, un 20,2% no estudia ni trabaja, y solo un 7,1% estudia y trabaja. Los datos indican que la ausencia de trabajo decente entre los jóvenes es un elemento central para determinar esta potencial decisión de viajar al extranjero. Esta trayectoria de los jóvenes desde los inicios de su educación hasta lograr un trabajo decente viene determinada por sus opciones de estudio y trabajo, y por las condiciones en las que el trabajo se desarrolló (OIT, 2010, p. 10). A esto se le une la expectativa de buscar mejores condiciones fuera del Perú, donde muchas veces la poca información contribuye a tomar decisiones peligrosas en torno al trabajo.

**Gráfico 3.4**

JPM1 según la condición de estudia y trabaja, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ No migrante: joven que manifestó en la encuesta que no quiere migrar.

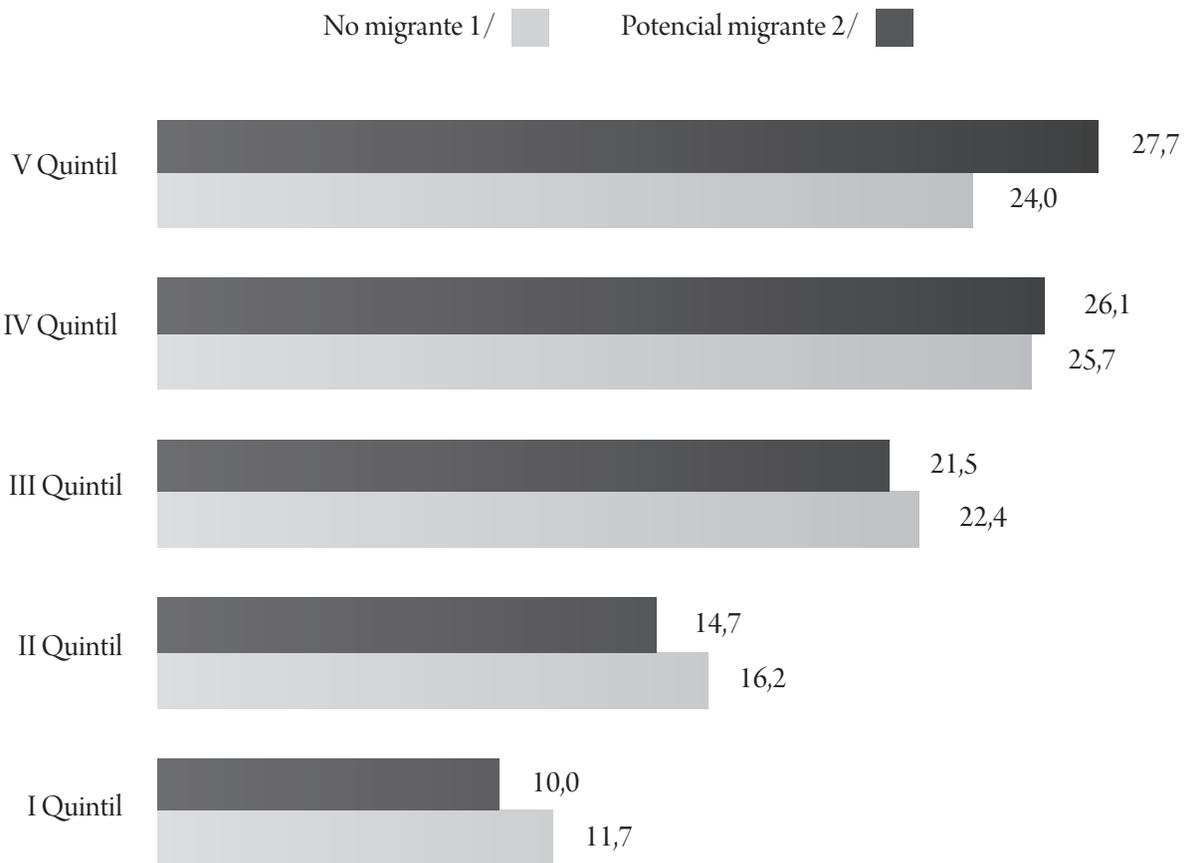
2/ Potencial migrante: joven que manifestó en la encuesta su deseo de migrar, que viajó al menos una vez al extranjero y que tiene algún familiar en el exterior.

*Características del hogar*

Los jóvenes potenciales migrantes pertenecen a los diferentes estratos sociales, medidos por quintiles de ingreso del hogar. De esta manera, los JPM1 habitan en un mayor porcentaje en los hogares de los quintiles IV y V de ingresos (los hogares de menor estrato socioeconómico): 26,1% y 27,7%, respectivamente; mientras que los que no son JPM1 viven en mayor proporción en los quintiles I y II (11,7% y 16,2%, respectivamente), por lo cual se infiere que, a menor estrato social, corresponde una mayor propensión a ser potencial migrante. Sobre el tipo de hogar de los jóvenes migrantes, tanto potenciales como no potenciales, se puede observar la predominancia de la casa independiente (es decir, no en departamento), que es más acentuada en el caso de los no potenciales migrantes (86%) que en los potenciales (82,8%). Ambos grupos, además, cuentan con la propiedad de la casa.

**Gráfico 3.5**

Quintiles de ingresos de los hogares con JPM1, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ No migrante: joven que manifestó en la encuesta que no quiere migrar.

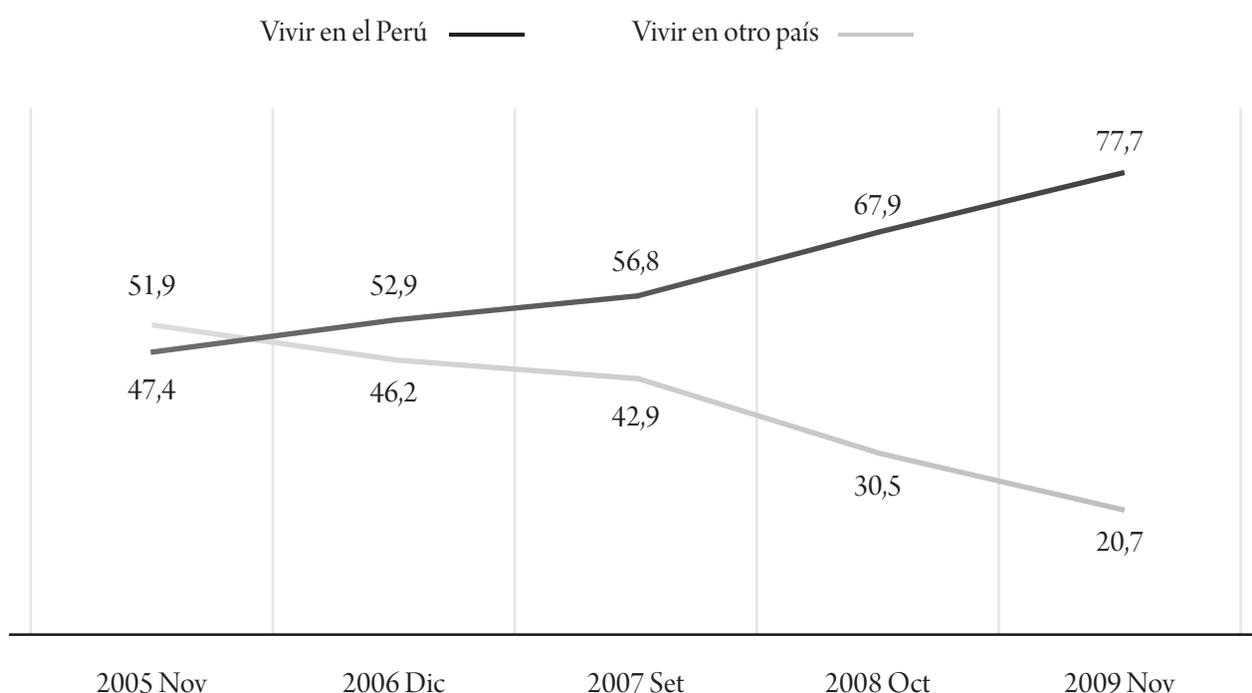
2/ Potencial migrante: joven que manifestó en la encuesta su deseo de migrar, que viajó al menos una vez al extranjero y que tiene algún familiar en el exterior.

ii) Jóvenes con deseos de migrar (JDM)

Los JDM son todos aquellos que han contestado positivamente al módulo 700 de la ENJUV 2009, donde se han realizado seis preguntas que han permitido obtener sus características generales. De los 3.130.535 jóvenes encuestados, un poco más de 1,6 millones tienen deseos de dejar el país, es decir, el 53,9%, con una brecha de casi siete puntos de porcentaje con respecto a los que no desean migrar. Es interesante, en este punto, considerar los datos presentados en el Barómetro Social (Universidad de Lima, 2009), donde se observa que las preferencias de vivir fuera del Perú han declinado para la mayoría de peruanos encuestados: de 51,9% en el 2005 a 20,7% en el 2009.

**Gráfico 3.6**

Expectativas de vivir en otro país, 2005-2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en Universidad de Lima (2009): «Barómetro Social. V Encuesta Anual sobre el Perú y el Mundo. Provincia de Lima y Región Callao».

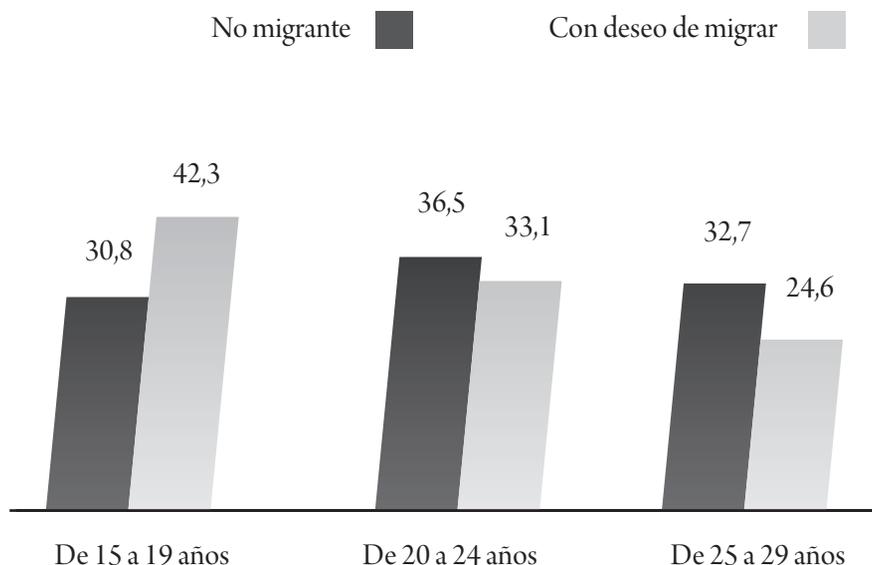
A continuación, se hará una breve descripción de las características encontradas siguiendo la misma metodología empleada con el grupo de los JPM1.

*Datos sociodemográficos*

Los datos demográficos indican que no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres con deseos de migrar. El 57,7% de los jóvenes entre 20 y 29 años de edad desea migrar, mientras que el mayor porcentaje de JDM se localiza entre los jóvenes de 15 a 19 años de edad (42,3%). Sobre el nivel educativo alcanzado, los que poseen una mejor preparación son nuevamente los que buscan y desean emigrar, aunque esta búsqueda de oportunidades en el exterior se vuelve más importante para aquellos que poseen un nivel educativo superior universitario completo (18,8%). Estos datos permitirían inferir que los hogares peruanos identifican la inversión en educación de los niños y jóvenes como una oportunidad para conseguir trabajos y vidas mejores que los de sus padres.

**Gráfico 3.7**

Jóvenes con deseo de migrar (JDM) según grupos etarios, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

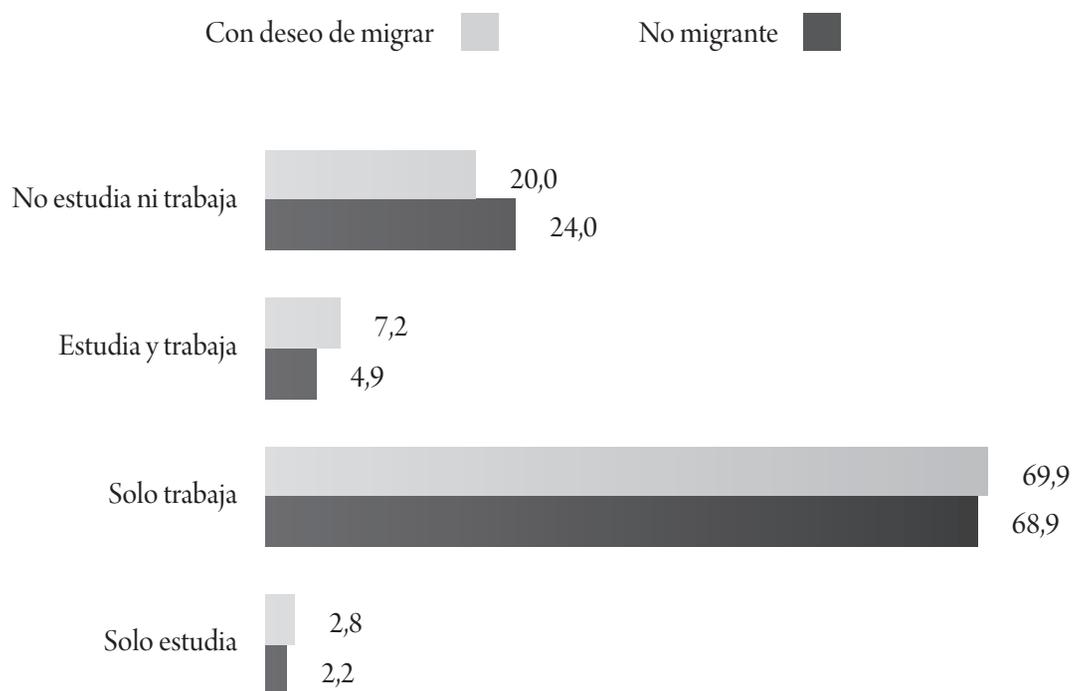
*Datos sobre el mercado de trabajo y la formación*

Los jóvenes encuestados constituyen un segmento importante de la PEA (1.685.873 jóvenes). Los datos indican que son los más educados los que desean migrar. De estos jóvenes encuestados, el 61,2% que pertenece a la PEA desea migrar, mientras que los que no lo desean alcanzan el 65,2%. Un indicador que ayudaría a explicar el deseo de migración es la tasa de desempleo: son 111.590 (9,8%) los jóvenes desocupados que tienen el deseo de migrar y 66.389 (6,6%) los jóvenes desocupados que no desean hacerlo. Esta vulnerabilidad al desempleo que tienen los jóvenes es una de las razones más visibles para buscar una oportunidad de trabajo en el extranjero. Considerando los ingresos de los ocupados, en el caso de los JDM, se aprecian montos promedio muy parecidos a los de aquellos que no desean migrar. La asociación de mayor tasa de desempleo y mayor ingreso promedio entre los JDM indica cómo la migración puede ser vista como una posibilidad para solucionar el problema del trabajo, pero también para cumplir con las más altas expectativas de ingresos entre los que perciben ingresos en promedio más altos y que no encuentran en el Perú oportunidades laborales adecuadas.

Es necesario recalcar que los jóvenes, en la actualidad, tienden a una mayor rotación laboral: ingresan y salen de ocupaciones de baja calificación, de manera que son, en muchos casos, desempleados con experiencia laboral antes que buscadores de trabajo por primera vez. Esta experiencia es, muchas veces, requerida en el extranjero para trabajos de corta duración. En las cuatro ciudades analizadas, hay 620.166 jóvenes que desean migrar y que ya cuentan con un trabajo. Es probable que las condiciones de precariedad del trabajo o la informalidad determinen su deseo de migrar. Existe un total de 177.559 jóvenes que no estudian ni trabajan, 24.432 que solo estudian, 64.022 que estudian y trabajan, y 620.166 jóvenes que solo trabajan. Cada uno de estos grupos forma parte del rubro de personas que tienen el deseo latente de migrar. El desafío del Estado peruano está, justamente, en reconocer las características de estos colectivos juveniles para afrontar con ellos soluciones efectivas al problema del trabajo.

### Gráfico 3.8

JDM según la condición de estudia y trabaja, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

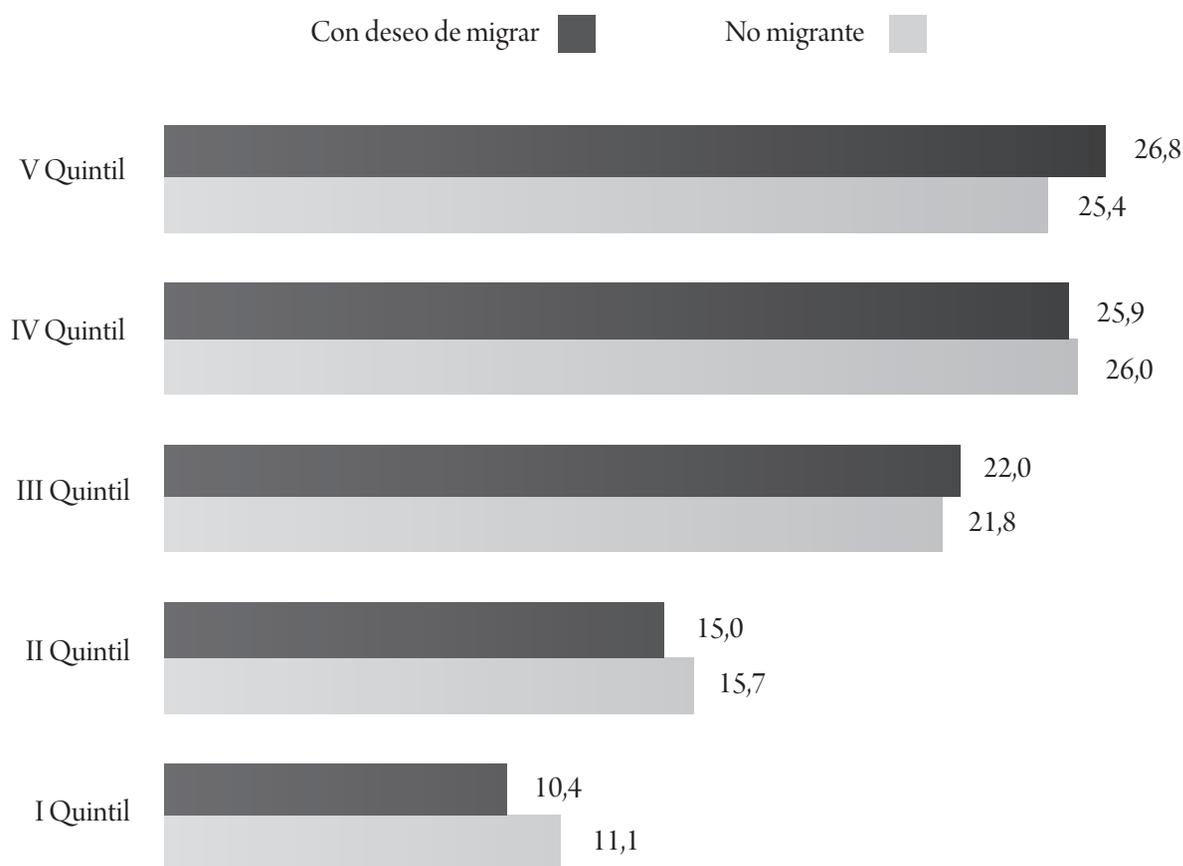
#### Características del hogar

Sobre las características de los hogares, se construyeron estratos (quintiles) de ingresos por trabajo de los hogares, con el fin de conocer la «tipología del hogar» donde habita el joven que tiene deseos de migrar. Este indicador ayuda a contestar si estos jóvenes viven en hogares de estratos de bajos ingresos, o, como se espera, de estratos medios o de altos ingresos. Los resultados de esta clasificación de hogares según el grupo de JDM son los siguientes:

- Los jóvenes desean emigrar independientemente del quintil de pertenencia de su hogar: si se comparan a los jóvenes que desean migrar con los que no lo desean, se observa la misma distribución de datos. En número absoluto, son los quintiles con menores ingresos, el IV y el V, los que presentan la mayor cantidad de JDM (878 mil).
- Los jóvenes que desean migrar tienen como edad promedio veintiún años y habitan, por lo general, casas propias independientes o departamentos propios en edificio, donde habitan cuatro personas en promedio.

**Gráfico 3.9**

Quintiles de ingresos de los hogares con JDM, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

iii) Jóvenes con planes de migrar (JPM2)

La ENJUV 2009 contiene una serie de preguntas para conocer quiénes son los jóvenes que han planificado su emigración dentro de un periodo máximo de tres años. Para ello, se le ha preguntado al joven a dónde desearía viajar, qué otros idiomas conoce y qué trámite está realizando en función de su plan de emigración; de esta manera, se puede determinar si se han dado pasos para cumplir con este planeamiento. Los datos indican que, del total de jóvenes, solo 819.772 han planificado su viaje (26,2%). A continuación, se presentan las características encontradas.

*Datos sociodemográficos*

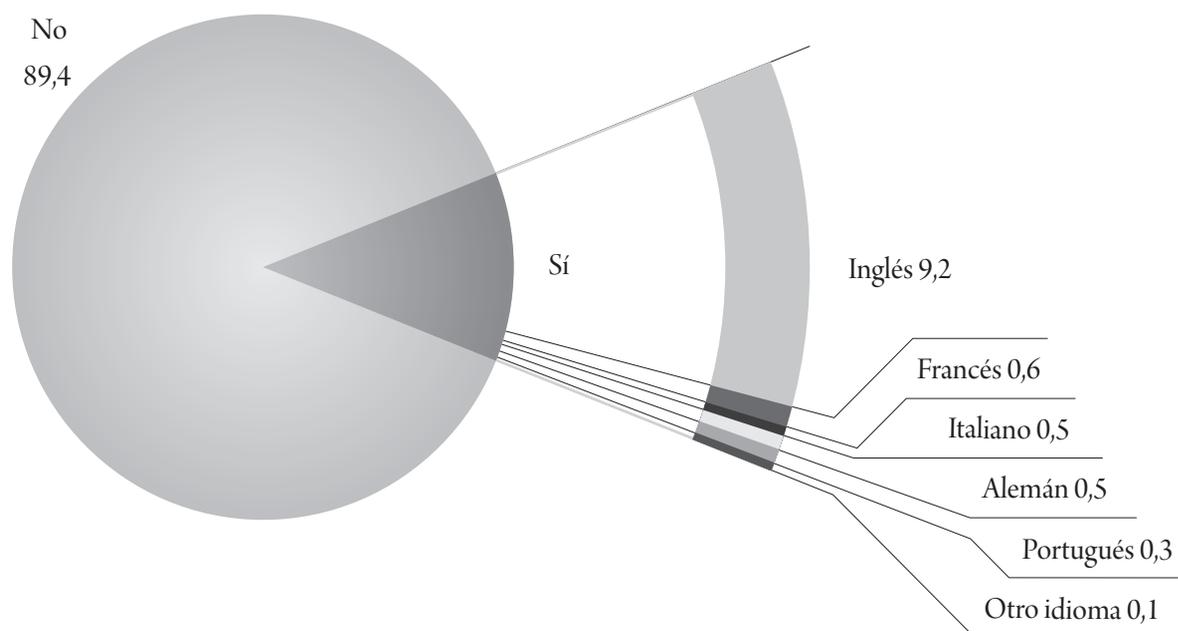
Del total de jóvenes que tienen planificado migrar, el 51,2% está conformado por hombres y el 48,8%, por mujeres. Se observa una mayor planificación en los más jóvenes y en los que están entre los 25 y 29 años de edad. Es probable que los más jóvenes planifiquen su viaje con el fin de lograr una reunificación familiar; en otros casos, la migración está más relacionada con la falta de oportunidades de trabajo en el país de origen y con las expectativas de lograr mejores niveles de estudio y de vida en el exterior. Sobre la formación, nuevamente los más preparados planifican su viaje (el 12% posee estudios técnicos concluidos y el 24,6%, universitarios completos). El motivo principal para pensar en dejar el país en un

mediano plazo es laboral (mejorar económicamente: 56,9%; por desempleo actual: 7,3%). Un 25,7% desea emigrar con fines de estudio y el 4,7%, por motivos familiares (principalmente reunificación familiar). Los principales países a los que desean emigrar los jóvenes son España (28%), Estados Unidos (21%) e Italia (13%).

A pesar de que los jóvenes hayan manifestado estar haciendo planes para migrar mayoritariamente a países donde no se habla español, solo un 10,6% de los jóvenes habla otro idioma: 9,2% habla inglés; 0,6%, francés; 0,5%, italiano; 0,5%, alemán; 0,3%, portugués; entre otros.

### Gráfico 3.10

¿Habla otro idioma diferente al español? (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

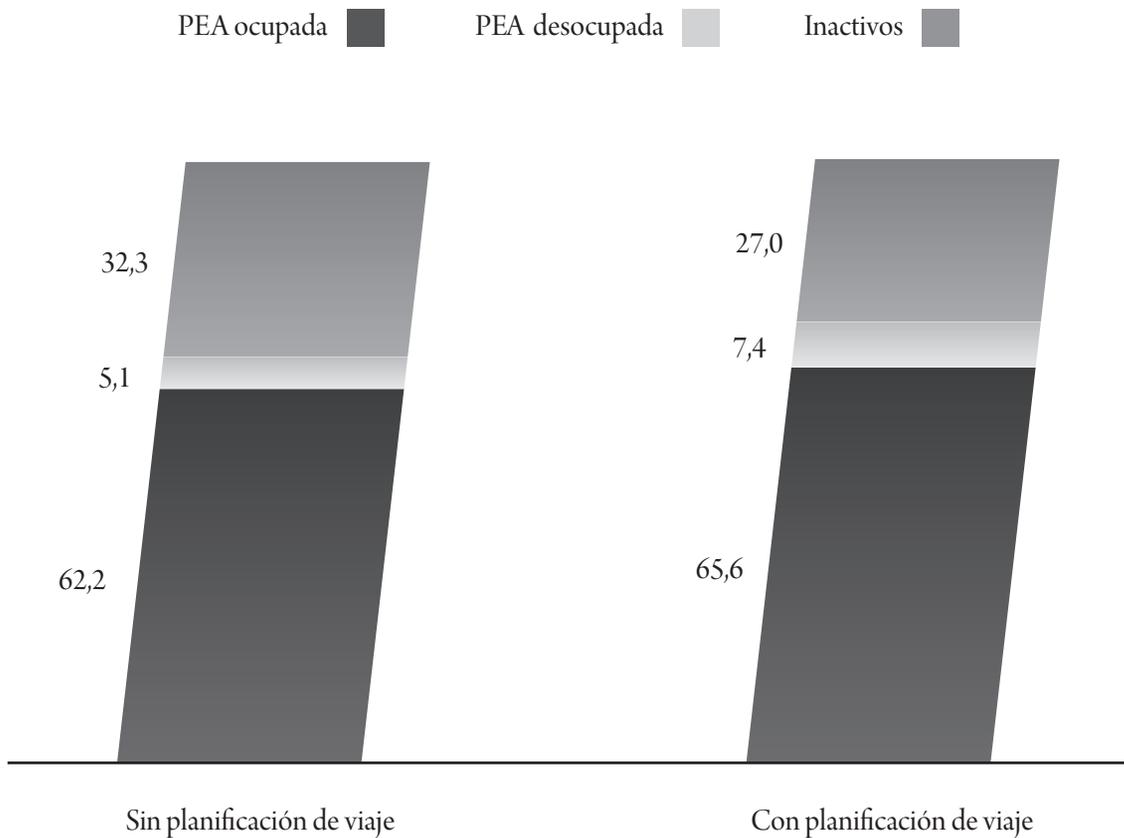
### Datos sobre el mercado de trabajo y la formación

Es importante destacar que, de los tres millones de jóvenes encuestados en las cuatro ciudades, solo 819.772 han planificado el viaje. De estos, 598 mil jóvenes forman parte de la PEA y 221 mil están en condición de inactivos, de los cuales unos 45 mil se encuentran estudiando. Por otro lado, 69 mil jóvenes que han planificado viajar no estudian ni trabajan, lo cual representa un 22,1%. Desde el punto de vista de la política pública, resulta de interés generar información y servicios tanto para los jóvenes que trabajan en actividades informales o precarias y que tienen planificado el viaje como para aquellos que no estudian ni trabajan. En general, estos jóvenes no cuentan con muchos conocimientos sobre sus derechos y deberes respecto de las oportunidades laborales que pueden encontrar en el exterior, ni de las condiciones de vida en los países aledaños. Además, se deben tener en cuenta las desventajas que enfrentan las mujeres jóvenes en el mercado de trabajo y en la búsqueda de oportunidades en el exterior, así como los riesgos de trata y de explotación.

Por otra parte, se aprecia un 25,7% que quiere emigrar por razones de estudio, mientras que los que tienen nivel superior universitario completo constituyen el 24,6%, y solo el 10,9% se encuentra estudiando en la actualidad. En este caso, junto con la «fuga de cerebros», más del 15% de jóvenes planea emigrar para volver a estudiar, sean inactivos u ocupados, por lo cual se tendría que promover procesos circulares de migración que permitan la «acumulación de capital humano» (mejora de conocimientos, habilidades y actitudes), es decir, acumular experiencia y capacitación en el extranjero para después regresar al Perú y poder acceder a oportunidades laborales que garanticen remuneraciones acordes con la inversión educativa realizada y la calificación alcanzada. Por tanto, es importante que el Estado piense en los «efectos de la retroalimentación» (ONU, 2008) para el desarrollo de redes de conocimiento y redes de negocio. Así, la migración se puede convertir en una oportunidad tanto para los jóvenes peruanos como para los países de destino. Finalmente, se aprecian mayores porcentajes de JPM2 en la PEA que en el grupo de los que no planean emigrar.

**Gráfico 3.11**

Jóvenes con planificación de viaje según su condición de actividad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

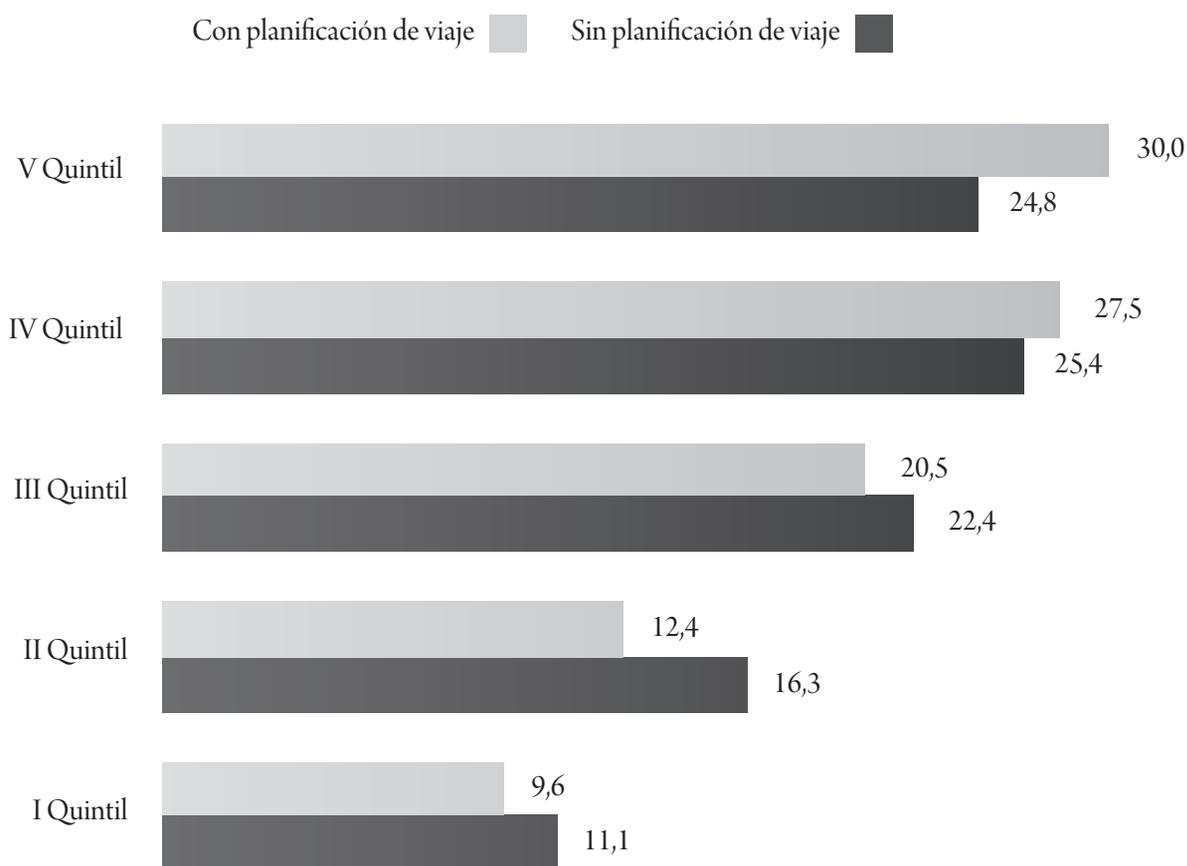
Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

*Características del hogar*

Las características de los hogares de los JPM2 son similares a las encontradas en los otros dos colectivos analizados (JPM1 y JDM), aunque entre los JPM2 y los otros hay una brecha de más de 7 puntos porcentuales en los quintiles —sumados— IV y V (los hogares de menor estrato socioeconómico): 57,5% versus 50,2%. En este caso, la estrategia de emigrar parece una opción importante para los jóvenes de menores recursos. Considerando el tipo de vivienda, se aprecian datos parecidos entre los que planean migrar y los jóvenes que no lo están planeando: en ambos casos, prevalecen los que viven en mejores viviendas y con vivienda propia. Los hogares tienen un promedio de tres personas y la edad media de los JPM2 es de 22 años de edad.

**Gráfico 3.12**

Quintiles de ingresos de los hogares con JPM2, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

iv) Jóvenes con trámites para migrar (JTM)

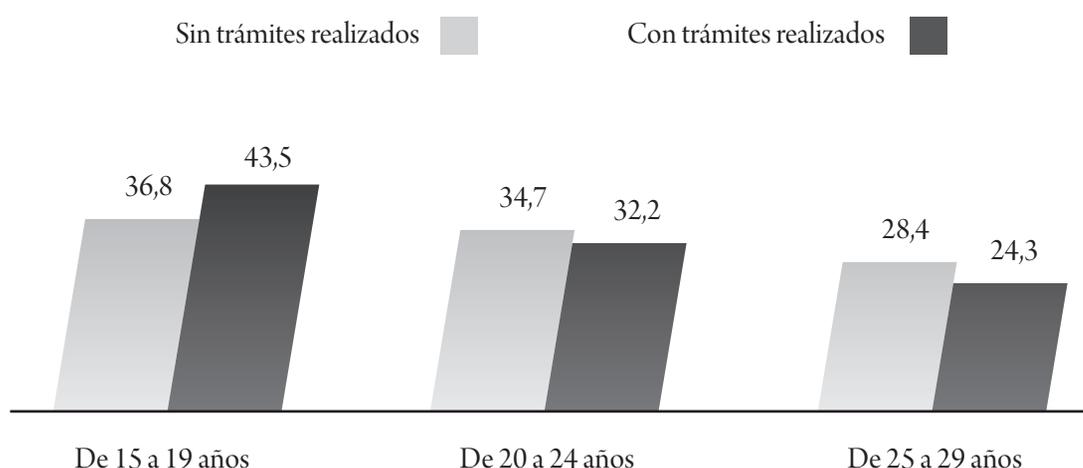
El módulo 700 de la encuesta permite caracterizar a los JTM, pues se les pregunta si están realizando algún trámite para viajar al extranjero. De los 3 millones de jóvenes del universo estudiado, solo 61.759 jóvenes poseen trámites realizados y están próximos a viajar, lo cual representa solamente el 2% del total.

*Datos sociodemográficos*

Las características más importantes desde el punto de vista sociodemográfico indican que el 55,4% de los que tienen trámites para migrar está conformado por hombres y solo un 44,6%, por mujeres. Estos trámites son realizados en un mayor porcentaje por los que se encuentran en los cohortes de 15 a 19 años de edad: al parecer, son los más jóvenes quienes tienen más clara su decisión de dejar el país, a pesar de que su preparación no cumple, en muchos casos, todos los requisitos para incorporarse al mercado formativo y de trabajo en el país de destino. En el caso de los jóvenes de 20 a 24 años y de 25 a 29 años de edad, la decisión de migrar disminuye, debido a que, probablemente, ya tienen un mejor posicionamiento laboral y existen otras características de su entorno que no les incentivan a dejar el país.

**Gráfico 3.13**

Jóvenes con trámites para migrar según grupos etarios, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

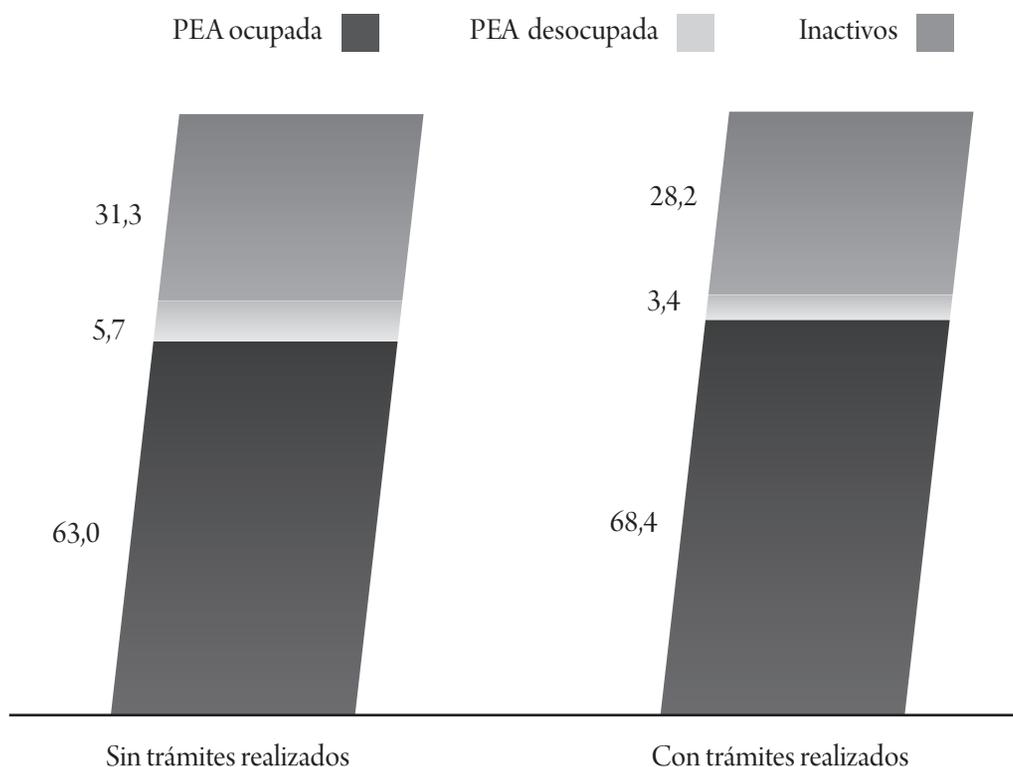
Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

*Datos sobre el mercado de trabajo y la formación*

Los datos del mercado de trabajo indican que, de los cerca de 62 mil jóvenes, 71,8% forman parte de la PEA y 28,2% son inactivos. De la PEA, el 4,8% se encuentra desempleado y, de los inactivos, más de 4 mil no estudian ni trabajan.

**Gráfico 3.14**

Jóvenes con trámites para migrar según su condición de actividad, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

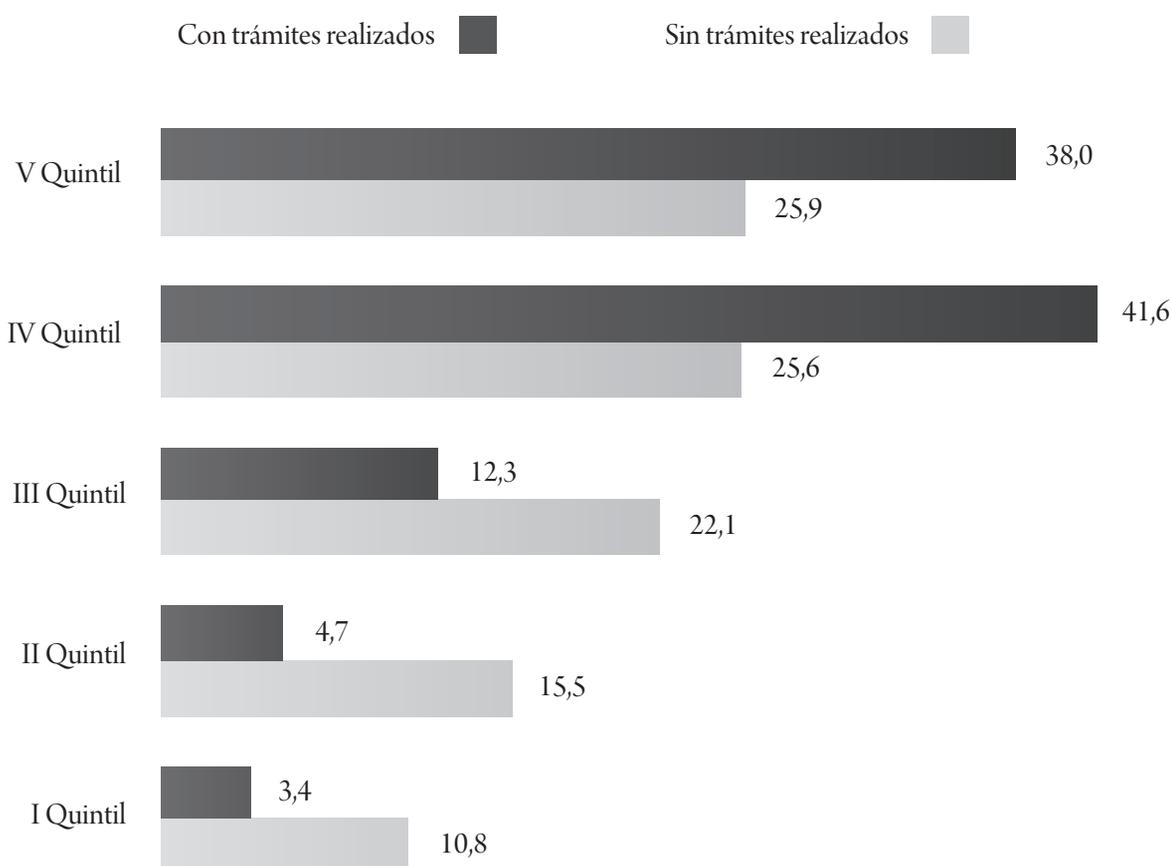
Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

*Características del hogar*

En lo que concierne a los estratos de ingresos de los hogares de los jóvenes con trámites para migrar concluidos, se acentúa la brecha entre el porcentaje de los JTM de los quintiles más pobres y los de los demás quintiles. Sumando los datos de los quintiles IV y V (79,6% y 51,5%), la diferencia se acerca al 30%. Las características en cuanto al tipo y régimen de vivienda son similares a los otros colectivos de jóvenes analizados.

**Gráfico 3.15**

Quintiles de ingresos de los hogares con JTM, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

**b) Jóvenes emigrantes**

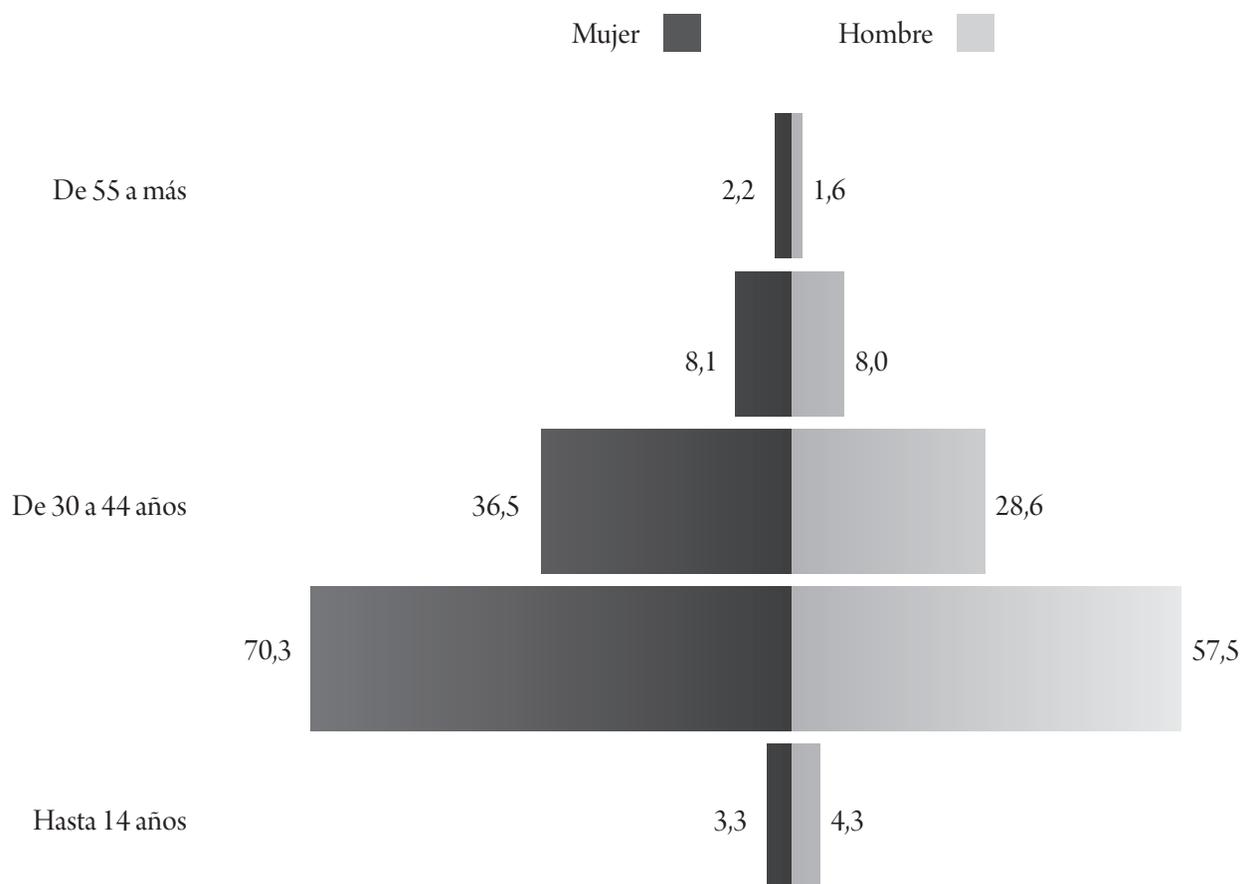
La ENJUV 2009 ha permitido, a través del módulo 300, obtener características migratorias de los jóvenes que han dejado el Perú. La caracterización encontrada es importante para la gestión de las políticas migratorias actuales. Se debe señalar que la información se ha obtenido a través del método indirecto, es decir, haciéndoles las preguntas a los miembros del hogar que se quedaron en el país. El informante ha sido el jefe o responsable del hogar. Así, un 13,4% de hogares respondió que tenía un familiar en el exterior. Esta metodología, por tanto, no recoge información de hogares cuando todos los miembros han emigrado; por este motivo, se encuentran diferencias con respecto a los datos recopilados con otras metodologías.

Según el INEI, DIGEMIN y OIM (2009), en el periodo 1994-2008, emigraron cerca de 1,8 millones de personas, de las cuales aproximadamente un tercio fueron jóvenes; es decir, alrededor de 500 mil jóvenes entre 15 y 29 años dejaron el país.

Las preguntas de la ENJUV 2009 han permitido conocer la historia de la migración, sobre todo la información acerca del momento de la partida de la persona. El 54% de los hogares encuestados indicó que los familiares que emigraron tenían entre 15 y 29 años de edad. En el gráfico 3.16, se puede observar que la edad de migración, según el reporte de los hogares en el país, usualmente se concentra en la juventud.

**Gráfico 3.16**

Edad en la que emigró por primera vez, 2009 (Porcentajes)



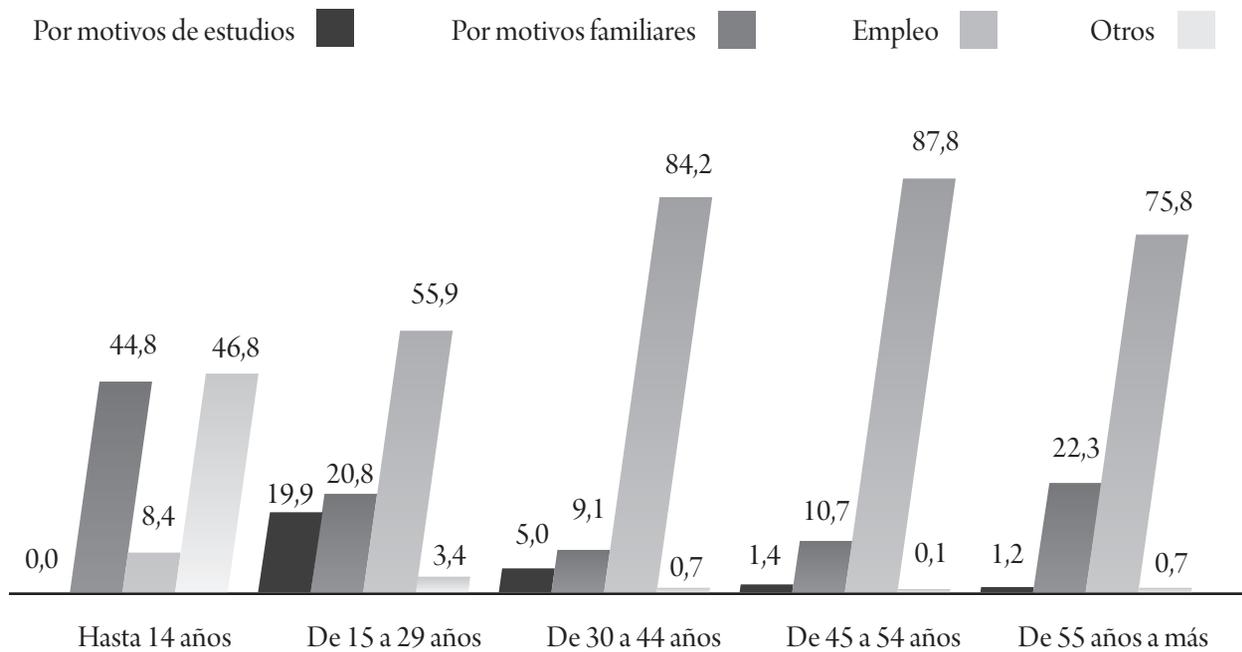
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

Luego, se preguntó al jefe del hogar o informante quién fue el que emigró. El 53,4% de los informantes indicó que se fue un hijo y el 10,9%, que se fue el o la cónyuge. Sobre la razón de la emigración del miembro del hogar, los principales motivos declarados fueron el deseo de una mejora económica (42,5%) y el desempleo (19,3%). Comparando con la declaración de quienes tienen intención de emigrar, los motivos vinculados con estudios se reducen significativamente entre los que ya migraron, y se incrementan notablemente los motivos familiares.

**Gráfico 3.17**

Principales motivos de emigración, 2009 (Porcentajes)



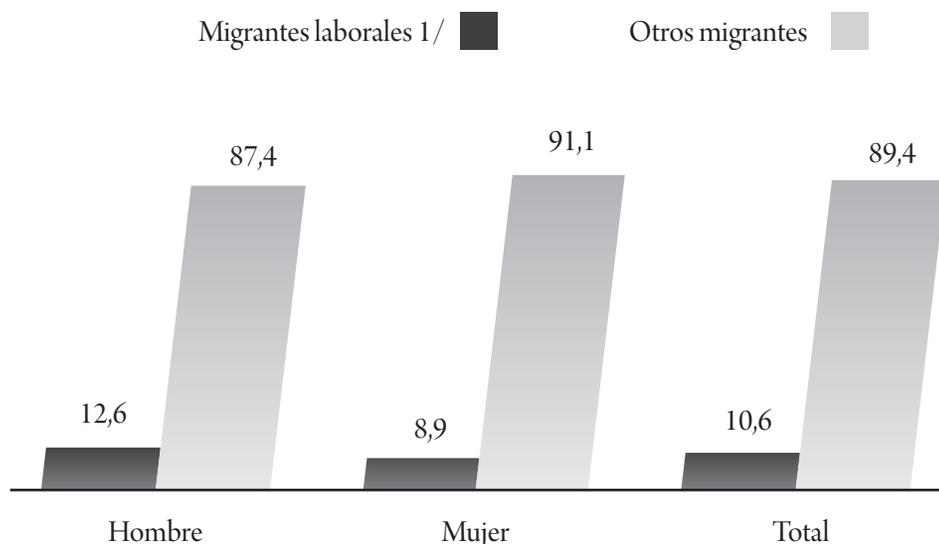
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

Cabe resaltar que, en sentido estricto, solo un 10,6% de los jóvenes que emigraron fueron migrantes laborales —es decir, tenían un contrato de trabajo desde el país de destino antes de su viaje—. Esto significa que el resto de peruanos migraron y encontraron trabajo recién en el país de destino. Por ello, es importante que el Gobierno logre desarrollar políticas de protección en el proceso de emigración de las personas, dado que, aunque muchos de ellos han encontrado oportunidades laborales fuera del país, estas, en muchos casos, no corresponden con la formación y ocupación que tenían en el Perú, o son oportunidades laborales informales. Esta situación le ocasiona al Estado peruano una importante pérdida de capital humano, que podría recuperarse incentivando políticas de migración circular.

**Gráfico 3.18**

Tipos de emigrantes peruanos, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ La OIM define al migrante laboral como aquel que tiene un contrato de trabajo desde el país de destino antes de su viaje.

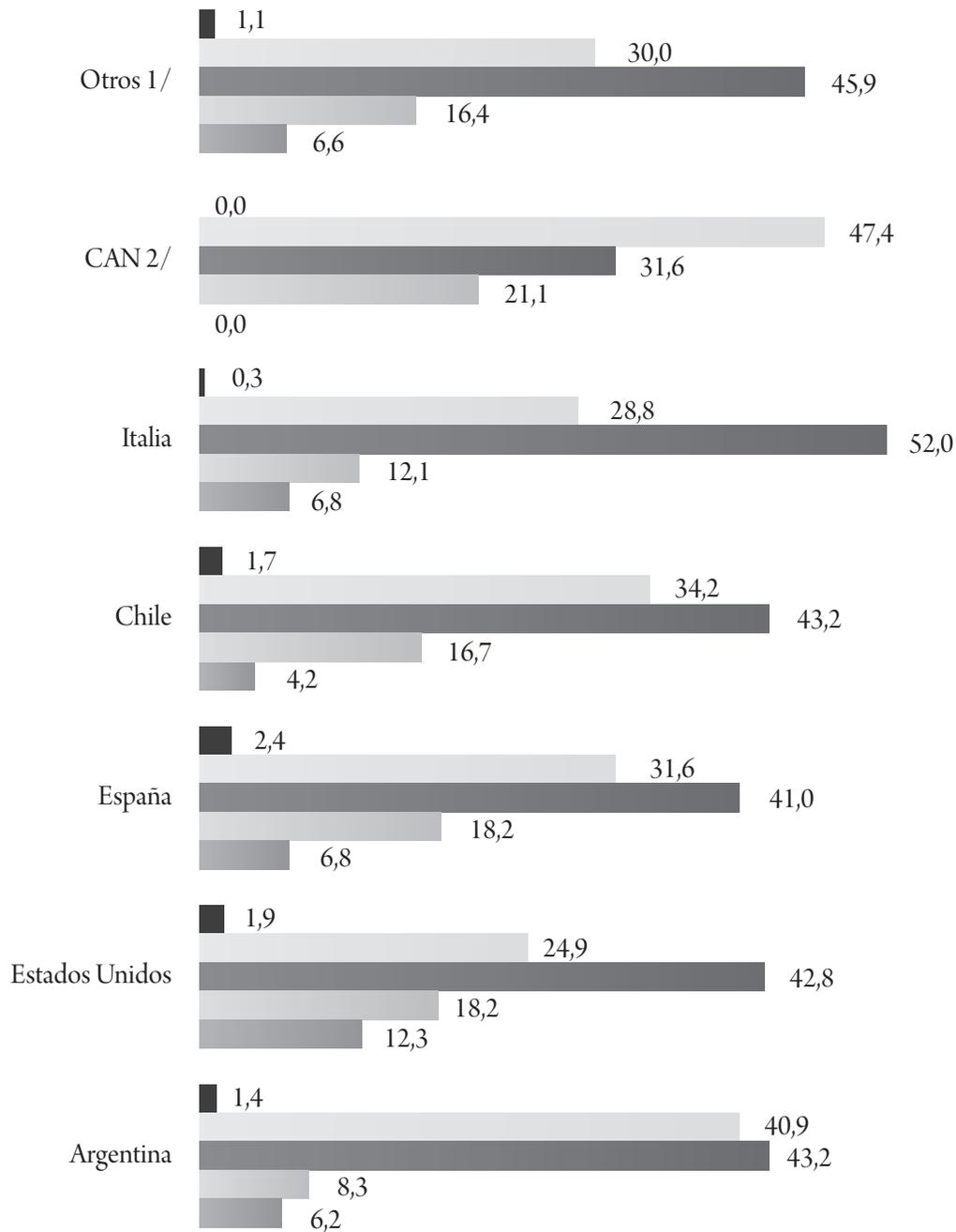
La mayoría de jóvenes que emigraron poseían estudios superiores completos; de ellos, eran las mujeres las que habían alcanzado en mayor porcentaje ese nivel académico (34,7% de mujeres versus 30,9% de hombres). Es importante resaltar que el mayor porcentaje de emigrantes poseía estudios secundarios completos (41,5% de hombres y 40,5% de mujeres).

Los principales países de destino fueron Estados Unidos, España, Argentina, Italia y Chile. Los emigrantes que viajaron cuando eran más jóvenes se localizaron, de preferencia, en los países que están más cerca del Perú, mientras que los otros grupos etarios buscaron como destino países más alejados, como Estados Unidos y España.

**Gráfico 3.19**

Países de emigración peruana, 2009 (Porcentajes)

Hasta 14 años ■ De 15 a 29 años ■ De 30 a 44 años ■ De 45 a 54 años ■ De 55 a más ■



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ Agrupa otros países donde los jóvenes peruanos buscan emigrar en menor porcentaje.

2/ La CAN es la Comunidad Andina de Naciones. En este caso, se está considerando a los países andinos Bolivia, Colombia y Ecuador.

Al preguntarle al informante si la persona que emigró había enviado remesas al hogar, el 6,6% indicó que sí; es decir, del 13,4% de hogares con experiencia migratoria, alrededor de la mitad recibe remesas. Estas fueron empleadas, con mayor frecuencia, en alimentación, salud y educación. Es importante resaltar que solo un 10,9% de los emigrantes decide cómo se usará la remesa en el hogar de origen; otro 11,2% realiza acuerdos con los familiares receptores. Se ve entonces que, en la mayoría de los casos, solo decide el receptor.

### Cuadro 3.3

Usos de remesas, 2009 (Porcentajes)

Uso de remesas	Hombre	Mujer	Total
Implementación de negocio	2,4	2,9	2,6
Ampliación de negocio	4,7	2,4	3,5
Ahorro	17,3	20,9	19,3
Alimentación	80,9	80,0	80,4
Educación	48,6	54,8	52,0
Salud	67,0	67,7	67,4
Mantenimiento, construcción, compra de vivienda	25,0	22,1	23,4
Otros	11,7	10,5	11,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo. La suma de los porcentajes no totaliza el 100%, debido a que la información analizada corresponde a respuestas múltiples.

#### c) Jóvenes con experiencia de vida en el extranjero

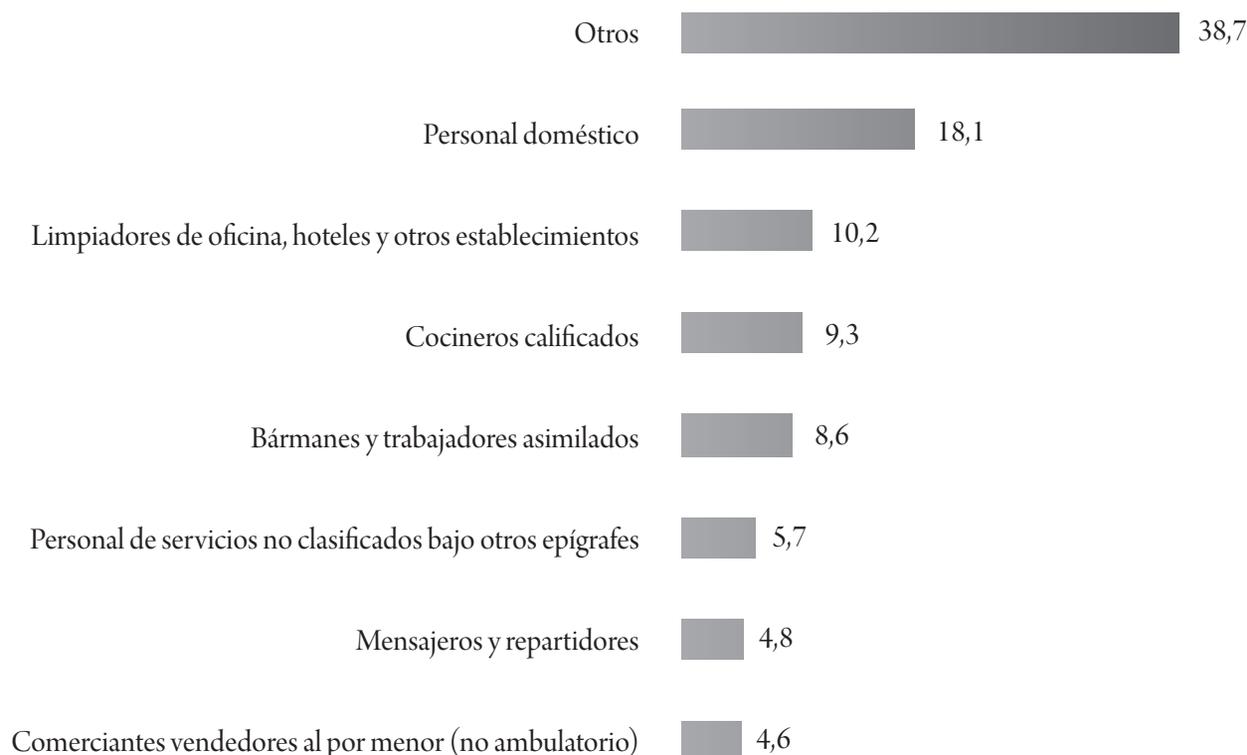
El módulo 700 de la ENJUV 2009 ayuda a conocer la experiencia de vida internacional que han tenido los jóvenes de 15 a 29 años de edad. En este caso, las preguntas se hicieron de manera directa, considerando una estadía de dos o más meses. Se consideró dos meses como periodo mínimo de estadía en el extranjero para incluir a los jóvenes en la encuesta. Este criterio fue fundamental para recoger la información sobre los jóvenes que participaron de pasantías para capacitarse en el extranjero por periodos cortos, como algunos universitarios que viajan en los periodos de vacaciones. Un 4% de los jóvenes encuestados ha tenido una experiencia de vida en el extranjero (123.869). Entre los resultados más interesantes encontrados, destacan los siguientes:

- No hay diferencias de género: mujeres y hombres han viajado casi en la misma proporción. Sin embargo, se aprecia una diferencia a nivel de grupos etarios: el mayor porcentaje se encuentra en el rango de edad de 20 a 24 años (44,2%), seguido del rango de 25 a 29 años (39,2%) y, en menor porcentaje, del de 15 a 19 años de edad (16,6%).
- El 37,4% de los jóvenes manifestó que estuvo en el extranjero por un periodo de tres meses a un año; un 35,2% estuvo por un periodo de hasta tres meses; un 23,2% retornó entre uno y cinco años después de su partida; y un 4,2% retornó después de cinco años.
- Las motivaciones que tuvieron para dejar el país son las mismas que las de los jóvenes potenciales migrantes (JPM1).
- Ante la pregunta «¿Qué hacía cuando estaba en el exterior?», el 40% respondió que solo trabajaba; el 18%, que solo estudiaba; y el 25,6%, que estaba de vacaciones o turismo.

- e) Las ocupaciones realizadas han sido, en la mayoría de casos, de baja calificación. Este dato es importante porque indica cómo la experiencia laboral no permitió acumular nuevos conocimientos y habilidades. Un dato no reflejado por esta consideración está representado por los jóvenes que han trabajado en el rubro «cocina», donde la baja calidad del empleo, de todas maneras, permite adquirir importantes experiencias laborales. Los otros datos estadísticos encontrados indican que estos jóvenes trabajaron en horarios normales de 48 horas en promedio y percibían un sueldo aproximado de S/.1.420.

### Gráfico 3.20

Ocupación principal realizada en el país de destino, 2009 (Porcentajes)



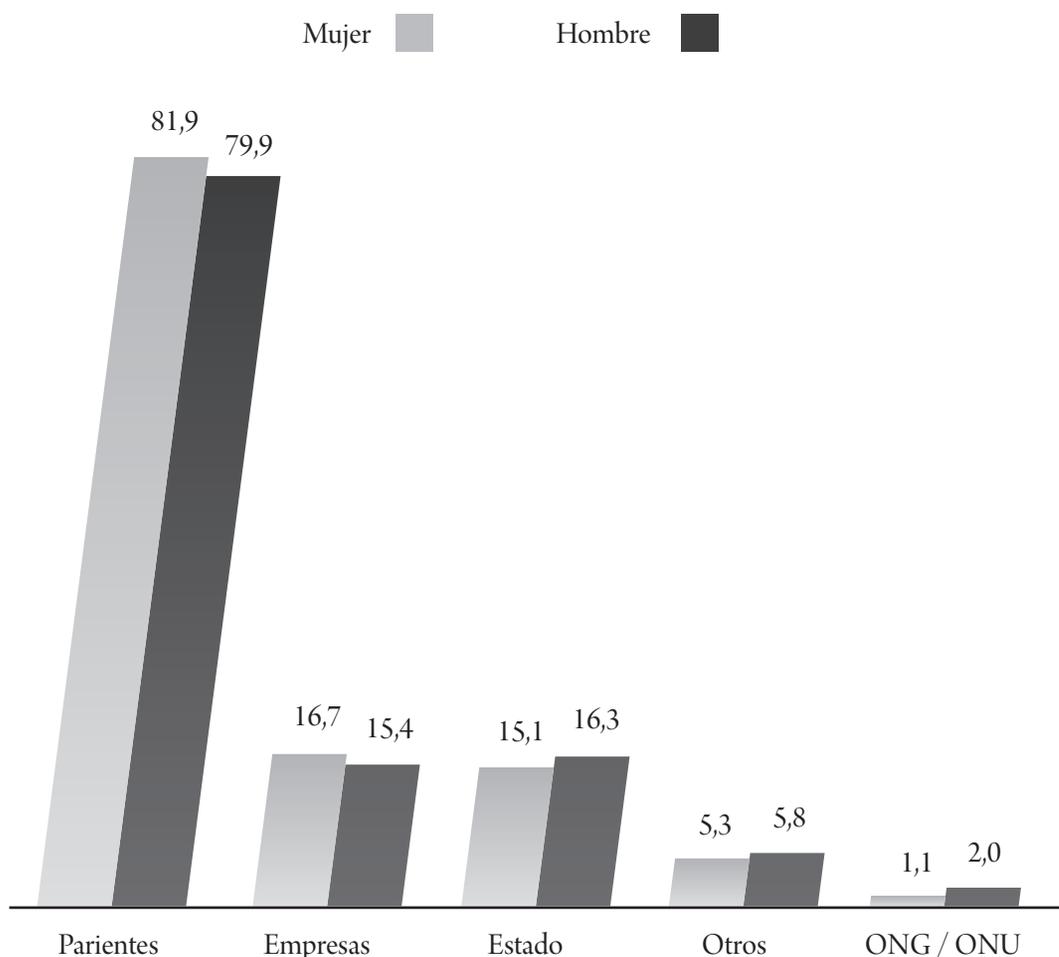
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

La encuesta también permitió explorar si la persona recibió algún tipo de asesoramiento en su proceso migratorio. Esta asistencia, usualmente, ha venido por parte de su familia en el país de origen (44%) o de la familia en el extranjero (37%), lo cual indica cómo el proceso migratorio, en particular de los jóvenes, involucra a su misma familia. Por otra parte, las entidades del Estado peruano han brindado información, aproximadamente, al 16% de jóvenes migrantes, pero solo el 3% recibió este servicio en oficinas dentro del Perú, en tanto que las embajadas o consulados fuera del país han alcanzado el 13%. Estos datos indican que hay muchos jóvenes que buscan información antes del proceso migratorio, pero esta demanda es atendida de manera limitada por el Estado peruano.

**Gráfico 3.21**

¿De quién ha recibido asesoramiento para su viaje? (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo. La suma de los porcentajes no totaliza el 100%, debido a que la información analizada corresponde a respuestas múltiples.

### 3.4 Recomendaciones para una buena activación de políticas de migración laboral juvenil

Los datos de la ENJUV 2009 han permitido elaborar una serie de opciones de políticas de gestión migratoria juvenil<sup>7</sup> basadas, principalmente, en el enfoque de derechos, cuyo eje fundamental es la persona, ya sea potencial migrante, migrante o que haya retornado. Es crucial que el Estado empiece a generar mecanismos de acción de política pública a favor de los más jóvenes, que son los potenciales migrantes. Para plantear una gestión migratoria de corte juvenil, ha sido necesaria una revisión minuciosa de los marcos jurídicos, de las estructuras institucionales (del MTPE y del Ministerio de Relaciones Exteriores) y de las políticas específicas propuestas para gestionar la migración laboral tanto del Perú como de los principales países de destino de la diáspora peruana. Estas propuestas se enmarcan en la definición de gestión de la migración laboral, incluida en el Glosario de Términos aprobado mediante el Decreto Supremo No. 002-2010-TR.

7. La gestión migratoria se refiere a las diferentes formas en que se implementa la política migratoria y a la diversidad de medidas necesarias que se toman para abordar, de manera eficiente, lo relacionado con las migraciones. Involucra, además, todo el proceso del ciclo migratorio: desde la preparación para la salida hasta el retorno de los migrantes.

Un primer grupo de políticas públicas que pueden servir de base para la implementación de políticas migratorias para los jóvenes se encuentra en el Plan Nacional de la Juventud 2006-2011, orientado a desarrollar las capacidades del Estado y de la sociedad civil para crear mayores y mejores oportunidades laborales para los jóvenes. Con este plan, se busca institucionalizar las políticas intersectoriales y sectoriales de la juventud en todos los niveles de Gobierno (el central, como ente normativo y articulador; el regional, como coordinador y promotor; y el municipal, como ejecutor).

La Defensoría del Pueblo del Perú indica que «para diseñar y ejecutar una política pública en materia de migraciones se debe privilegiar el enfoque de derechos como marco orientador» (Defensoría del Pueblo, 2009, p. 14). La Defensoría resalta las responsabilidades del Estado con los ciudadanos que participan del proceso migratorio y su función de garante en la protección de los derechos de todos los peruanos, sin hacer distinción según el lugar de residencia. Un diseño de políticas con este enfoque define y exige acciones específicas y medidas afirmativas de protección de la persona migrante, en articulación con otras políticas complementarias (como las referidas a los ámbitos laboral y demográfico, de salud y seguridad social, de inclusión en el mercado de trabajo exterior, y de protección consular), necesarias para el tratamiento integral del fenómeno migratorio.

Todas estas acciones involucran el fortalecimiento de las competencias de los agentes estatales, en especial del MTPE, el cual cuenta recientemente con competencias en materia de migración laboral. Asimismo, no se deben olvidar las alianzas con la sociedad civil para el desarrollo de mecanismos más eficaces de gestión de programas y servicios en beneficio de los actores de los procesos migratorios.

Considerando el elevado número de jóvenes potenciales migrantes, se sugiere que la gestión migratoria se oriente hacia este grupo. Además, es necesario que el Estado peruano actúe eficientemente no solo para cuando la persona emigró, sino en las diferentes etapas del proceso migratorio, siguiendo las consideraciones de la CTM (gráfico 3.1). Es necesario que el Estado peruano se preocupe por generar políticas de orientación informativa que permitan a los jóvenes tomar decisiones acertadas sobre su futuro.

Por otro lado, el diseño de una política migratoria laboral juvenil requiere reconocer a la familia como punto focal de decisiones dentro del proceso migratorio. Es decir, la decisión de migrar no se circunscribe solamente al interés o a la iniciativa individuales, sino de todo el núcleo familiar. El objetivo de la política migratoria laboral juvenil debería ser asegurar que el proceso de migración del joven o de algún miembro de su hogar optimice la construcción de su trayectoria laboral (dependiente o independiente) y personal. El Estado peruano debe tratar de lograr que la migración no represente un riesgo, sino una oportunidad para los jóvenes y sus familias, tanto en el país de origen como en el de destino. Para ello, se requiere que la política migratoria laboral juvenil considere todas las etapas del proceso migratorio y no se concentre solo en el proceso que surge después de ocurrida la migración. En este sentido, es importante que exista una interrelación entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y el MTPE para una buena gestión de las migraciones laborales internacionales juveniles. El Estado peruano debe generar políticas de protección social con estrategias de prevención, mitigación y compensación, a fin de que los actores de la migración tengan información pertinente para decidir si migran o no. De acuerdo con los conceptos revisados, se han identificado tres niveles de estrategias para cada perfil de jóvenes:

*Preventivas.* Para los jóvenes potenciales migrantes, se requiere el desarrollo de esquemas de información y orientación coordinados en los diferentes niveles (intra e interinstitucional), así como la incorporación del tema migratorio en la orientación vocacional y en los sistemas de intermediación laboral, con el fin de favorecer la construcción de trayectorias laborales que colaboren con su calidad de vida.

*Preparatorias o de mitigación.* Para aquellos jóvenes que van a migrar de manera inminente, se requieren —además de las políticas de orientación y asistencia para un adecuado proceso migratorio— políticas que mitiguen ciertos riesgos en caso de presentarse alguna contingencia o que no se concreten las oportunidades esperadas en los países de destino.

*De vinculación.* Las políticas de vinculación están ligadas principalmente al trabajo que viene realizando el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de sus políticas de protección a las colectividades nacionales, lo que abarca a los jóvenes y a sus familiares.

*De compensación.* Es importante la creación de políticas que busquen una generación de oportunidades laborales, sobre todo para aquellos jóvenes que van a estudiar al extranjero y que pueden venir al país a apoyar en su productividad. Los jóvenes que se convierten en estudiantes internacionales son una fuente potencial de migrantes laborales muy calificados, por lo que es importante que el Estado genere políticas migratorias que prioricen a este tipo de migrantes y que les brinden ofertas de trabajo en programas permanentes o temporales.

Este esquema de políticas requiere una institucionalidad de soporte. En el caso peruano, esto se ha garantizado al dotar, recientemente, de competencias en materia de política migratoria al MTPE con la Ley 29381, que ha definido la nueva «Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo», y que ha determinado un nuevo reglamento operativo de funciones que ha normado la constitución de la Dirección de Migración Laboral.

Una vez vistas todas las teorías y analizados los datos obtenidos a través de la ENJUV 2009, se propone, en el cuadro 3.4, algunas actividades que, desde el MTPE, se pueden realizar para brindar protección social a los jóvenes que buscan en la migración un cambio de vida. Estas acciones permitirán que la migración laboral del joven sea responsable, ordenada y, sobre todo, informada.

### Cuadro 3.4

Trayectorias de la juventud y las políticas de trabajo decente

	Jóvenes de 15 a 19 años de edad	Jóvenes de 20 a 24 años de edad	Jóvenes de 25 a 29 años de edad
Propuestas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intervención en colegios y en organizaciones juveniles</li> <li>• Creación de programas de emprendimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas de formación laboral</li> <li>• Orientación sobre migración laboral y sobre los riesgos de la migración irregular</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas de migración regular y temporal</li> <li>• Generación de programas de codesarrollo y emprendimiento</li> </ul>
Situación del joven	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapa escolar</li> <li>• Crisis propia de la edad y problemas para tomar decisiones solos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapa de formación superior</li> <li>• Búsqueda de primeras experiencias laborales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapa de formación superior</li> <li>• Búsqueda de primeras experiencias laborales</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia a partir del Foro de Juventud realizado por el Programa Conjunto.

### 3.5 Conclusiones

A partir de lo expuesto en el presente capítulo, se concluye que se necesita mejorar o entender de manera más adecuada el vínculo entre migración y desarrollo para diseñar políticas de gestión de migración originales y contextualizadas, que minimicen los costos de ajuste en la economía peruana. Se han utilizado tres enfoques para la identificación de instrumentos de políticas públicas migratorias:

- **El enfoque del proyecto de vida del joven** se centra en el desarrollo integral de este y su proceso de crecimiento personal por medio de trayectorias que son caracterizadas por elecciones que modifican sus alternativas futuras. En particular, los estudios superiores, el emprendimiento y la emigración son considerados por los jóvenes como

oportunidades para el ingreso exitoso al mundo laboral. En este enfoque, se identifica al joven y a su familia como los sujetos de políticas activas de orientación, la cual cuenta con tres componentes: información, orientación y acompañamiento. Las autoridades públicas son responsables de proponer contenidos coherentes con el conjunto de políticas migratorias laborales del país, que sean ejecutados en alianzas público-privadas sin fines de lucro: asociaciones de base, entidades no gubernamentales, organizaciones y universidades. El enfoque se orienta a la identificación de políticas y de contenidos informativos según las preferencias del joven, y permite considerar la interacción entre las distintas elecciones en el tiempo e identificar políticas de migración circular.

- **El enfoque del Social Management Risk** es indicado para el análisis del fenómeno migratorio en su conjunto y permite segmentar el proceso de toma de decisiones de los potenciales migrantes según sus diferentes etapas. Las políticas están dirigidas a prevenir elecciones no coherentes por falta de información y orientación adecuadas, a mitigar los efectos negativos, a incentivar comportamientos virtuosos para los actores del proceso migratorio, a compensar a los actores que han sufrido consecuencias negativas en dicho proceso y a premiar a los que han alcanzado logros. La aplicación de este enfoque en el ámbito migratorio supone que los actores se encuentren en una situación de vulnerabilidad por acontecimientos externos, por lo cual se puede hablar con más propiedad de un enfoque de *Social Management Vulnerability*.
- **El enfoque del ciclo de vida** resalta la finalidad del proceso migratorio laboral visto como una modalidad para nivelar ingresos y gastos corrientes y futuros derivados de trabajos dependientes o independientes. La juventud es vista como una etapa del crecimiento humano, en la cual las personas cuentan con más probabilidad de escoger la migración para aumentar sus ingresos actuales y generar ahorros para su vejez. Este enfoque no considera la dimensión familiar del fenómeno migratorio ni la dimensión voluntaria del envío de remesas. Más bien, tiene como centro el análisis del proceso y no al sujeto de manera integral.

En síntesis, la información estadística recopilada en la ENJUV 2009 ha permitido delinear las principales características de los sujetos que viven el proceso migratorio laboral, en particular desde la perspectiva de los jóvenes. Los enfoques expuestos han ayudado a identificar la responsabilidad de los gestores de políticas migratorias laborales nacionales considerando, de manera especial, tanto al potencial migrante como al migrante. Esta atención hacia los potenciales migrantes, complementada con su cuantificación, ha permitido construir el «embudo» de la migración potencial, identificando los factores que caracterizan a las personas implicadas en el proceso migratorio. Esta focalización, en la primera etapa del proceso migratorio, tiene como objeto de análisis a la persona con sus expectativas de desarrollo integral, más allá del tema meramente económico. Desde esta perspectiva, la principal propuesta es la priorización de programas y servicios de información, orientación y acompañamiento del potencial migrante y de su familia. El diseño de estos programas y servicios deberá ser transversal; es decir, el tema migratorio debe incluirse en otros programas y servicios ya existentes de promoción del empleo y de orientación formativo-laboral. Esto permitirá, por un lado, alcanzar a potenciales migrantes que ya son beneficiarios de estos programas y servicios con un limitado impacto presupuestal en el balance del Estado, y, por otro lado, implementar algunos programas y servicios descentralizados enmarcados en las políticas públicas de migración laboral. En tal sentido, se recomienda:

- a) Que el MTPE fortalezca la oficina responsable de la gestión de la información para el migrante laboral y su familia. Los beneficiarios de esta información serán tanto los ciudadanos como los gestores de los programas y servicios que incorporarán de manera transversal el tema migratorio. Sucesivamente, se espera que este tema sea incluido en programas y servicios de otros sectores del Estado.
- b) Que se institucionalice la Mesa Multisectorial como un espacio permanente de articulación intergubernamental y con representantes de la sociedad civil, promoviendo la participación de las entidades rectoras de todos los sectores involucrados en políticas migratorias para así lograr su óptima implementación.

## Bibliografía

Borjas, George (1989). «Economic theory and international migration». *International Migration Review*, vol. 23, pp. 457-485.

Defensoría del Pueblo (2009). *Migraciones y derechos humanos. Supervisión de las políticas de protección de los derechos de los peruanos migrantes*. Serie Informes Defensoriales, No. 146. Lima: Defensoría del Pueblo.

Dustmann, Christian (1994). *Return Migration, Uncertainty and Precautionary Savings*. Londres: University College London.

Dustmann, Christian y Oliver Kirchkamp (2001). «The optimal migration duration and activity choice after re-migration». *Journal of Development Economics*, vol. 67, pp. 351-371.

Holzmann, Robert y Steen Jorgensen (2000). «Social Risk Management: a new conceptual framework for social protection and beyond». Social Protection Discussion Paper, No. 0006. Washington: World Bank.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – DIGEMIN (Dirección General de Migraciones y Naturalización) – OIM (Organización Internacional de Migraciones) (2009). «Perú: Estadísticas de la Migración Internacional de Peruanos 1990 – 2008». Convenio de Cooperación Interinstitucional. Tercera edición. Lima: INEI, DIGEMIN, OIM.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» (2010). «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009». Resultados definitivos. Lima: INEI – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

Massey, Douglas (1989). «Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration» (paper). Annual Meeting of the American Sociological Association, San Francisco.

Massey, Douglas y otros (1990). *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*, University California Press.

Mendizábal, Enrique (2006). «¿Por qué las políticas públicas deben basarse en la investigación?: experiencias desde Londres». *Revista Economía y Sociedad*, No. 61, pp. 57-62.

Modigliani, F. y A. Ando (1963). «The life cycle hypothesis of saving: aggregate implications and test». *American Economic Review*, No. 53, pp. 55-84.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2007). *Trabajo decente y juventud en América Latina*. Lima: OIT.

\_\_\_\_\_ (2010). *Trabajo decente y juventud en América Latina. Avance febrero 2010*. Lima: OIT.

ONU (Organización de las Naciones Unidas) (2006). «Migración Internacional y Desarrollo». Informe del Secretario General.

\_\_\_\_\_ (2008). «Aprovechar los conocimientos y la tecnología para el desarrollo». Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Piore, Michael (1979). *Bird of passage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schaffer, Robert (1953). «Job satisfaction as related to need satisfaction in work». *Psychological Monographs*, vol. 67, pp. 1-29.

Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.

Sutcliffe, Sophie y Julius Court (2006). *Herramientas para diseñadores de políticas públicas en países en desarrollo*. Londres: Programa de Investigación y Políticas Públicas en Desarrollo.

Todaro, Michael (1969). «A model of labor migration and urban unemployment in developed countries». *American Economic Review*, vol 59, pp. 138-148.

UNFPA (Fondo de Población de Naciones Unidas) (2006). *Estado de la población mundial*. Nueva York: UNFPA.

UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) (2006). *Background note for UNRISD Research Project on Financing Social Policy in a Development Context*. Texto mimeografiado.

Universidad de Lima (2009). «Barómetro Social. V Encuesta Anual sobre el Perú y el Mundo. Provincia de Lima y Región Callao». Lima: Universidad de Lima.

Zlotnik, Hania (1998). «International migration 1965-96: an overview». *Population and Development Review*, vol. 24, pp. 429-468.

**Anexos del capítulo 3**
**Cuadro A3.1**

Perú: Características de los jóvenes potenciales migrantes, 2009

Variables	Jóvenes no migrantes (Porcentajes)	Jóvenes potenciales migrantes (Porcentajes)	Total (Porcentajes)	Cifras expandidas	Casos
<b>1. Variables sociodemográficas</b>					
<b>Sexo</b>					
Hombre	47,6	50,3	49,2	1.539.434	8.026
Mujer	52,4	49,7	50,8	1.591.101	8.266
<b>Rango de edades</b>					
De 15 a 19 años	31,6	40,8	37,0	1.157.517	6.061
De 20 a 24 años	36,1	33,7	34,7	1.086.024	5.812
De 25 a 29 años	32,3	25,5	28,3	886.994	4.419
<b>Nivel educativo alcanzado actualmente</b>					
Sin nivel	0,3	0,1	0,2	7.070	40
Educación inicial	2,0	1,0	1,4	45.193	200
Primaria completa	14,6	8,0	10,8	336.875	1.396
Secundaria completa	55,4	60,7	58,5	1.830.716	8.708
Superior no universitaria completa	11,5	11,1	11,3	352.582	1.882
Superior universitaria completa	16,1	19,1	17,8	558.100	3.681
<b>2. Variables del mercado de trabajo</b>					
<b>Indicadores laborales</b>					
Tasa de actividad (PEA / PET)	69,6	68,2	68,8		
Ratio empleo (PEA ocupada / PET)	65,1	61,6	63,1		
Tasa de desempleo (PEA desocupada / PEA)	6,4	9,6	8,3		
<b>Ingresos mensuales (nuevos soles)</b>					
Promedio	776	792	785		
Mediana	650	650	650		
<b>3. Condición de estudio o trabajo</b>					
<b>Total</b>					
Solo estudia	2,2	2,7	2,5	45.713	198
Solo trabaja	68,8	69,8	69,4	1.290.276	5.928
Estudia y trabaja	4,8	7,1	6,0	111.592	466
No estudia ni trabaja	24,2	20,2	22,1	410.573	1.927
No especificado	0,1	0,1	0,1	2.229	4
<b>4. Características del hogar</b>					
<b>Quintiles de ingresos de hogares</b>					
I	11,7	10,0	10,7	331.576	2.400
II	16,2	14,7	15,3	473.939	2.703
III	22,4	21,5	21,9	678.203	3.494
IV	25,7	26,1	25,9	803.399	3.899
V	24,0	27,7	26,2	810.708	3.675
<b>Tipo de vivienda</b>					
Casa independiente	86,0	82,8	84,2	2.533.768	13.570
Departamento en edificio	10,1	12,2	11,3	341.070	1.255
Vivienda en quinta	1,9	3,2	2,6	79.744	313
Vivienda en casa vecindad	1,2	1,0	1,1	33.571	718
Vivienda improvisada	0,7	0,7	0,7	21.056	45
Local no destinado para habitación humana	0,0	0,1	0,1	1.743	2
<b>Régimen de tenencia de la vivienda</b>					
Alquilada	14,2	14,1	14,2	442.974	2.559
Propia, totalmente pagada	60,4	60,9	60,7	1.900.743	10.117
Cedida por otro hogar o institución	13,5	12,9	13,1	410.443	2.407
Otro 1/	11,9	12,1	12,0	376.375	1.209
<b>Tamaño de hogar (número de integrantes)</b>	3	4	3	3	
<b>Índice de masculinidad (jóvenes)</b>	90,7	101,3	96,8		
<b>Edad promedio (jóvenes)</b>	22	21	21	21	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ Incluye propia por invasión, propia por compra a plazos, cedida por el centro de trabajo y otro tipo.

**Cuadro A3.2**

Perú: Características de los jóvenes con deseos de migrar, 2009

Variables	Jóvenes no migrantes (Porcentajes)	Jóvenes que desean migrar (Porcentajes)	Total (Porcentajes)	Cifras expandidas	Casos
<b>Total</b>	<b>46,1</b>	<b>53,9</b>	<b>100,0</b>	<b>3.130.535</b>	<b>15.907</b>
<b>1. Variables sociodemográficas</b>					
<b>Sexo</b>					
Hombre	47,6	50,5	49,2	1.539.434	8.026
Mujer	52,4	49,5	50,8	1.591.101	8.266
<b>Rango de edades</b>					
De 15 a 19 años	30,8	42,3	37,0	1.157.517	6.061
De 20 a 24 años	36,5	33,1	34,7	1.086.024	5.812
De 25 a 29 años	32,7	24,6	28,3	886.994	4.419
<b>Nivel educativo alcanzado actualmente</b>					
Sin nivel	0,4	0,1	0,2	7.070	40
Educación inicial	1,9	1,1	1,4	45.193	200
Primaria completa	14,2	7,8	10,8	336.875	1.396
Secundaria completa	55,2	61,3	58,5	1.830.716	8.708
Superior no universitaria completa	11,7	10,9	11,3	352.582	1.882
Superior universitaria completa	16,6	18,8	17,8	558.100	3.681
<b>2. Variables del mercado de trabajo</b>					
PET (cantidades)	1.444.662	1.685.873	3.130.535	3.130.535	15.898
PEA (cantidades)	1.008.833	1.143.688	2.152.521	2.152.521	10.533
Ocupados (cantidades)	942.444	1.032.099	1.974.542	1.974.542	9.694
Desocupados (cantidades)	66.389	111.590	177.979	177.979	839
Inactivos (cantidades)	435.829	542.184	978.014	978.014	5.365
<b>Indicadores laborales</b>					
Tasa de actividad (PEA / PET)	69,8	67,8	68,8		
Ratio empleo (PEA ocupada / PET)	65,2	61,2	63,1		
Tasa de desempleo (PEA desocupada / PEA)	6,6	9,8	8,3		
<b>Ingresos mensuales (nuevos soles)</b>					
Promedio	776	792	785		
Mediana	650	650	650		
<b>3. Condición de estudio o trabajo</b>					
<b>Total</b>					
Solo estudia	2,2	2,8	2,5	45.713	198
Solo trabaja	68,9	69,9	69,4	1.290.276	5.928
Estudia y trabaja	4,9	7,2	6,0	111.592	466
No estudia ni trabaja	24,0	20,0	22,1	410.573	1.927
No especificado	0,1	0,2	0,1	2.229	4
<b>4. Características del hogar</b>					
<b>Quintiles de ingresos de hogares</b>					
I	11,1	10,4	10,7	331.576	2.400
II	15,7	15,0	15,3	473.939	2.703
III	21,8	22,0	21,9	678.203	3.494
IV	26,0	25,9	25,9	803.399	3.899
V	25,4	26,8	26,2	810.708	3.675
<b>Tipo de vivienda</b>					
Casa independiente	85,6	82,9	84,2	2.533.768	13.570
Departamento en edificio	10,6	12,0	11,3	341.070	1.255
Vivienda en quinta	2,0	3,2	2,6	79.744	313
Vivienda en casa vecindad	1,2	1,1	1,1	33.571	718
Vivienda improvisada	0,7	0,7	0,7	21.056	45
Local no destinado para habitación humana	0,0	0,1	0,1	1.743	2
<b>Régimen de tenencia de la vivienda</b>					
Alquilada	13,7	14,6	14,2	442.974	2.559
Propia, totalmente pagada	61,4	60,1	60,7	1.900.743	10.117
Cedida por otro hogar o institución	13,2	13,0	13,1	410.443	2.407
Otro 1/	11,7	12,3	12,0	376.375	1.209
<b>Tamaño de hogar (número de integrantes)</b>					
	3	4	3		
<b>Índice de masculinidad (jóvenes)</b>					
	91,0	102,0	96,8		
<b>Edad promedio (jóvenes)</b>					
	22	21	21		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ Incluye propia por invasión, propia por compra a plazos, cedida por el centro de trabajo y otro tipo.

**Cuadro A3.3**

Perú: Características de los jóvenes con planificación de viaje, 2009

Variables	Jóvenes sin planificación de viaje (Porcentajes)	Jóvenes con planificación de viaje (Porcentajes)	Total (Porcentajes)	Cifras expandidas	Casos
<b>Total</b>	<b>73,8</b>	<b>26,2</b>	<b>100,0</b>	<b>3.130.535</b>	<b>16.292</b>
<b>1. Variables sociodemográficas</b>					
<b>Sexo</b>					
Hombre	48,5	51,2	49,2	1.539.434	8.026
Mujer	51,5	48,8	50,8	1.591.101	8.266
<b>Rango de edades</b>					
De 15 a 19 años	37,7	34,9	37,0	1.157.517	6.061
De 20 a 24 años	33,8	37,3	34,7	1.086.024	5.812
De 25 a 29 años	28,5	27,9	28,3	886.994	4.419
<b>Nivel educativo alcanzado actualmente</b>					
Sin nivel	0,3	0,0	0,2	7.070	40
Educación inicial	1,6	1,0	1,4	45.193	200
Primaria completa	11,9	7,6	10,8	336.875	1.396
Secundaria completa	59,8	54,8	58,5	1.830.716	8.708
Superior no universitaria completa	11,0	12,0	11,3	352.582	1.882
Superior universitaria completa	15,4	24,6	17,8	558.100	3.681
<b>2. Variables del mercado de trabajo</b>					
<b>Indicadores laborales</b>					
Tasa de actividad (PEA / PET)	67,3	73,0	68,8	68,8	
Ratio empleo (PEA ocupada / PET)	62,2	65,6	63,1	63,1	
Tasa de desempleo (PEA desocupada / PEA)	7,6	10,1	8,3	8,3	
<b>Ingresos mensuales (nuevos soles)</b>					
Promedio	764	842	785	785	
Mediana	650	680	650	650	
<b>3. Condición de estudio o trabajo</b>					
<b>Total</b>					
Solo estudia	2,1	3,5	2,5	45.713	198
Solo trabaja	68,0	73,5	69,4	1.290.276	5.928
Estudia y trabaja	5,5	7,4	6,0	111.592	466
No estudia ni trabaja	24,2	15,5	22,1	410.573	1.927
No especificado	0,1	0,1	0,1	2.229	4
<b>4. Características del hogar</b>					
<b>Quintiles de ingresos de hogares</b>					
I	11,1	9,6	10,7	331.576	2.400
II	16,3	12,4	15,3	473.939	2.703
III	22,4	20,5	21,9	678.203	3.494
IV	25,4	27,5	25,9	803.399	3.899
V	24,8	30,0	26,2	810.708	3.675
<b>Tipo de vivienda</b>					
Casa independiente	85,4	80,7	84,2	2.533.768	13.570
Departamento en edificio	10,3	14,2	11,3	341.070	1.255
Vivienda en quinta	2,1	4,1	2,6	79.744	313
Vivienda en casa vecindad	1,2	0,8	1,1	33.571	718
Vivienda improvisada	0,9	0,2	0,7	21.056	45
Local no destinado para habitación humana	0,1		0,1	1.743	2
<b>Régimen de tenencia de la vivienda</b>					
Alquilada	13,4	16,3	14,2	442.974	2.559
Propia, totalmente pagada	60,5	61,3	60,7	1.900.743	10.117
Cedida por otro hogar o institución	13,5	12,1	13,1	410.443	2.407
Otro 1/	12,7	10,2	12,0	376.375	1.209
<b>Tamaño de hogar (número de integrantes)</b>					
	3	3	3		
<b>Índice de masculinidad (jóvenes)</b>					
	94,0	104,8	96,8		
<b>Edad promedio (jóvenes)</b>					
	21	22	21		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ Incluye propia por invasión, propia por compra a plazos, cedida por el centro de trabajo y otro tipo.

**Cuadro A3.4**

Perú: Características de los jóvenes con trámites realizados, 2009

Variables	Jóvenes sin trámites realizados (Porcentajes)	Jóvenes con trámites realizados (Porcentajes)	Total (Porcentajes)	Cifras expandidas	Casos
<b>Total</b>	<b>98,0</b>	<b>2,0</b>	<b>100,0</b>	<b>3.130.535</b>	<b>16.292</b>
<b>1. Variables sociodemográficas</b>					
<b>Sexo</b>					
Hombre	49,0	55,4	49,2	1.539.434	8.026
Mujer	51,0	44,6	50,8	1.591.101	8.266
<b>Rango de edades</b>					
De 15 a 19 años	36,8	43,5	37,0	1.157.517	6.061
De 20 a 24 años	34,7	32,2	34,7	1.086.024	5.812
De 25 a 29 años	28,4	24,3	28,3	886.994	4.419
<b>Nivel educativo alcanzado actualmente</b>					
Sin nivel	0,2	-	0,2	7.070	40
Educación inicial	1,5	0,2	1,4	45.193	200
Primaria completa	10,9	4,1	10,8	336.875	1.396
Secundaria completa	58,4	62,2	58,5	1.830.716	8.708
Superior no universitaria completa	11,4	6,7	11,3	352.582	1.882
Superior universitaria completa	17,6	26,8	17,8	558.100	3.681
<b>2. Variables del mercado de trabajo</b>					
<b>Indicadores laborales</b>					
Tasa de actividad (PEA / PET)	68,7	71,8	68,8		
Ratio empleo (PEA ocupada / PET)	63,0	68,4	63,1		
Tasa de desempleo (PEA desocupada / PEA)	8,3	4,8	8,3		
<b>Ingresos mensuales (nuevos soles)</b>					
Promedio	776	792	785		
Mediana	650	650	650		
<b>3. Condición de estudio o trabajo</b>					
<b>Total</b>					
Solo estudia	2,4	4,2	2,5	45.713	198
Solo trabaja	69,3	71,4	69,4	1.290.276	5.928
Estudia y trabaja	5,9	10,7	6,0	111.592	466
No estudia ni trabaja	22,2	13,7	22,1	410.573	1.927
No especificado	0,1		0,1	2.229	4
<b>4. Características del hogar</b>					
<b>Quintiles de ingresos de hogares</b>					
I	10,8	3,4	10,7	331.576	2.400
II	15,5	4,7	15,3	473.939	2.703
III	22,1	12,3	21,9	678.203	3.494
IV	25,6	41,6	25,9	803.399	3.899
V	25,9	38,0	26,2	810.708	3.675
<b>Tipo de vivienda</b>					
Casa independiente	84,4	72,3	84,2	2.533.768	13.570
Departamento en edificio	11,1	22,0	11,3	341.070	1.255
Vivienda en quinta	2,6	5,3	2,6	79.744	313
Vivienda en casa vecindad	1,1	0,3	1,1	33.571	718
Vivienda improvisada	0,7		0,7	21.056	45
Local no destinado para habitación humana	0,0		0,1	1.743	2
<b>Régimen de tenencia de la vivienda</b>					
Alquilada	13,4	16,3	14,2	442.974	2.559
Propia, totalmente pagada	60,5	61,3	60,7	1.900.743	10.117
Cedida por otro hogar o institución	13,5	12,1	13,1	410.443	2.407
Otro 1/	12,7	10,2	12,0	376.375	1.209
<b>Tamaño de hogar (número de integrantes)</b>					
	3	3	3		
<b>Índice de masculinidad (jóvenes)</b>					
	96,3	124,4	96,8		
<b>Edad promedio (jóvenes)</b>					
	21	21	21		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Nota: Se están considerando las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo.

1/ Incluye propia por invasión, propia por compra a plazos, cedida por el centro de trabajo y otro tipo.

### Recuadro A3.1

#### Derechos de los migrantes

	Migrante
Instrumento aplicable	- Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares - Convención No. 97 OIT. Convenio sobre los Trabajadores Migrantes - Decisión 116. Instrumento andino de migración laboral - Decisión 397. Tarjeta andina de migraciones (TAM) - Declaración y Programa de Acción de Durban
Derechos que les conciernen de manera específica	- Principio de no discriminación - Trabajo - Gratuidad de las operaciones efectuadas por los servicios públicos del empleo en relación con el reclutamiento, introducción y colocación de los trabajadores migrantes - Libertad de circulación - Derecho a la unidad familiar: reunificación familiar - Identidad cultural - A ser informados en el momento de su detención, de ser posible en un idioma que comprendan, de los motivos de esta detención, y se les notificará, prontamente, en un idioma que comprendan, las acusaciones que se les hayan formulado. - A ser comunicados con las autoridades consulares o diplomáticas de su Estado de origen, en caso de ser detenidos. - A disfrutar de derechos políticos en el Estado de empleo si este, en el ejercicio de su soberanía, les concede tales derechos.
Órganos de protección	- Relatoría Especial de la Comisión de Derechos Humanos sobre los Derechos Humanos de los Migrantes

Fuente: Información extraída de la página web de la Comisión Andina de Juristas. <http://190.41.250.173/RIJ/bases/migrantes/esquema.htm>. Acceso en diciembre del 2010.

### Recuadro A3.2

#### Instrumentos internacionales sobre derechos de los migrantes

<p><b>a) Sistema universal</b></p> <p><b>Instrumentos internacionales de alcance general en el ámbito de la Organización de las Naciones Unidas (ONU)</b></p> <p><i>Instrumentos convencionales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Convención para la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer</li> <li>• Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares</li> <li>• Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migrantes y sus Familiares (1990)</li> <li>• Convención de las Naciones Unidas contra el Crimen Organizado Transnacional (2002)</li> <li>• Protocolo de la Convención de las Naciones Unidas contra el Crimen Organizado Transnacional para Prevenir, Suprimir y Sancionar la Trata de Personas, especialmente Mujeres y Niños (2002)</li> <li>• Protocolo de la Convención de las Naciones Unidas contra el Crimen Organizado Transnacional y contra el Tráfico de Migrantes por Mar, Aire y Tierra (2002)</li> <li>• Convención para la Represión de la Trata de Personas y de la Explotación de la Prostitución Ajena (1949)</li> <li>• Protocolo sobre el Estatuto de los Refugiados (1967)</li> <li>• Convención para Reducir los Casos de Apátridas (1961)</li> <li>• Convención sobre el Estatuto de los Apátridas (1954)</li> <li>• Convención sobre el Estatuto de los Refugiados (1951)</li> </ul>
--

*Instrumentos declarativos*

- Declaración sobre los Derechos Humanos de los Individuos que no son Nacionales del País en que Viven (1985)
- Declaración y Plan de Acción de México para Fortalecer la Protección Internacional de los Refugiados en América Latina (2004)
- Principios Rectores de los Desplazamientos Internos de la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas (1998)
- Declaración de San José sobre Refugiados y Personas Desplazadas (1994)
- Declaración de Cartagena sobre Refugiados (1984)
- Declaración de las Naciones Unidas sobre Asilo Territorial (1967)
- Acta final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Supresión o Reducción de la Apatridia (1961)
- Acta final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Estatuto de las Personas Apátridas (1954)
- Estatuto de la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (1950)
- Declaración y Programa de Acción de Copenhague
- Declaración y Programa de Acción de la Conferencia sobre Población y Desarrollo (1994)
- Declaración y Programa de Acción de Beijing
- Declaración y Programa de Acción de Durban
- Protocolo para Prevenir, Reprimir y Sancionar la Trata de Personas, especialmente Mujeres y Niños
- Protocolo contra el Tráfico Ilícito de Migrantes por Tierra, Mar y Aire

*Instrumentos internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)*

- Convenio No. 182 sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil (1999)
- Convenio No. 143 sobre los trabajadores migrantes, disposiciones complementarias (1976)
- Convenio No. 111 sobre la discriminación, empleo y ocupación (1958)
- Convenio No. 105 sobre la abolición del trabajo forzoso (1957)
- Convenio No. 100 sobre la igualdad de remuneraciones entre la mano de obra femenina y la mano de obra masculina (1951)
- Convenio No. 97 sobre trabajadores migrantes (1949)
- Convenio No. 29 sobre trabajo forzoso (1930)
- Recomendación No. 151 sobre trabajadores migrantes (1975)
- Recomendación No. 111 sobre la discriminación, empleo y ocupación (1958)
- Recomendación No. 100 sobre la protección de los trabajadores migrantes en países insuficientemente desarrollados (1955)
- Recomendación No. 90 sobre igualdad en la remuneración (1951)
- Recomendación No. 86 sobre los trabajadores migrantes (1949)
- Recomendación No. 35 sobre la imposición indirecta del trabajo (1930)

***b) Sistema interamericano***

**Instrumentos convencionales de la Organización de los Estados Americanos (OEA)**

- Convención Interamericana sobre Extradición (1981)
- Convención sobre Asilo Territorial (1954)
- Tratado sobre Asilo y Refugio Político (1939)
- Convención sobre Asilo Político (1933)
- Convención sobre Asilo (1928)

**c) Sistema subregional andino**

**Instrumentos internacionales en el ámbito de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

Documentos

- Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos (26/07/2002)
- Acta de San Francisco de Quito con motivo del XV Consejo Presidencial Andino (12/07/2004)
- Declaración de Santa Cruz de la Sierra (20/04/2007)

Decisiones

- Decisión 584. Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo (07/05/2004)
- Decisión 583. Instrumento Andino de Seguridad Social (07/05/2004)
- Decisión 545. Instrumento Andino de Migración Laboral (25/06/2003)
- Decisión 655. Modifica Decisión 504 sobre el Pasaporte Andino (24/11/2006)
- Decisión 625. Modifica Decisión 504 sobre el Pasaporte Andino (26/10/2005)
- Decisión 603. Participación de la República Bolivariana de Venezuela en la Decisión 503 (06/12/2004)
- Decisión 583. Sustitución de la Decisión 546, Instrumento Andino de Seguridad Social (07/05/2004)
- Decisión 550. Sobre la Creación del Comité Andino de Identificación y Estado Civil (25/06/2003)
- Decisión 548. Mecanismo Andino de Cooperación en materia de Asistencia y Protección Consular y Asuntos Migratorios (25/06/2003)
- Decisión 545. Instrumento Andino de Migración Laboral (25/07/2003)
- Decisión 526. Ventanillas de entrada en aeropuertos para nacionales y extranjeros residentes en los Países Miembros (07/07/2002)
- Decisión 525. Características técnicas específicas mínimas de nomenclatura y seguridad del Pasaporte Andino (07/07/2002)
- Decisión 504. Sobre la creación del Pasaporte Andino (22/07/2001)
- Decisión 503. Reconocimiento de documentos nacionales de identificación (22/06/2001)
- Decisión 458. Sobre lineamientos de la política exterior común (25/05/1999)
- Decisión 441. Creación del Consejo Laboral Andino (26/07/1998)
- Decisión 397. Sobre la Tarjeta Andina de Migración (16/09/1996)
- Decisión 116. Instrumento andino de migración laboral (17/02/1977)

Resoluciones

- Resolución 527. Sobre el contenido y formato de la Tarjeta Andina de Migración (11/07/2001)
- Resolución 957. Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo (23/09/2005)

Fuente: Información extraída de la página web de la Comisión Andina de Juristas. <http://190.41.250.173/RIJ/bases/migrantes/esquema.htm>. Acceso en diciembre del 2010.

### Cuadro A3.5

Ratificación, adhesión, aprobación y aceptación de tratados

Instrumentos internacionales (Fecha de adopción)	Fecha de entrada en vigor	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
		Fecha de Ratificación, Adhesión, Sucesión					
Convención para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer 3 de setiembre 1981	18 de diciembre 1979	27 de setiembre 2000	7 de diciembre 1989	19 de enero 1982	9 de noviembre 1981	13 de setiembre 1982	2 de mayo 1983
Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares 18 de diciembre 1990	1 de julio 2003	16 de octubre 2000 (Se adhirió).	21 de marzo 2005 (Se adhirió).	24 de mayo 1995 (Se adhirió).	5 de febrero 2002 (Se adhirió).	14 de setiembre 2005 (Se adhirió).	//
C. 97 OIT Convenio sobre los Trabajadores Migrantes 1 de julio 1949	22 de enero 1952	//	//	//	5 de abril 1978	//	9 de junio 1983
C. 143 OIT Convenio sobre los Trabajadores Migrantes (disposiciones complementarias) 24 de junio 1975	9 de diciembre 1978	//	//	//	//	//	17 de agosto 1983

Fuente: Información extraída de la página web de la Comisión Andina de Juristas. <http://190.41.250.173/RIJ/bases/migrantes/esquema.htm>. Acceso en diciembre del 2010.

### Recuadro A3.3

Jurisprudencia y decisiones internacionales

<p><b>a) Sistema universal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentos de los órganos creados por la Carta de las Naciones Unidas</li> <li>• Documentos sobre grupo de trabajo intergubernamental de expertos sobre los derechos humanos de los migrantes</li> <li>• Documentos de los órganos creados por los tratados</li> <li>• Documentos de los órganos creados por la Carta de las Naciones Unidas</li> </ul> <p><b>b) Sistema interamericano</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asamblea General</li> <li>• Comisión Interamericana de Derechos Humanos</li> <li>• Corte Interamericana de Derechos Humanos</li> </ul> <p><b>Normas nacionales: Perú</b></p> <p><b>Leyes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ley 28950. Ley de Tráfico de Migrantes (16/01/2007)</li> <li>• Ley 26574. Ley de Nacionalidad (03/01/1996)</li> </ul>
--

- Ley 28182. Ley de Incentivos Migratorios (24/02/2004)
- Ley 26174. Regula la aplicación del Programa Migración-Inversión destinado a facilitar la nacionalización de ciudadanos extranjeros que desean aportar capital e invertir en el Perú (22/03/1993).
- Ley 4145. Exclusión y Expulsión (22/09/1920)

#### Decretos leyes

- Decreto Ley No. 25589. Aclara los alcances del Artículo 73 del Decreto Legislativo No. 703. Ley de Extranjería del 5 de noviembre de 1991 (30/06/1992).
- Decreto Ley No. 22534. Aprueba la Decisión No. 116: «Instrumento Andino de Migración Laboral» de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (15/05/1979).

#### Decretos legislativos

- Decreto Legislativo No. 703. Promulga la Ley de Extranjería (05/11/1991).
- Decreto Legislativo No. 689. Dicta la Ley para la contratación de trabajadores extranjeros (04/11/1991).
- Decreto Legislativo No. 662. Programa Migración Inversión (29/08/1991)

#### Decretos supremos

- Decreto Supremo No. 028-2005. Reglamento de la Ley de Incentivos Migratorios (01/03/2005)
- Decreto Supremo No. 060-99. Establece disposiciones para la aceptación, ingreso, permanencia, salida, reingreso y control de ciudadanos extranjeros sujetos a calidades migratorias que son de competencia del Ministerio (14/11/1999).
- Decreto Supremo No. 004-97-IN. Reglamento de la Ley de Nacionalidad (D.S. 004-97-IN) (23/05/1997)
- Decreto Supremo No. 0014-92-RE. Aprueba el Reglamento del Programa de Migración Inversión, establecido por el Decreto Legislativo No. 663 (22/05/1992).
- Decreto Supremo No. 23-95. Restablece un Régimen Parcial de Exención de Visas para el Ingreso al Territorio Nacional de Turistas Extranjeros (18/10/1995).
- Decreto Supremo No. 3-95-IN. Modifica el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio del Interior en la parte relativa a la Dirección General de Migraciones y Naturalización (25/08/1995).
- Decreto Supremo No. 014-92-TR. Reglamento de la Ley para la Contratación de Trabajadores Extranjeros: reglamento del Decreto Legislativo No. 689 (21/12/1992)
- Decreto Supremo No. 0014-92-RE. Aprueba el Reglamento del Programa de Migración Inversión, establecido por el Decreto Legislativo No. 663 (22/05/1992).
- Decreto Supremo No. 003-90-IN. Dispone que los extranjeros inmigrantes y no inmigrantes residentes que salgan o reingresen al país están exonerados de presentar varios documentos (Ficha de Salida y Reingreso, y Permiso Especial de Salida) (05/03/1990).
- Decreto Supremo No. 12-80-TR. Contratación de técnicos extranjeros altamente calificados (17/07/1980)
- Decreto Supremo No. 296-68-HC. De los Cambios de Calidad Migratoria con Excepción de los Artistas o No Inmigrantes Residentes en la República (14/08/1968)
- Decreto Supremo No. 5-RE. Control Tributario de las Personas que se Ausenten del País (02/02/1957)
- Decreto Supremo No. 568-RE. Procedimiento para Modificar la Calidad Migratoria (11/10/1956)
- Decreto Supremo No. 118-RE. No Inmigrante Temporal-Artista (11/03/1953)
- Decreto Supremo No. 417-RE y modificaciones (hasta 1987) al Reglamento de Inmigración del 15 de mayo de 1937
- Decreto Supremo Relativo a Limitaciones a la Inmigración y a las Actividades de los Extranjeros en el Perú (26/06/1936)

Fuente: Información extraída de la página web de la Comisión Andina de Juristas. <http://190.41.250.173/RIJ/bases/migrantes/esquema.htm>. Acceso en diciembre del 2010.

### Recuadro A3.4

Tipificación de los delitos conexos a la migración

Código Penal	<p><b>Materia</b></p> <p><b>Artículo No. 182.</b> Trata de Personas: «El que promueve o facilita la captación, entrada o salida del país o el traslado dentro del territorio de la República de una persona para que ejerza la prostitución, someterla a esclavitud sexual, pornografía u otras formas de explotación sexual, será reprimido con pena privativa de la libertad no menor de cinco ni mayor de diez años. La pena no será menor de diez ni mayor de quince años, si media alguna de las circunstancias agravantes enumeradas en el artículo anterior».</p>
--------------	--

Fuente: Información extraída de la página web de la Comisión Andina de Juristas. <http://190.41.250.173/RIJ/bases/migrantes/esquema.htm>. Acceso en diciembre del 2010.

### Recuadro A3.5

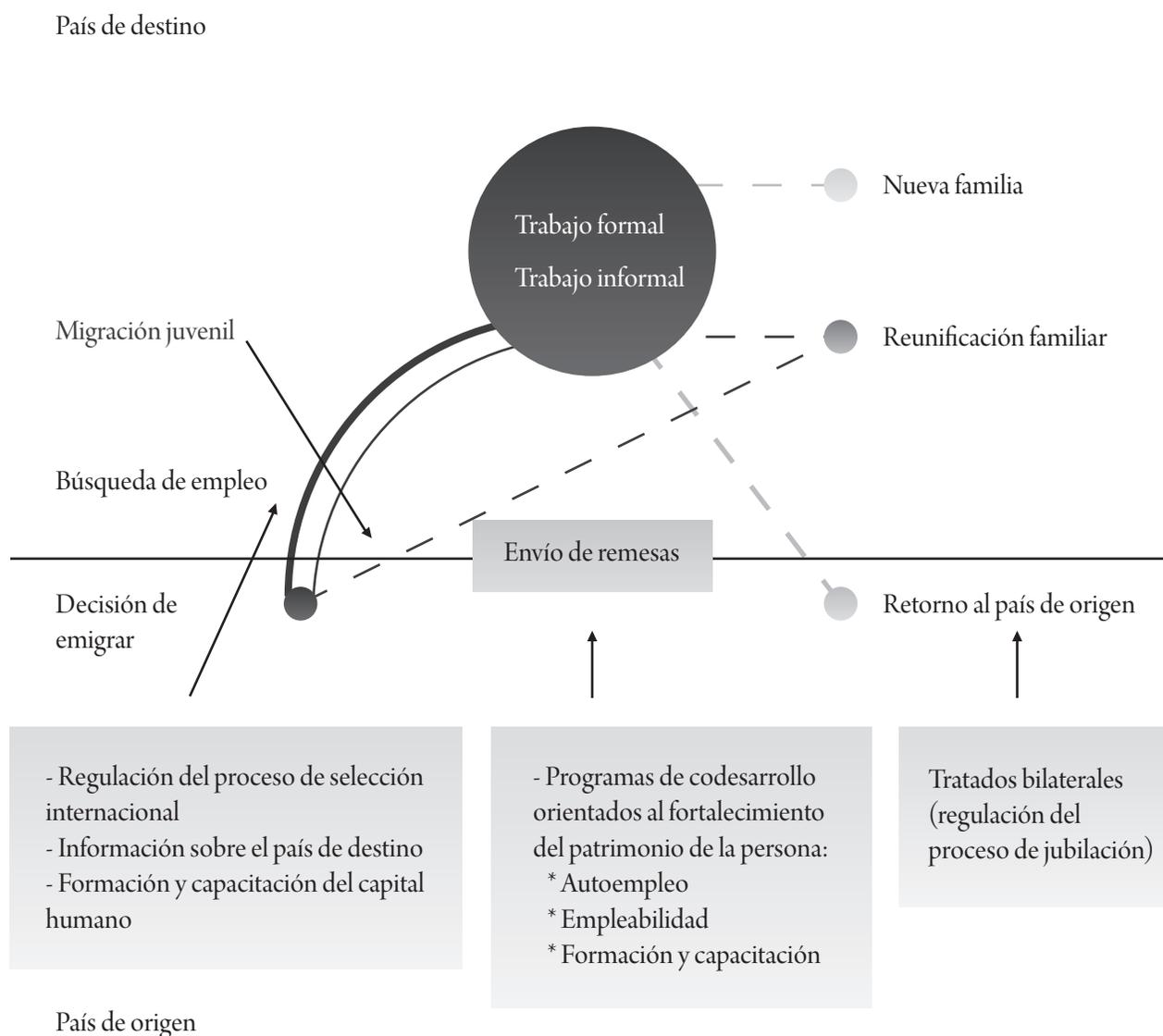
Social Management Risk e implicaciones de políticas migratorias

Actores del proceso migratorio	Políticas de prevención e información	Políticas de mitigación e incentivación	Políticas de compensación y premio
Jóvenes potenciales migrantes	Garantizar la producción de información pertinente, oportuna y de calidad, implementando el sistema de información sobre indicadores de migración laboral.	Generar convenios bilaterales, a fin de difundir la migración circular entre personas de alta cualificación.	
	Difundir, a través del SENEJ, información sobre la migración laboral sobre la base de los mitos y realidades.	Negociar contratos de mano de obra extranjera que legitime sus derechos.	
	Fomentar espacios de diálogo con los otros ministerios para el desarrollo de acciones conjuntas.	Llevar a cabo simplificaciones administrativas.	
	Realizar un catálogo de ocupaciones más solicitadas por países de destino y del país de origen.	Fortalecer la capacidad de los países de origen para planear mejor su migración de trabajo y respaldar la capacitación de los migrantes antes de su salida, incluyendo el perfeccionamiento del idioma y habilidades, para mejorar sus posibilidades de encontrar un mejor empleo y mejores ingresos.	
	Tomar en cuenta la demanda externa en la planeación de desarrollo de recursos humanos y la capacitación de más personas que las requeridas por la economía nacional.		
Jóvenes con deseo de emigrar Jóvenes con planificación de viaje Jóvenes con trámites migratorios	Acompañar psicológicamente al joven en su decisión de viaje.		
	Informar sobre la inserción al sistema educativo internacional.		
Emigrantes	Generar políticas compartidas con el país de destino para la integración social y laboral.	<p>Brindar asistencia.</p> <p>Desarrollar productos que consideren la movilidad de talento.</p> <p>Certificar las habilidades conseguidas en el extranjero.</p> <p>Desarrollar un servicio de orientación.</p>	<p>Brindar información sobre sus derechos laborales.</p> <p>Generar productos y servicios sobre el uso de remesas.</p> <p>Brindar orientación.</p>
Retornados		Desarrollar esquemas de migración circular e intercambio de jóvenes calificados.	<p>Brindar orientación sobre el retorno seguro, y la reinserción laboral y productiva.</p> <p>Generar políticas de autoempleo y promoción de la inversión de remesas.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir del Foro de Juventud realizado por el Programa Conjunto.

**Gráfico A3.1**

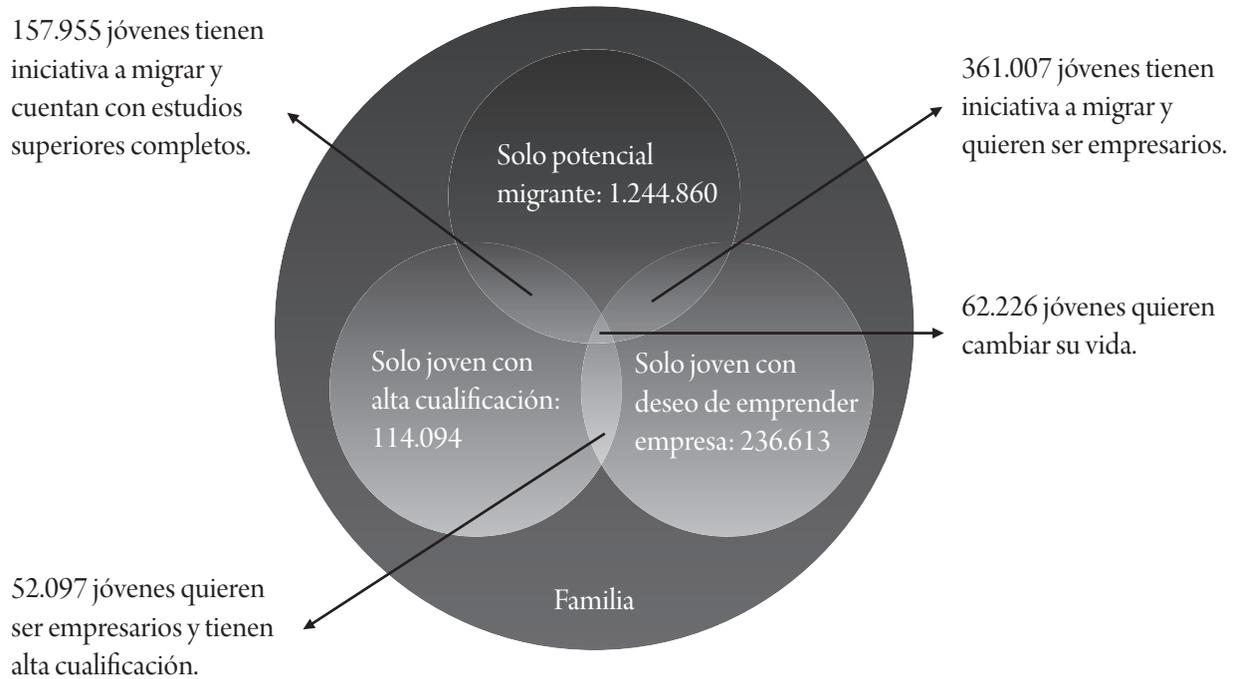
Ciclo de la migración e implicaciones de políticas migratorias



Fuente: Elaboración propia a partir del Foro de Juventud realizado por el Programa Conjunto y de las reuniones de trabajo de los equipos participantes del Programa Conjunto.

**Gráfico A3.2**

El proyecto de vida del joven: implicaciones de políticas migratorias



- Información (público)
- Orientación
- Acompañamiento psicosocial (familia - sociedad civil organizada - público)

Fuente: Elaboración propia a partir de la construcción de indicadores de la ENJUV 2009.



# Capítulo 4

## Demografía y juventud

Jorge Bernedo Alvarado<sup>1</sup>

### 4.1 Antecedentes

La población en el Perú ha experimentado transformaciones muy rápidas en las últimas décadas. En el periodo intercensal 1981-2007, la población se incrementó en más de 10 millones de personas, pasando de 17 a 27,4 millones de personas. Desagregando por grupos de edad, los cambios han sido notables. Se duplicó el número de adultos (entre 30 y 64 años) y la proporción de niños (entre 0 y 14 años) en el total de la población se redujo de 41% a 30%. Todo esto se dio en solamente un cuarto de siglo.

#### Cuadro 4.1

Perú (total). Población censada por grupos especiales de edad. Censos 1981, 1993 y 2007 (Millones de personas)

Grupos especiales de edad	1981	1993	2007
Población censada	17,0	22,0	27,4
Niños (de 0 a 14 años)	7,0	8,2	8,4
Jóvenes (de 15 a 29 años)	4,7	6,3	7,6
De 15 a 19	1,9	2,4	2,7
De 20 a 29	2,9	3,9	4,8
Adultos (de 30 a 64 años)	4,6	6,6	9,7
Adultos mayores (65 o más años)	0,7	1,0	1,8
% Niños / Población censada	41,2	37,0	30,5
% Jóvenes / Población censada	27,9	28,6	27,6

Fuente: INEI – Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1981, 1993 y 2007.

Estos cambios demográficos tienen diversas consecuencias. Para el mercado de trabajo, la más importante es que la demografía condiciona, en el largo plazo, el volumen y la calidad de la oferta laboral y las necesidades de creación de puestos de trabajo.

1. Consultor en estadística e investigación social.

En este capítulo, utilizando los resultados sociodemográficos de la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009), se analizan las características generales de la población de jóvenes, la posesión de documentos de identidad, la instrucción regular, el uso de nuevas tecnologías, la participación social y el comportamiento reproductivo, sobre la base de las ciudades consideradas en esta encuesta: Arequipa, Huancayo, Trujillo y Lima Metropolitana.

### 4.2 Demografía: aspectos generales

#### 4.2.1 La estructura etaria

En el 2009, la población total juvenil del Perú superó ligeramente los ocho millones de jóvenes. La población total reportada en las cuatro ciudades de la ENJUV 2009<sup>2</sup> fue de 3,1 millones, el 38% del total de jóvenes que viven en el Perú. En Arequipa, las cifras son de 231 mil; en Huancayo, de 94 mil; en Trujillo, de 214 mil; y en Lima Metropolitana, de 2,6 millones. No es casual que la proporción de jóvenes en el total de la población de las ciudades costeras de Lima Metropolitana y Trujillo (37%) sea menor que la de las ciudades serranas (39%), porque es esperable una ligera y más temprana transición demográfica, que en el futuro irá dando peso mayor a las edades adultas y, sobre todo, a la tercera edad. Las tabulaciones de la ENJUV 2009 muestran que, en Lima Metropolitana y Trujillo, las proporciones de edades adultas (entre 30 y 59 años) son de 34% y 32%, versus 34% y 31% de Arequipa y Huancayo, respectivamente. Y en el caso de la tercera edad (60 o más años), las proporciones son de 8% y 7% en Trujillo y Lima Metropolitana, versus 7% y 6% en Arequipa y Huancayo, respectivamente.

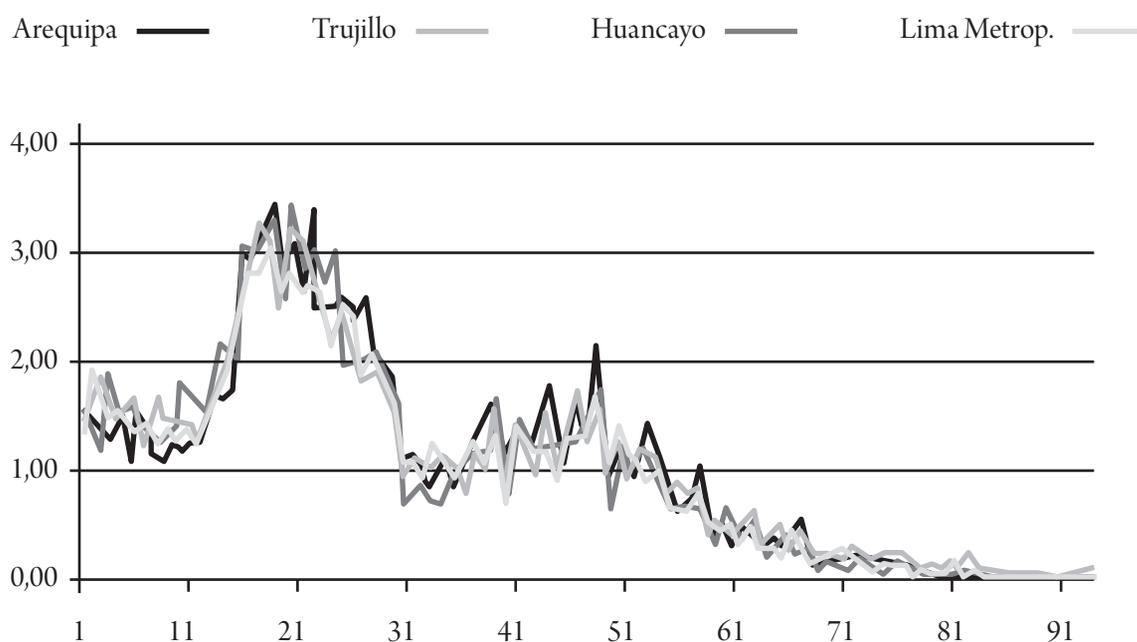
La estructura de sexo y edad de la población es el dato demográfico más elemental y útil. En teoría, se esperaría que la distribución por sexo sea semejante, salvo situaciones anómalas, aunque se puede presumir una presencia ligeramente superior de los hombres en las primeras edades y de las mujeres en las edades finales altas. Estos supuestos se cumplen en la distribución reportada por la ENJUV 2009 (por ejemplo, para el conjunto de la muestra, se encuentra que las mujeres mayores con setenta años o más son 136 mil, mientras que los hombres son 111 mil). Debe resaltarse, además, la gran similitud de los comportamientos distributivos de las edades para las cuatro ciudades, que pueden definirse como el patrón urbano de la estructura de edades en nuestro país (gráfico 4.1).

---

2. Para el presente capítulo, se ha tenido en cuenta la información obtenida en la ENJUV 2009.

**Gráfico 4.1**

Edades singulares por ciudad, 2009 (Millones de personas)

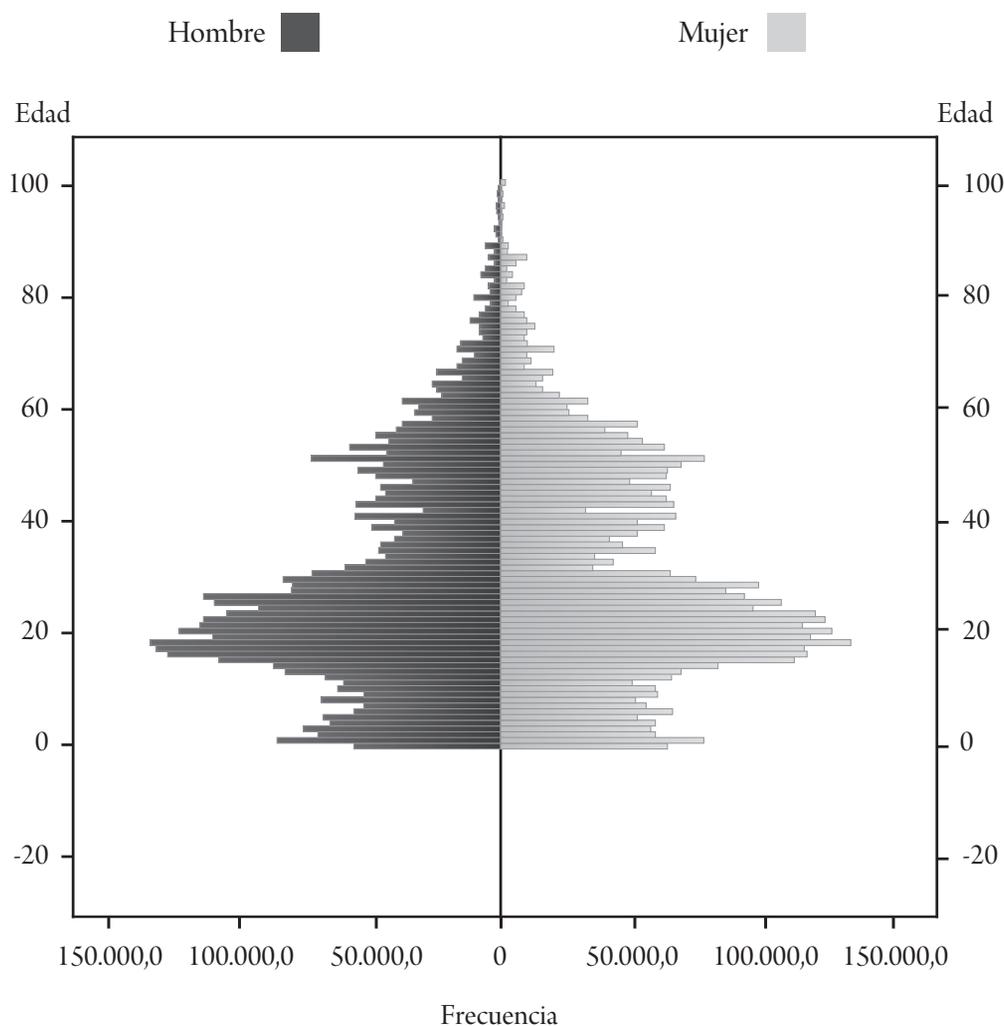


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Se puede observar que las ciudades de la encuesta ya se han alejado del esquema clásico de las etapas iniciales de la transición demográfica: una base amplia en las primeras edades que se va estrechando hacia la cúspide. Ya no es este el perfil de la estructura demográfica; se aprecia, más bien, una base estrecha, lo cual expresa que hay menos niños que jóvenes en el Perú de hoy (gráfico 4.2) y esto tendrá notables consecuencias no solo sobre la cantidad de jóvenes en las siguientes décadas, sino también sobre la oferta laboral y el mercado de trabajo. La caída de la natalidad, que se viene dando desde hace al menos cuarenta años, ayuda a explicar esta situación.

### Gráfico 4.2

Pirámide de edades de las cuatro ciudades estudiadas, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

#### 4.2.2 La migración

Otro elemento que influye en el volumen poblacional es la migración, es decir, el movimiento geográfico que realizan los habitantes de una población y que supone un cambio de localidad de su residencia habitual. Cuando este movimiento se da al interior de un mismo país, se habla de migración interna; cuando se da hacia fuera del país, se trata de migración internacional.

Según los datos mostrados en el cuadro 4.2, en Lima Metropolitana, un 72% de los jóvenes vive en la ciudad donde nació y un 91%, en la ciudad donde vivía hace cinco años. De los que han cambiado de residencia, con respecto al lugar donde nacieron o desde hace cinco años, la mayor proporción es migración interna<sup>3</sup>. La proporción de jóvenes nacidos

3. La migración interna a estas ciudades, en esta encuesta, está definida como el nacimiento o residencia hace cinco años en «otro distrito», es decir, diferente del distrito de residencia en el momento de la entrevista. Esta definición tiende a sobreestimar la inmigración pues estaría incluyendo a otros distritos dentro de la misma ciudad. En ese sentido, conviene tener cautela con los resultados aquí presentados.

en el extranjero o que residían en otro país hace cinco años y que han inmigrado al Perú también es poco significativa, a diferencia de lo que puede ser el fenómeno emigratorio, es decir, de salida de jóvenes del país. Los jóvenes nacidos en el Perú pero que residen en localidades distintas de las encuestadas sí tienen mayor importancia: conforman el 32% en Arequipa, el 45% en Huancayo, el 38% en Trujillo y el 28% en Lima Metropolitana.

La migración es mayor si se considera desde la fecha de nacimiento que desde hace cinco años. El cuadro revela también que el comportamiento migratorio aumenta conforme avanza la edad si se considera desde la fecha de nacimiento, mientras que disminuye con el avance de la edad si se considera desde hace cinco años. En el primer caso, esto se explica porque aumenta la exposición a la opción de trasladarse; en el segundo, porque se está manifestando una mayor movilidad de los más jóvenes.

Por otra parte, no hay diferencias importantes de la migración interna entre los hombres y las mujeres, aunque es sistemáticamente mayor a favor de las mujeres en cualquiera de los dos indicadores de afluencia. Las razones principales de la predominancia femenina son el empleo (principalmente doméstico) y los estudios, y, en menor grado, las uniones conyugales, pero no se ha inquirido en la encuesta sobre la razón del traslado.

## Cuadro 4.2

Migración de nacimiento y de hace cinco años en los jóvenes, por ciudad, 2009 (Porcentajes)

Ciudad, sexo y grupos de edad	Lugar de nacimiento				Lugar de residencia hace cinco años			
	En la misma ciudad	En otro distrito del Perú	En el extranjero	No especificado	En la misma ciudad	En otro distrito del Perú	En el extranjero	No especificado
<b>Arequipa</b>	<b>67,7</b>	<b>31,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>89,1</b>	<b>10,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>
Hombres	69,6	30,3	0,0	0,1	90,1	9,7	0,0	0,2
Mujeres	65,9	33,4	0,3	0,4	88,1	11,6	0,0	0,2
De 15 a 19 años	73,9	25,9	0,2	0,0	87,7	12,2	0,0	0,1
De 20 a 24 años	64,5	34,6	0,1	0,8	88,2	11,3	0,0	0,5
De 25 a 29 años	63,5	36,2	0,2	0,1	91,9	8,0	0,1	0,0
<b>Huancayo</b>	<b>54,8</b>	<b>44,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>83,9</b>	<b>16,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Hombres	54,9	44,9	0,0	0,2	85,8	14,2	0,0	0,0
Mujeres	54,7	45,1	0,1	0,1	82,0	18,0	0,0	0,0
De 15 a 19 años	59,5	40,1	0,1	0,3	82,0	18,0	0,0	0,0
De 20 a 24 años	54,9	45,0	0,0	0,1	84,7	15,2	0,0	0,1
De 25 a 29 años	47,5	52,4	0,1	0,0	85,7	14,1	0,2	0,0
<b>Trujillo</b>	<b>62,0</b>	<b>37,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>86,9</b>	<b>12,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>
Hombres	64,1	35,4	0,4	0,1	87,6	12,1	0,2	0,1
Mujeres	59,9	39,6	0,2	0,3	86,3	13,3	0,3	0,1
De 15 a 19 años	68,2	30,8	0,6	0,4	85,4	14,2	0,3	0,1
De 20 a 24 años	59,2	40,6	0,1	0,1	85,6	13,9	0,3	0,2
De 25 a 29 años	56,8	43,2	0,0	0,0	91,0	8,8	0,1	0,1
<b>Lima Metropolitana</b>	<b>72,1</b>	<b>27,5</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>91,3</b>	<b>8,4</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>
Hombres	73,7	25,7	0,3	0,3	91,9	7,8	0,2	0,1
Mujeres	70,6	29,1	0,2	0,1	90,7	9,0	0,2	0,1
De 15 a 19 años	77,7	21,6	0,3	0,4	90,1	9,6	0,1	0,2
De 20 a 24 años	72,3	27,6	0,1	0,0	90,1	9,7	0,2	0,0
De 25 a 29 años	64,7	34,8	0,4	0,1	94,3	5,2	0,4	0,1

Fuente: INEI – ENJUV 2009. Resultados definitivos.

## 4.3 Los activos de los jóvenes

### 4.3.1 La educación

La educación es el principal elemento de movilidad social en el mundo, sobre todo para quienes viven en pobreza. Las familias de bajos recursos, al no disponer de ahorros, encuentran en la educación la alternativa para lograr que sus hijos no sufran de privaciones en el futuro. Esta opción será más elevada en la medida en que las sociedades brinden una educación generalizada, prolongada y de calidad, funcional a la capacidad de encontrar trabajo y desempeñarse eficientemente en el mismo. El significado de esta posibilidad debería traducirse en mejores niveles de ingresos, pero también en una vida plena en el desarrollo de las dimensiones humanas y de los compromisos de las personas con la sociedad.

Para los jóvenes, estas metas son esenciales en tanto la juventud constituye la época de la formación. En esta etapa, dado que se cuenta usualmente con el apoyo de los padres, se tiene la oportunidad de asociar al crecimiento físico y mental que lleva a la plenitud de la adultez la adquisición de conocimientos que preparen a las personas para su futuro laboral, individual y social.

En las sociedades en desarrollo, al Estado le competen grandes responsabilidades en la educación. A través de esta, se configura el nivel de la productividad de toda la sociedad, así como sus metas de eficiencia y equidad. Además, mediante la educación, junto con la salud, se proporciona —o así debería ser— el uso social y económicamente más rentable de los recursos que se recoge del aparato productivo, así como el bienestar de los propios pobladores. Estas obligaciones del Estado se incrementan por el hecho de que la educación requiere costos variados fuera del alcance de las familias de bajos recursos —que, en nuestro país, constituyen la mayoría—, lo que hace mayores los requerimientos de eficiencia.

En el Perú, la educación inicial, primaria y secundaria son, según el artículo 17 de la Constitución Política vigente, obligatorias, mientras que, para el caso de la educación superior, el Estado garantiza el derecho a educarse gratuitamente en las universidades públicas a quienes no cuenten con los recursos económicos necesarios y mantengan un rendimiento satisfactorio.

Una primera visión del cumplimiento de estos propósitos en las cuatro ciudades de este estudio puede obtenerse a partir de los resultados educativos en el conjunto de la población.

### Cuadro 4.3

Perú (4 ciudades). Tasas de nivel educativo por grandes grupos de edad, 2009 (Porcentajes)

Nivel educativo alcanzado	Población total (14 o más)	Hasta 14 años	15-29 años	30-59 años	Más de 59 años
Población de referencia (millones)	8,0	1,5	3,1	2,8	0,6
Sin nivel / Educación inicial / Primaria	25,0	86,1	4,5	15,2	43,5
Secundaria completa / incompleta	46,8	13,9	60,5	48,4	32,6
Superior no universitaria completa / incompleta	11,4	0,0	14,7	14,8	6,4
Superior universitaria completa / incompleta	16,8	0,0	20,3	21,6	17,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: INEI – ENJUV 2009. Resultados definitivos.

1/ Incluye posgrado.

La información del cuadro 4.3 muestra que el Perú cuenta con una población que, en promedio y considerando todas las edades (14 o más), se encuentra asentada en el nivel secundario, como resultado de un progreso sustancial de la extensión educativa escolar a cargo del Estado, a pesar del incremento acelerado de la población. Aun con este logro y de la inversión que este ha supuesto, no se ha podido superar, sin embargo, un deterioro de la calidad en la educación (en horas lectivas, salarios de maestros, infraestructura y materiales educativos).

Actualmente, se cuenta con una elevada cobertura de la educación primaria en los menores de quince años. Para la secundaria, en el total nacional, el 47% de la población se ubica en dicho nivel y el 60,5% en el caso de la población de 15 a 29 años (el grupo joven). El 35% de los pobladores del tramo juvenil se ubica en el nivel superior, ya sea no universitario o universitario. Esta es una proporción muy aproximada a la de las personas adultas (de 30 a 59 años), debido a los cambios en la ampliación de la oferta de instrucción superior, en este caso con una creciente injerencia privada (desde hace unas tres décadas, es creciente la cantidad de adultos que extienden su formación superior ante las exigencias del mercado laboral). En las edades mayores (de 60 años en adelante), la diferencia entre los niveles educativos es marcadamente diferente y adversa, lo que demuestra que cualquier tiempo pasado no siempre fue mejor.

Para un grupo clave en el que la asistencia debe ser amplia, como es el de los jóvenes entre 15 y 19 años, la cobertura es satisfactoria. En todas las ciudades, se supera una asistencia del 98%, distribuida en la educación secundaria (40%), la educación superior no universitaria (18%) y la educación superior universitaria (40%). El retraso hacia la primaria o la no asistencia es marginal. Es posible que, a pesar de algunos problemas de desfase con las edades normativas, el Perú esté cerca de la meta de haber garantizado la educación secundaria de todos sus habitantes urbanos, aunque aún permanezcan sus déficits de cobertura en el área rural.

#### Cuadro 4.4

Perú (4 ciudades). Población de 15 a 29 años que está matriculada en un centro de educación, por asistencia según sexo y grupos de edad, 2009

Ciudad, sexo y grupos de edad	Total		Asistencia a centro de educación					
			Primaria	Secundaria	Superior no universitaria	Superior universitaria	No asiste	No especificado
	Absolutos	%	%	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	<b>1.287.879</b>	<b>100,0</b>	<b>0,3</b>	<b>40,3</b>	<b>17,6</b>	<b>40,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1</b>
Hombres	649.860	100,0	0,3	41,0	16,4	41,0	1,3	0,1
Mujeres	638.020	100,0	0,3	39,5	18,9	40,0	1,2	0,1
De 15 a 19 años	763.376	100,0	0,2	67,0	11,7	20,1	1,0	-
De 20 a 24 años	384.837	100,0	0,3	1,6	27,5	68,9	1,7	0,1
De 25 a 29 años	139.667	100,0	0,7	1,0	22,8	73,2	1,6	0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Si se amplía la observación al total de jóvenes de 15 a 29 años, se tiene también la noticia favorable de que solamente el 4,5% de la juventud de estas ciudades se ha quedado sin acceso a la educación secundaria. Al arribar al tercer grupo quinquenal de jóvenes —en el periodo de 25 a 29 años—, el 19,3% de los hombres y el 18,8% de las mujeres ya han llegado al nivel superior universitario Y, si se incluye la educación superior no universitaria, los valores se amplían a 32,2% y 34,1% para hombres y mujeres, respectivamente.

**Cuadro 4.5**

Perú (4 ciudades). Población de 15 a 29 años de edad por nivel educativo alcanzado, según sexo y grupos de edad, 2009

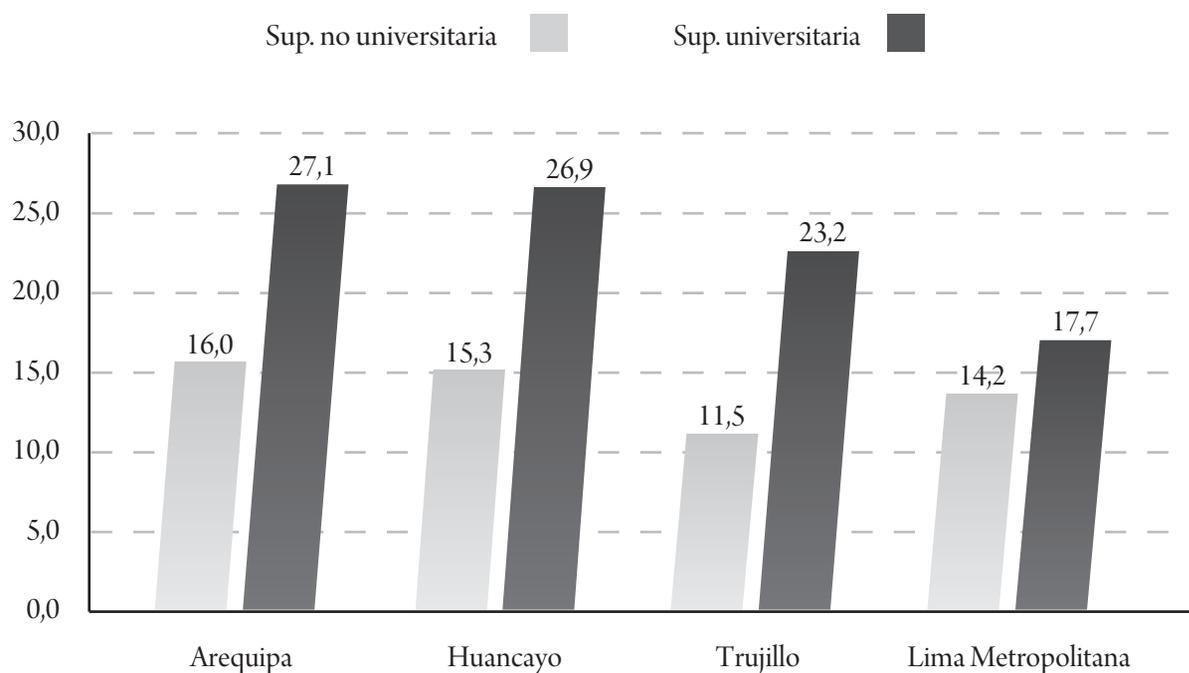
Ciudad, sexo y grupos de edad	Total		Nivel educativo alcanzado			
			Sin nivel / Educación inicial / Primaria	Secundaria incompleta / completa	Superior no universitaria completa / incompleta	Superior universitaria completa / incompleta
	Absolutos	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	<b>3.130.535</b>	<b>100,0</b>	<b>4,5</b>	<b>62,3</b>	<b>14,1</b>	<b>19,0</b>
Hombres	1.539.947	100,0	3,9	63,8	12,9	19,3
Mujeres	1.590.588	100,0	5,0	60,9	15,3	18,8
De 15 a 19 años	1.157.517	100,0	3,3	86,4	4,3	6,0
De 20 a 24 años	1.086.024	100,0	3,9	50,6	19,0	26,6
De 25 a 29 años	886.994	100,0	6,6	45,4	21,1	26,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

La proporción de jóvenes que tienen estudios superiores o que los están cursando es, de todos los indicadores, el más significativo sobre la calidad de la oferta de trabajo en el mercado laboral y el aseguramiento de la productividad futura. La información de la encuesta revela que no es Lima Metropolitana la ciudad en tener mayor proporción de jóvenes con instrucción superior o cursándola. Arequipa tiene al 43% de sus jóvenes en esa condición; Huancayo, al 42%; Trujillo, al 35%; y Lima Metropolitana, solamente al 32%. La diferencia con Arequipa y Huancayo es amplia y significativa. Las ciudades costeras más grandes tienen déficit en la educación superior de los jóvenes. Ni el Estado ni el mercado han podido cubrir estos requerimientos, lo que incrementa la proporción de quienes terminan la secundaria y no logran la continuación de sus estudios en el nivel superior. Cabe anotar, además, que es la educación superior no universitaria la que explica las mayores diferencias.

**Gráfico 4.3**

Educación superior de los jóvenes, 2009 (Porcentajes)



Fuente: INEI – ENJUV 2009.

Las protagonistas de la mayor cobertura educativa superior reciente han sido las mujeres. En todas las ciudades, ellas tienen una mayor proporción de sus integrantes jóvenes en la educación superior, preferentemente a través de los institutos superiores no universitarios. Las diferencias más elevadas se dan en el primer grupo de jóvenes (de 15 a 19 años) y las menores, en el segundo (de 20 a 24 años). Solamente en el grupo de 25 a 29 años, los hombres tienen proporciones levemente mayores de instrucción superior. Por tanto, existe un cambio reciente en estas ciudades, de una emergencia femenina en la instrucción superior de poco más de una década, especialmente visible en Lima Metropolitana, con posibles repercusiones similares en el área urbana nacional.

¿Por qué razón los jóvenes no están estudiando? Como puede suponerse, la razón principal es la necesidad de mantenerse económicamente<sup>4</sup>. Si se juntan las razones «Por trabajo» (40,2%) y por «Problemas económicos» (30%), se supera el 70% de las razones declaradas. La respuesta «Otra razón» (24,2%), donde se han incluido problemas familiares, embarazo, motivos de salud y se dedica a los quehaceres del hogar, alcanza el 90%. La quiebra del proceso educativo es, pues, una de las formas más evidentes de exclusión, y 1,7 millones de jóvenes de los 3,1 millones estudiados han sufrido o sufren este proceso.

3. La pregunta no presupone una decisión definitiva. Para responder afirmativamente, se requiere que el entrevistado no haya concluido la secundaria, no asista a estudiar actualmente ni esté matriculado. Queda abierta la opción de que lo haga en el futuro.

**Cuadro 4.6**

Perú (4 ciudades). Población de 15 a 29 años de edad por razón principal por la cual no está estudiando, según ciudad, sexo y grupos de edad, 2009

Ciudad, sexo y grupos de edad	Total		Razón principal por la cual no está estudiando				
			Por trabajo	Problemas económicos	Asiste a academia preuniversitaria	Otra razón 1/	No especificado
	Absolutos	%	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	<b>1.700.557</b>	<b>100,0</b>	<b>40,2</b>	<b>30,0</b>	<b>4,9</b>	<b>24,2</b>	<b>0,7</b>
Hombres	840.259	100,0	51,5	29,8	5,9	12,0	0,8
Mujeres	860.298	100,0	29,1	30,1	4,0	36,2	0,6
De 15 a 19 años	344.000	100,0	21,7	33,9	21,7	22,6	0,1
De 20 a 24 años	648.486	100,0	41,9	32,1	1,4	24,0	0,6
De 25 a 29 años	708.071	100,0	47,6	26,1	0,1	25,1	1,1

Fuente: INEI – ENJUV 2009. Resultados definitivos.

1/ Incluye embarazo, no le interesa / no le gusta el estudio, problemas familiares, se dedica a los quehaceres del hogar, está conforme con lo que estudió y motivo de salud.

De las razones adicionales, tiene importancia demográfica el embarazo. Aunque no se conoce cuántos de los embarazos son la causa de la suspensión o abandono de los estudios, es de esperar —sobre todo en las edades tempranas— que la proporción sea muy elevada. Se volverá a este tema más adelante.

Mientras que los problemas económicos fueron la causa de no estar estudiando para hombres y mujeres por igual, la inserción en el trabajo es más señalada por los hombres que por las mujeres, en una proporción de 6 a 4 —algo más alta para Lima Metropolitana que para las otras ciudades—. Esta es también una proporción semejante a la de la participación en el mercado laboral. De otro lado, además del embarazo, la razón más específicamente femenina son los quehaceres del hogar: de cada 100 abandonos de estudios por este motivo, 98 han sido de mujeres, también con muy poca variabilidad entre las ciudades. Los problemas familiares y la conformidad con lo ya estudiado son explicaciones más femeninas que masculinas.

En cuanto a las edades, las razones laborales ascienden en incidencia con los años de vida —siguiendo el curso de la incorporación laboral— y, por el mismo ciclo vital, la asistencia a las academias de preparación es más evidente en el grupo adolescente que en los otros dos grupos quinquenales. Excepto en Arequipa, en donde los problemas económicos eran la principal razón para haber interrumpido su formación regular, la mayor proporción de abandono escolar está en el grupo de 20-24 años, seguido del grupo de 25-29 años. Los jóvenes de menor edad, en cambio, son minoritarios en esta explicación. Este último resultado puede interpretarse como el reflejo de un empobrecimiento intenso en el periodo de alta inflación y de recesión de la segunda mitad de los años ochenta e inicios de los años noventa. También se podría ver como la consecuencia de una menor percepción de los problemas de la economía familiar por parte de los adolescentes.

Otra información relevante se refiere al aprendizaje de habilidades adicionales o al mejoramiento de las que se han obtenido en la escuela. La frecuencia con que los jóvenes acuden a estos centros de formación es elevada. Si bien actualmente solo el 8,1% asiste a cursos o programas de capacitación, la proporción de los que han asistido anteriormente es de 43,9%; es decir, más de la mitad de jóvenes de estas ciudades han tenido o tienen este tipo de experiencia en el promedio nacional. Para los casos de Huancayo o Trujillo, la incidencia es menor: el 58% y 57% de jóvenes, respectivamente, no ha tenido nunca esta experiencia. Las diferencias por sexo no son importantes en la capacitación adicional. Finalmente, todas las ciudades coinciden en que la edad en la que más se produce la asistencia o se ha adquirido esta experiencia está en el grupo de 20-24 años, posiblemente como parte de la cobertura de la interrupción formativa que se produce entre la finalización de la secundaria y el no ingreso a la educación superior.

**Cuadro 4.7**

Perú (4 ciudades). Población de 15 a 29 años de edad por asistencia a curso o programa de capacitación, según ciudad, sexo y grupos de edad, 2009

Ciudad, sexo y grupos de edad	Total		Asistencia a curso o programa de capacitación			
			Sí asiste actualmente	Sí asistió anteriormente	Nunca asistió	No especificado
	Absolutos	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	<b>3.130.535</b>	<b>100,0</b>	<b>8,1</b>	<b>43,9</b>	<b>48,0</b>	<b>0,0</b>
Hombres	1.539.947	100,0	6,3	43,9	49,8	0,0
Mujeres	1.590.588	100,0	9,8	43,9	46,3	0,1
De 15 a 19 años	1.157.517	100,0	9,4	28,6	62,0	0,1
De 20 a 24 años	1.086.024	100,0	8,7	50,4	41,0	0,0
De 25 a 29 años	886.994	100,0	5,6	56,0	38,4	–

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

**4.3.2 Idioma e Internet**

El castellano es la lengua materna de la inmensa mayoría de jóvenes en estas ciudades: 91,2% en Arequipa, 95,3% en Huancayo, 99,3% en Trujillo y 95,7% en Lima Metropolitana. La segunda lengua materna es el quechua, que, debido a la migración, tiene alguna significación en Arequipa (7,8%) y en Huancayo (4,6%). Esto no quiere decir que los hablantes maternos de este idioma se mantengan en él. Puede afirmarse, más bien, que el castellano es la lengua compartida por todos los jóvenes de las ciudades, lo cual proporciona la base cultural más importante para su desempeño.

Un tema de interés creciente es el referido al uso de Internet, especialmente porque se considera al Perú un país sobresaliente en la utilización de cabinas públicas en el mundo, inclusive en las áreas rurales. Si bien el Perú no es el mayor usuario de Internet en domicilios, ha superado esta carencia mediante el uso de cabinas, sobre todo por influencia del comportamiento juvenil, excepto en casos de pobreza muy extrema. Es notable, además, que la cabina de Internet se haya convertido en uno de los más importantes rubros microempresariales. El alquiler por hora llega a precios de suma competencia que, según algunas opiniones, hacen peligrar su estabilidad en el mediano plazo. Es también notorio que las cabinas se han convertido en una de las principales fuentes de conectividad social, fortalecida por la presencia creciente de las redes sociales.

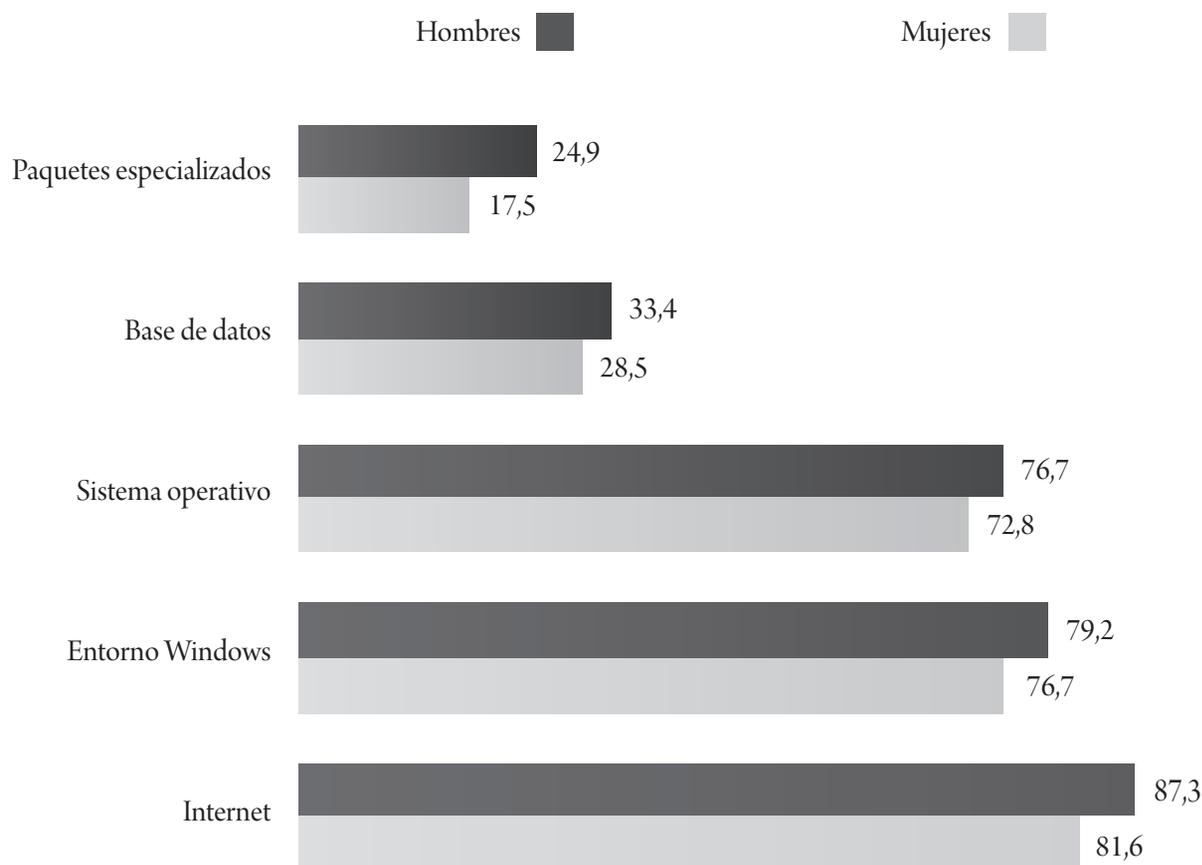
Cabe anotar, sin embargo, que el desarrollo de las cabinas y de la propia red de Internet ha generado problemas sociales como la adicción a juegos no formativos o degenerativos de las capacidades intelectuales y emocionales, la extensión de la pornografía, los riesgos delictivos, entre otros. Pero estos problemas —que pueden ser enfrentados mediante determinados mecanismos de control— palidecen al lado de las enormes ventajas de este medio<sup>5</sup>.

La relación con la tecnología informática es una buena medida del avance de la nueva tecnología entre los jóvenes. La ENJUV 2009 aplicó, por esta razón, una batería de preguntas para averiguar el avance en conocimientos de estas habilidades. Las preguntas indagan sobre diferentes tipos de usos: comienzan por la propia navegación en Internet y llegan al manejo de paquetes especializados (gráfico 4.4).

5. Un dato importante derivado de la encuesta es que el uso de Internet no es estrictamente comparable con el conocimiento de programas informáticos. Por ejemplo, solamente el 87% de los jóvenes usuarios de Internet en estas cuatro ciudades tenía conocimiento de Word, el más accesible de los procesadores de textos y el de menor exigencia de conocimientos previos.

**Gráfico 4.4**

Cuatro ciudades. Conocimiento de software, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Los resultados muestran un apreciable conocimiento informático por parte de los jóvenes, y permiten observar que alrededor de un cuarto o un tercio de estos acceden a una significativa especialización, algo mayor en los hombres que en las mujeres. Como un indicador general del conocimiento del software informático por ciudades, la ENJUV 2009 registra que, en paquetes especializados, el conocimiento de los jóvenes es más elevado en Huancayo (27,9%), seguido de Lima Metropolitana (21,3%), Arequipa (20,6%) y Trujillo (17,2%). Las diferencias por sexo a favor de los hombres son más elevadas en Huancayo (34% de hombres frente a 21,9% de mujeres) que en Trujillo (21,8% frente a 12,7%), Arequipa (25,1% frente a 16,4%) y Lima Metropolitana (24,8% frente a 17,8%), donde son relativamente más estrechas. No deja de llamar la atención la desproporción de este avance entre los dos extremos: el 34% de los hombres en Huancayo y el 12,7% de las mujeres en Trujillo.

**Cuadro 4.8**

Perú (4 ciudades). Población de 15 a 29 años de edad, por manejo de software informático, según edad y sexo, 2009

Ciudad, sexo y grupos de edad	Total		Manejo de software informático				
			Navegador de Internet	Paquetes de oficina 1/	Administrador de correo / Sist. operativo	Bases de datos	Paquetes especializados, programación
	Absolutos	%	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	<b>3.130.535</b>	<b>100,0</b>	<b>84,4</b>	<b>77,9</b>	<b>74,7</b>	<b>31,0</b>	<b>21,2</b>
Hombres	1.539.947	100,0	87,3	79,2	76,7	33,4	24,9
Mujeres	1.590.588	100,0	81,6	76,7	72,8	28,5	17,5
<b>Arequipa</b>	<b>231.333</b>	<b>100,0</b>	<b>87,1</b>	<b>84,1</b>	<b>76,2</b>	<b>22,1</b>	<b>20,6</b>
Hombres	112.224	100,0	91,3	86,7	80,2	26,2	25,1
Mujeres	119.109	100,0	83,2	81,5	72,3	18,3	16,4
<b>Huancayo</b>	<b>94.167</b>	<b>100,0</b>	<b>85,7</b>	<b>82,5</b>	<b>73,6</b>	<b>38,2</b>	<b>27,9</b>
Hombres	46.879	100,0	88,7	84,5	75,7	40,8	34,0
Mujeres	47.288	100,0	82,7	80,5	71,4	35,7	21,9
<b>Trujillo</b>	<b>214.105</b>	<b>100,0</b>	<b>84,8</b>	<b>69,3</b>	<b>63,7</b>	<b>19,8</b>	<b>17,2</b>
Hombres	105.900	100,0	86,7	70,3	64,1	22,0	21,8
Mujeres	108.205	100,0	83,0	68,3	63,3	17,7	12,7
<b>Lima Metropolitana</b>	<b>2.590.930</b>	<b>100,0</b>	<b>84,1</b>	<b>78,0</b>	<b>75,6</b>	<b>32,4</b>	<b>21,3</b>
Hombres	1.274.943	100,0	86,9	79,1	77,5	34,8	24,8
Mujeres	1.315.987	100,0	81,3	76,8	73,7	30,1	17,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

1/ Incluye procesador de textos, hoja de cálculo y presentación de diapositivas.

En cuanto a la frecuencia del uso de Internet, el 80% de los jóvenes lo ha utilizado al menos en una ocasión en el último mes, siendo mayor la cantidad de hombres (85% en el caso de los hombres y 75% en el de las mujeres), con poca variación entre las ciudades. Parte importante de la explicación es la mayor cantidad de horas que los jóvenes varones disponen para estar fuera del hogar.

En Arequipa, Huancayo y Lima Metropolitana, las tasas de uso de Internet son de 79%, 82% y 81%, respectivamente, mientras que en Trujillo el indicador es de 73%. Esta es una diferencia significativa y rompe el patrón costeño / serrano que se ha venido apreciando; su explicación más inmediata podría estar en los costos de alquiler de los servicios de cabina. En cuanto a la relación entre el uso de Internet y la edad, los menores muestran una utilización más intensa de Internet. Para el conjunto de las ciudades en que se ha llevado a cabo la encuesta, la frecuencia del uso en el último mes desciende de 93% a 86% y luego a 72%, conforme se pasa del grupo de 15-19 años al de 20-24 y luego al de 25-29. Esta direccionalidad se confirma en cada una de las ciudades.

Se suele afirmar que la alta incidencia del uso de Internet, especialmente a través de las cabinas, se debe, sobre todo, a la búsqueda de entretenimiento por parte de los jóvenes. Este motivo, el de entretenerse, se presenta declarado por el 66% de los jóvenes. Pero lo superan los motivos de búsqueda de información y actividades de capacitación (92%), y de comunicación (88%). El uso para compras y transacciones tiene una frecuencia del 5% de los usuarios. El uso de Internet para entretenimiento es mayor entre los varones. Otro dato importante es que los hombres usan más Internet para las transacciones comerciales y financieras, y, aunque en menor grado, para las comunicaciones; en cambio, las mujeres hacen mayor uso con fines de búsqueda de información y actividades de capacitación. Este patrón de las motivaciones se cumple en todas las ciudades con muy poca diferencia. Respecto de las edades, no hay mucha diferencia en las razones de uso si se trata de comunicación, o de información y actividades de capacitación. Como es previsible, sí hay diferencias en cuanto al entretenimiento y las transacciones: en el primer caso, a favor de las edades menores; en el segundo, a favor de las mayores.

### 4.3.3 Documentación y participación social

En las áreas urbanas metropolitanas que se han estudiado —y en general y casi con seguridad en las ciudades de todo el país—, no existen, al menos entre los jóvenes, mayores problemas respecto de la documentación de identidad. Una mejor educación, la mayor accesibilidad a las oficinas de registro y la mayor presencia de estas, la simplificación de trámites en las últimas décadas, y la obligatoriedad de estar documentado para poder estudiar y trabajar son factores que han incrementado significativamente la proporción de la población documentada, de manera que la indocumentación es, actualmente, un problema de poblados intermedios y, sobre todo, rurales.

Prácticamente toda la población juvenil de estas ciudades (99,9%) tiene partida de nacimiento y el 99% de la conformada por jóvenes mayores de veinte años cuenta con el Documento Nacional de Identidad (DNI). Las diferencias por sexo no son importantes. Esta buena noticia brinda seguridad de que las generaciones siguientes estarán igualmente documentadas.

En otro frente, la participación social juvenil es, más que una característica de la actividad de los jóvenes, una necesidad de la propia sociedad, la cual, mediante esta participación, compromete el accionar de los jóvenes para el bienestar colectivo en el que se sustentará la opción de una sociedad integrada, con la cohesión necesaria para un posterior ejercicio generalizado y efectivo de la democracia ciudadana.

La participación juvenil, sin embargo, es reducida. Preguntados acerca del tipo de institución a la que pertenecen o en la que participan, la más elevada respuesta favorable fue para instituciones deportivas, 11%, y para asociaciones de estudiantes, 7,1%. Ambos tipos de instituciones son cerradas o de impacto limitado en cuanto a su acción social. A las asociaciones juveniles pertenece solamente el 5,7% de la población juvenil; a las asociaciones vecinales, el 2%; y a las de negocios, solamente el 0,8%.

Si se pone atención a la forma de participación declarada<sup>6</sup> —parte de la población afirmó pertenecer pero no participar institucionalmente, especialmente en el caso de los deportistas—, se llega a un total de 7,2% de la población juvenil en calidad de participantes. Esta participación es masculina en tres cuartas partes de casos y, también en tres cuartas partes, del primer grupo de edad, debido a la mayor participación deportiva. Solamente el 1% del total de jóvenes se considera representante o dirigente de alguna agrupación.

---

6. Existe un error de lógica en el procedimiento del cuestionario que indaga, mediante preguntas independientes, por el tipo de instituciones —diferentes instituciones— en las que participa el joven (pregunta 427) y luego por el tipo de participación (pregunta 428), ya que no se define a cuál de las instituciones se referirá el entrevistado y menos a cuál de ellas se refiere cuando pertenece a varias.

Es muy difícil explicar la baja participación de los jóvenes, inclusive en el caso de las instituciones deportivas —no es esperable que solamente uno de cada nueve practique algún deporte asociado— o vecinales —a pesar de que la mayoría de ellos vive en áreas populares—. Una primera situación por considerar es que las propias instituciones no existen. Los deportes colectivos, como el fútbol o el vóleybol, tienen, posiblemente, menos impacto que las prácticas deportivas individuales; las propias asociaciones estudiantiles ni son promovidas ni tienen la atracción que hacía que, en colegios y universidades, los alumnos se afiliaran a esas instituciones. Igualmente, se puede considerar la hipótesis de la desaparición del «barrio» como entidad de convivencia e intercambio, en el sentido que tuvo en un pasado relativamente reciente, en el que las personas se identificaban con el lugar donde crecían y en el que era común alguna forma de participación institucional.

Un segundo aspecto es el de la propia iniciativa de los jóvenes, que parecen haber reducido su sentimiento gregario a los grupos selectivos de amigos, que, en el caso de las áreas marginales más pobres, son el fermento de colectivos violentos, o forzosamente asociados por el consumo y circulación de drogas, en formas de relación más de compromiso que de verdadera amistad. La juventud ha venido cediendo paso a las visiones individuales de la vida. Esta transformación tiene también vinculaciones con la degradación de la política y el mal liderazgo en otras entidades, como los clubes deportivos profesionales, o en la propia actividad empresarial. Su mal ejemplo es una fuente de desánimo pero también de atracción al estilo individualista, sin vinculaciones con la colectividad ni con el bien común.

En esta visión, la aceptación por parte de los jóvenes de un estilo de vida personalista y de una idea del futuro basada exclusivamente en el éxito personal con prescindencia de la calidad ética de los medios para llegar a conseguirlo es el resultado de una formación con mensajes cerrados alrededor de esta propuesta. Es un gran tema para la sociología y la política bien entendida, que podría aportar en este campo con premios al éxito de los esfuerzos, pero también con mayores compromisos solidarios y con el objetivo siempre presente de la igualdad de oportunidades.

## **4.4 El comportamiento reproductivo juvenil**

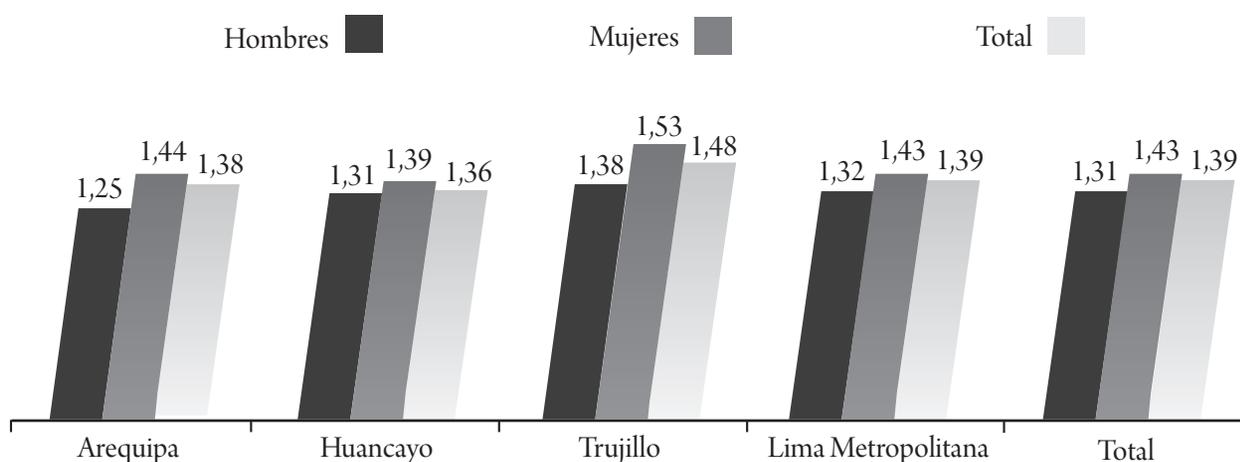
La conducta reproductiva de los jóvenes —con las variaciones que podrían generar la migración y la mortalidad— es una base indicativa de la forma en que se irá comportando la reproducción futura, bajo el supuesto, bastante grueso, de que su conducta reproductiva no varíe. Una tarea fundamental de las políticas de población es, precisamente, lograr desde la infancia que esta sea una conducta adecuada, en el sentido del pleno conocimiento de la conducta sexual y de la libre e informada capacidad de decidir el número de integrantes de la familia.

### **4.4.1 La tenencia de hijos en la juventud**

Al llegar la persona a la juventud, el margen de cumplir el objetivo de dotarle de conocimientos para que sus decisiones sean conscientes y acertadas es más estrecho; se trata casi de una última oportunidad.

### Gráfico 4.5

Hijos nacidos vivos, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Como se puede apreciar, los jóvenes de 15 a 29 años ya han tenido alrededor de 1,39 hijos, con una ligera ventaja de este promedio en las mujeres, que suelen tener hijos de hombres mayores que ellas. En las ciudades estudiadas, las mujeres de Trujillo tiene un valor más alto para este indicador, siendo el más bajo el de los hombres de Arequipa. En la distribución de la cantidad de hijos solo de las mujeres jóvenes, las modas tienden a ser de uno o dos hijos. Otra dato que se deduce es que la cantidad media de hijos progresa con la edad.

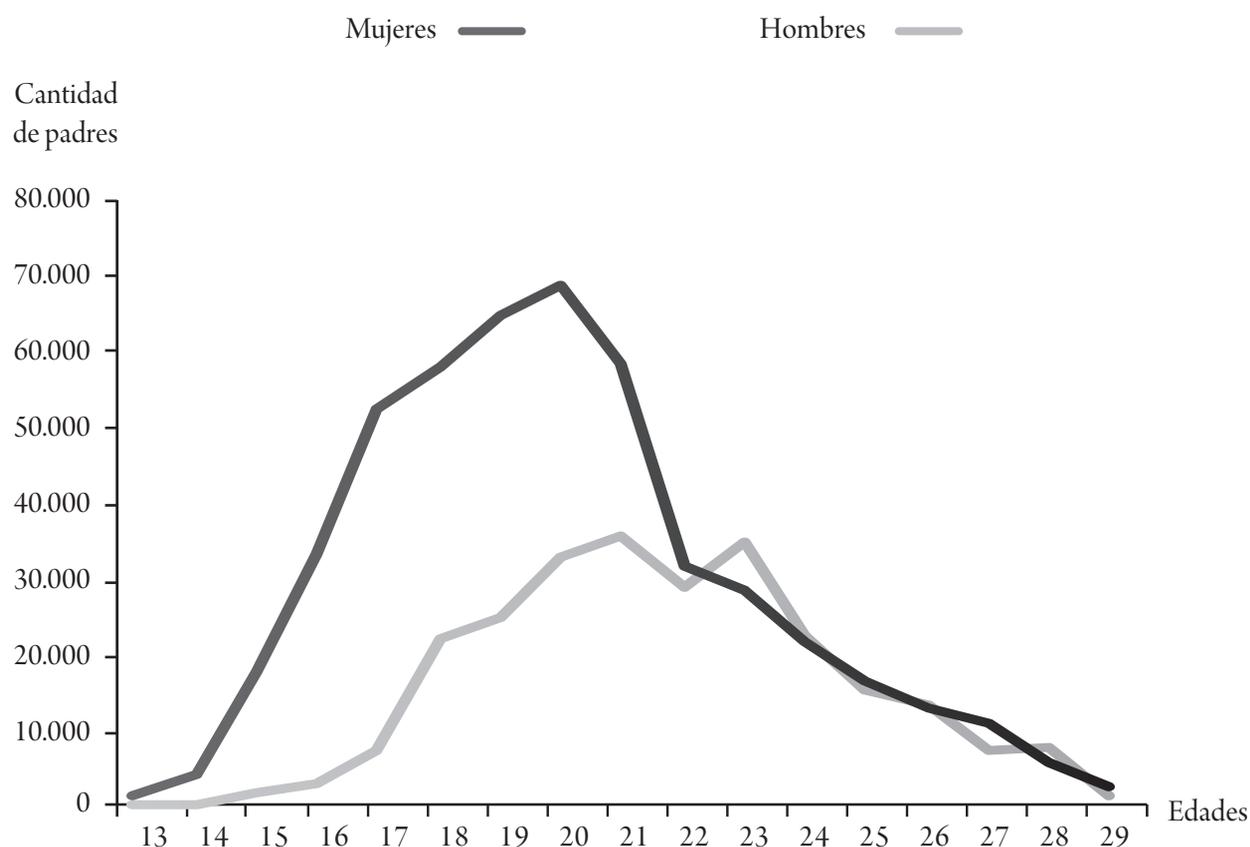
Tres cuartos de los jóvenes no tienen hijos y ellos constituyen, en cierta forma, el objetivo de las políticas de población, en tanto se encuentran en la etapa de decisiones y de definición de su futura conducta. En el conjunto de las ciudades analizadas, esta condición de ausencia de hijos es del 96% de los jóvenes en el grupo de 15-19 años y se va reduciendo en los grupos quinquenales siguientes a 75% en los 20-24 años y a 52% en los 25-29 años. Ese arribo al tercer grupo sin tener hijos es de 59% en Arequipa, de 53% en Huancayo, de 47% en Trujillo y de 52% en Lima Metropolitana.

#### 4.4.2 Hijos tempranos

La edad en que se tiene el primer hijo de los jóvenes es también un indicador del comportamiento reproductivo. La cantidad de mujeres jóvenes con respecto a los hombres jóvenes que ya tienen hijos es abrumadoramente mayor en estas cuatro ciudades: 483 mil versus 254 mil, es decir, casi el doble. En el promedio —obviando las cantidades— de edad en que se tiene al primer hijo, la diferencia no es muy alta: 21,8 años para los hombres y 20 años para las mujeres.

**Gráfico 4.6**

Cuatro ciudades. Edad al primer hijo, y cantidad de padres y madres en cada edad, 2009



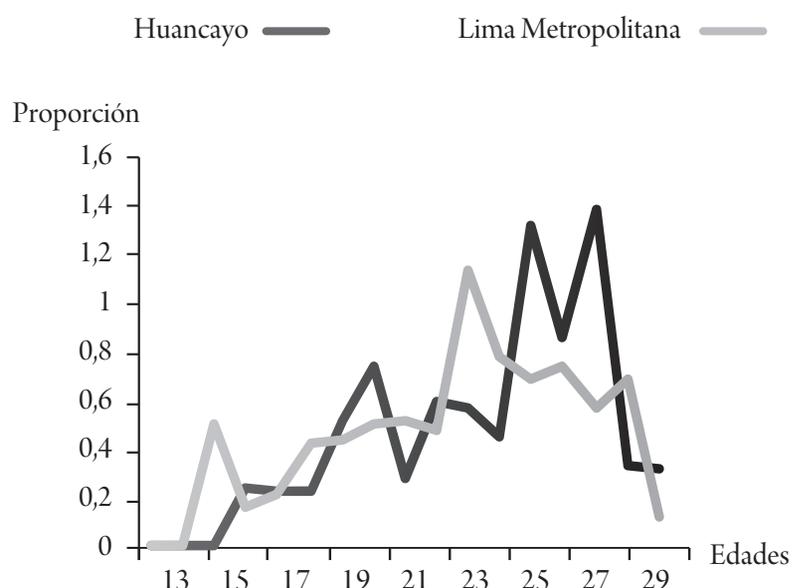
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Las diferencias en la distribución sí son muy importantes, dada la importancia de la maternidad en las primeras edades de las mujeres. Hasta los 17 años, las mujeres han tenido la experiencia del primer hijo en un 22,2%, a diferencia del 4,6% de los hombres. En cantidades, las madres de menos de 18 años son nueve veces más que los padres en la misma edad. El embarazo adolescente —sin ser en estas ciudades tan frecuente como sucede en la selva— no tiene un paralelismo con la paternidad masculina. Se trata de uno de los problemas graves —mal encarado mediante una legislación improductivamente drástica— de las últimas décadas, posiblemente debido al proceso de liberalización sexual en el país y en el mundo, en el cual los medios de comunicación tienen influencia decisiva.

Las desproporciones por sexo entre la tenencia de hijos por ciudad son también notables y se pueden visibilizar entre los extremos de Lima Metropolitana y Huancayo. Nótese que el embarazo precoz es más alto en Lima Metropolitana, mientras que el tardío lo es en Huancayo, ciudad de mayor protección familiar y del medio social con respecto a la capital (gráfico 4.7).

**Gráfico 4.7**

Proporción madres / padres. Lima Metropolitana y Huancayo, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Otro dato, el más importante en la comparación de ciudades, es que la condición de padre o madre hasta los 19 años es más alta para Lima Metropolitana y Trujillo (39,8% y 38%, respectivamente) que en Arequipa (30,6%) y en Huancayo (31,5%). Vuelven a aparecer las diferencias entre la costa y la sierra, pero no en la dirección que se presumiría si se cree que la maternidad temprana es un fenómeno «tradicional»; se trata, más bien, de un fenómeno urbano o costeño, debido presumiblemente a la promiscuidad sexual y a la desprotección de las mujeres.

Se ha apreciado ya la mayoritaria soltería de los varones, quienes tienen uniones más tardías, pero hay otro rasgo más asociado con el comportamiento de las responsabilidades: la proporción de convivientes mujeres que tienen dos o más hijos es más alta para ellas, así como lo es también la proporción de casadas con dos o más hijos (cuadro 4.9). Es decir, las responsabilidades son mayores para las mujeres; inclusive, existe más del triple de madres solteras que de padres solteros. Por otro lado, hay más mujeres separadas que hombres separados (la parte correspondiente a viudos en el grupo que los junta con separados o divorciados es ínfima, pues la mortalidad juvenil es pequeña). La carga de hijos para las mujeres es superior a la de los hombres en valores absolutos. A su vez, las mujeres jóvenes tienen uniones más tempranas y con personas que tienen edades mayores que ellas.

**Cuadro 4.9**

Perú (4 ciudades). Estado civil y tenencia de hijos en las cuatro ciudades estudiadas, 2009

	Hombres				Mujeres			
	1	2 o más	Ninguno	Total hombres	1	2 o más	Ninguno	Total mujeres
Conviviente	59%	25%	16%	100%	53%	36%	12%	100%
Casado(a)	51%	24%	25%	100%	49%	32%	19%	100%
Soltero(a)	2%	0%	97%	100%	7%	1%	92%	100%
Otro	73%	21%	6%	100%	64%	27%	9%	100%
Total %	12%	5%	83%	100%	20%	10%	70%	100%
Total (miles)	184	70	1.286	1.540	318	164	1.108	1.591

Fuente: INEI – ENJUV 2009.

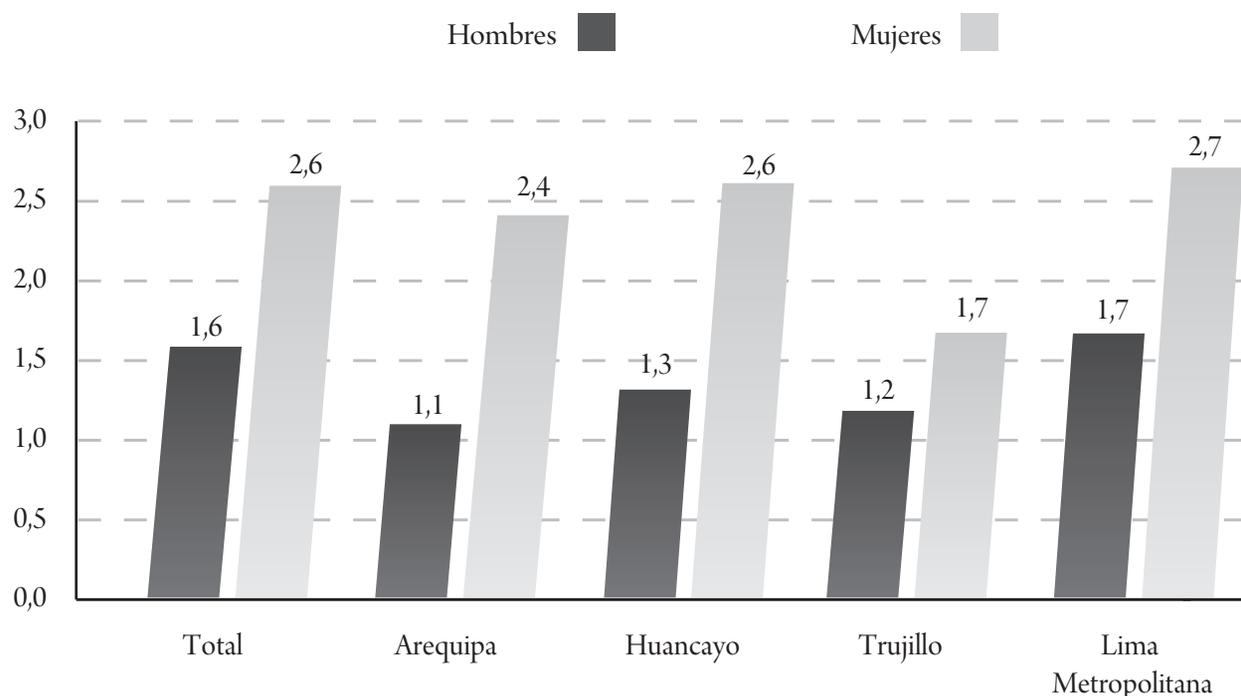
Se debe seguir impulsando, especialmente en las ciudades, el establecimiento de servicios para el cuidado diurno de niños. De esta manera, se haría posible para las jóvenes con hijos, que constituyen el 30% del total, estudiar y trabajar, y no tener que ser reclutadas exclusivamente para los quehaceres del hogar.

**4.4.3 La educación y la cantidad de hijos**

Es posible pensar que la educación o la permanencia en el sistema educativo es un factor importante en el control de la cantidad de hijos, especialmente en el caso de las mujeres. De ser así, se trataría de un tema clave para la definición de políticas de población.

**Gráfico 4.8**

Jóvenes con educación superior. Proporciones Sin hijos / Con 2 o más hijos, 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Para definir si la educación tiene relación con la postergación de las uniones y sobre todo con la cantidad de hijos tenidos, se buscará una aproximación comparando el acceso a la educación superior de los jóvenes con dos o más hijos con el de aquellos que no tienen ninguno. Esta relación es un buen indicador de la asociación entre el nivel promedio de educación y la tenencia de hijos. La data indica que siempre —independientemente de la ciudad y del sexo— los jóvenes con educación superior que no tienen ningún hijo son más que los que ya tienen al menos dos. En el caso de los hombres, la proporción es de 1,6, mientras que la de las mujeres resulta notoriamente mayor: 2,6. En suma, las mujeres con más hijos son, a la vez, las menos instruidas y también las que más claramente muestran que el acceso a la instrucción superior está relacionado con la menor tenencia de hijos. Las diferencias por sexo están más marcadas en Lima Metropolitana, Arequipa y Huancayo que en Trujillo, por un acceso más igualitario a la educación superior en esta última ciudad para ambos sexos a pesar de tener hijos.

Algunas conclusiones de estas comparaciones son que la mayor instrucción posterga las uniones de las mujeres, pues tienen mayor convicción para acabar sus estudios; que esta mayor instrucción les da más conocimiento de los métodos de planificación familiar; y que la propia ocupación de estudiar posterga las uniones con el fin de establecer familia.

En sentido contrario, se puede asociar la tenencia de hijos con el abandono de los estudios. Un porcentaje importante de jóvenes señaló razones económicas para no continuar con sus estudios (lo que puede estar vinculado con la tenencia de hijos). Además, en el caso de las mujeres, el embarazo es citado como motivo de abandono escolar por el 2,3% de las mujeres jóvenes<sup>7</sup>.

Lo que se debe conocer ahora es si entre quienes han abandonado los estudios hay una mayor proporción de padres o madres. Los datos son contundentes al respecto: no hay mayores diferencias según sexo entre quienes han declarado haber dejado de estudiar. En cifras redondas, de los 1,7 millones, 840 mil son hombres y 860 mil, mujeres. La similitud en valores absolutos se da en todas las ciudades, con algo más de diferencia en Trujillo, en donde las mujeres que han dejado de estudiar son 60.800 y los varones, 55.000. Es decir, hay una diferencia del 10% en contra de las mujeres.

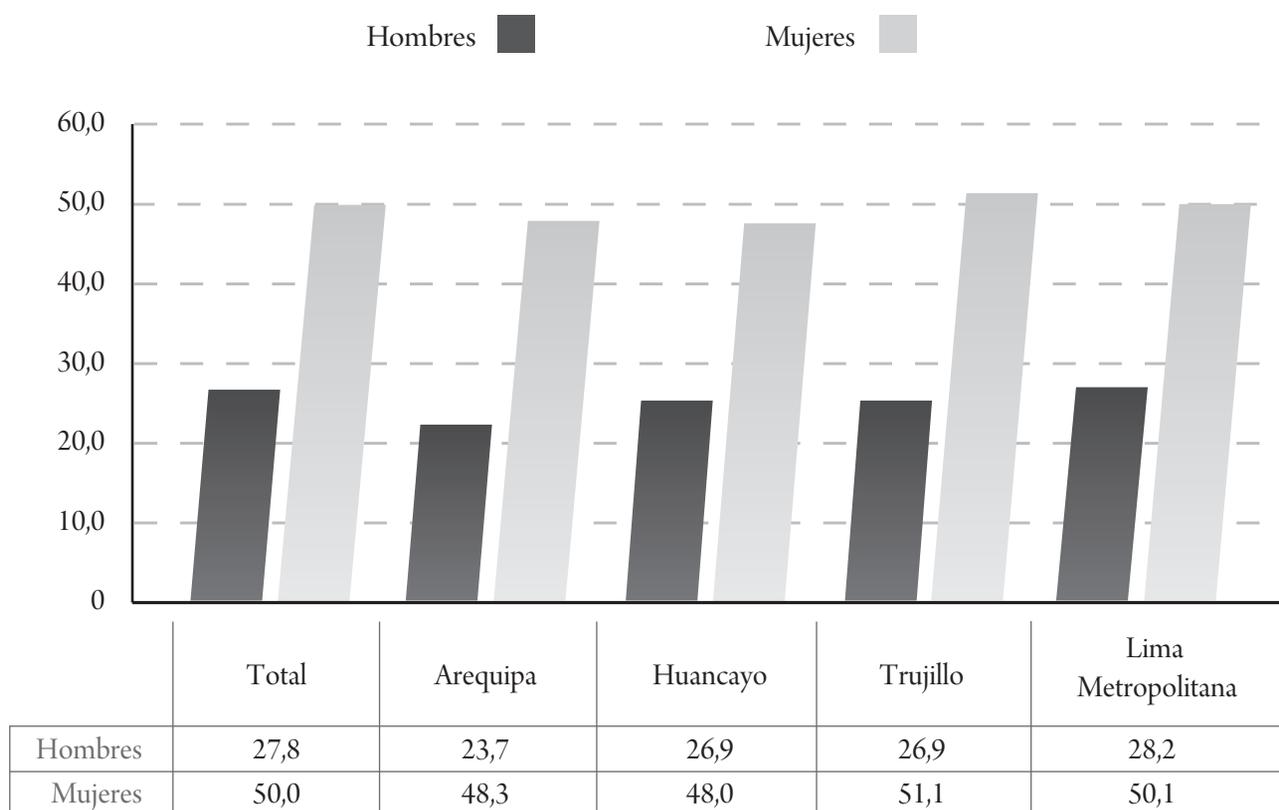
La semejanza se disipa cuando se compara por sexo cuál es la proporción de padres o madres que dejaron los estudios. La proporción de mujeres es marcadamente más alta: 50% versus 27,8% de los hombres, es decir, cerca del doble.

---

7. Esta proporción aparenta no tener importancia, pero debe apreciarse con cuidado. El dato no indica cuántas o qué proporción de las mujeres embarazadas han tenido que abandonar sus estudios. Tampoco se conoce el número de embarazos juveniles; solamente se sabe que el 30% de jóvenes ha tenido hijos.

**Gráfico 4.9**

Proporción de padres/madres entre los jóvenes que han abandonado los estudios, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En este caso, las diferencias son grandes y presentan un patrón que se respeta en todas las ciudades: siempre habrá más madres que padres entre quienes han dejado de estudiar. El significado de esta diferencia es importante. Implica la necesidad, en las ciudades estudiadas y en el país en general, de dar atención preferencial a la continuación de los estudios de las mujeres facilitando en la oferta educativa contenidos, métodos y horarios que les permitan este logro.

**4.4.4 El conocimiento de los anticonceptivos**

La modificación de los comportamientos del joven vinculados con la reproducción es la llave para el cambio de los patrones reproductivos. En la información hasta ahora observada, queda claro que las responsabilidades familiares y las pérdidas de oportunidades están recargadas en las mujeres. Es improbable que ellas hayan deseado asumir prontamente cargas familiares y dejar inconclusa su formación (lo que tiene como consecuencia que las mujeres se inserten en el trabajo en menores proporciones o con menores ingresos). El control de la decisión sobre la reproducción depende del conocimiento, acceso y uso de métodos anticonceptivos, tanto por parte de los hombres como de las mujeres.

En particular, el uso define de manera efectiva la proporción en la cual la actividad sexual no se transforma en embarazos e hijos. Debe remarcarse que, si bien es suficiente que un miembro de la pareja utilice los métodos de control de la reproducción, este uso debe ser ejercido con absoluta libertad por cualquiera de ellos. La presión social, sin embargo, es hacia las mujeres, especialmente si son unidas, pues el «cuidado» es una responsabilidad que se les asigna.

El uso de métodos anticonceptivos es muy diferenciado por sexo. Para el total de la población juvenil estudiada que usa estos métodos, las diferencias son de 60% a 37% a favor de los hombres. Esta desigualdad se repite en todas las ciudades: es de 55% contra 24% en Arequipa, de 55% contra 30% en Huancayo, de 56% contra 31% en Trujillo y de 61% contra 38% en Lima Metropolitana. También es lógico y notorio que el uso progresa con la edad: en el grupo inicial es del 19% y en el grupo de 25-29 años, del 73%, pasando por el 58% del grupo de 20-24 años.

Otro dato recabado es sobre cuál anticonceptivo ha sido utilizado por las mujeres jóvenes de estas ciudades. Son 581 mil las que han usado algún método y la estructura del cuestionario permite contestar por más de una opción. La distribución privilegia el uso de la inyección anticonceptiva y de la píldora en todas las ciudades. Para la píldora, los porcentajes son 38% en Arequipa, 36,3% en Huancayo, 45,8% en Trujillo y 49,6% en Lima Metropolitana. Para la inyección anticonceptiva, los porcentajes son 50,8% en Arequipa, 46,4% en Huancayo, 54,7% en Trujillo y 54,8% en Lima Metropolitana. Entre los métodos modernos —clínicos—, destaca el DIU (dispositivo intrauterino) con porcentaje de 7,8% en el total y un máximo de 11% en Arequipa. Con menor importancia se ubican el condón femenino (4,5% en el total y un máximo de 8,8% en Huancayo), y la espuma, jalea y óvulos (3,5% en el total). Al interior de las cifras para cada método, resalta la preferencia significativa de la píldora en Lima Metropolitana, la inyección en Trujillo, el DIU en Arequipa y el condón femenino en Huancayo.

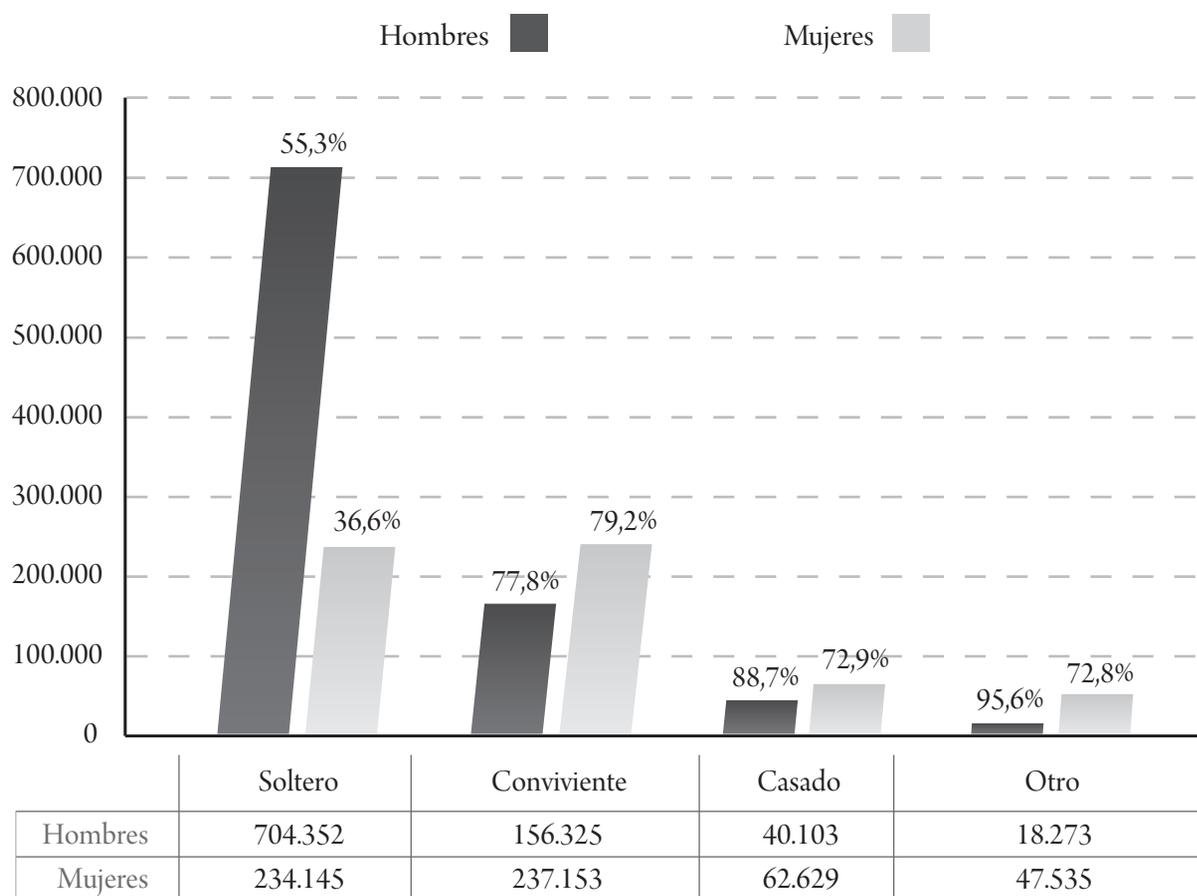
El método tradicional por excelencia es el del ritmo (regla, calendario), utilizado en el conjunto por 7,3%. Los valores entre ciudades, sin embargo, son diversos entre sí: 13,9% en Arequipa, 17,3% en Huancayo, 9,5% en Trujillo y 6,5% en Lima Metropolitana. Nuevamente, las ciudades de la sierra tienen un comportamiento diferenciado y más «tradicional» que las ciudades costeñas (Trujillo y Lima Metropolitana).

En cuanto a los métodos empleados por los hombres, es predominante el uso del preservativo: el 99% de los varones que declararon haber usado algún método han usado el preservativo. Queda así configurado el espectro: del total de jóvenes —hombres y mujeres— entrevistados (3.130.535), 1.500.516 (47,9%) han utilizado algún método anticonceptivo y, de esta última cifra, casi dos tercios (60%) son hombres que utilizan preservativos casi como único método. En el caso de las mujeres, los métodos y uso son diversificados, pero la preferencia más alta es por la inyección anticonceptiva y la píldora.

La utilización de métodos es relativamente baja entre los jóvenes solteros, que constituyen la mayoría de la población: el 77%. No necesariamente todos ellos tienen vida sexual activa —de hecho, las mujeres la tienen con menor frecuencia—, por lo cual los porcentajes de los que no utilizan ningún método pueden estar influidos por la abstinencia. A su vez, una parte importante de solteros tiene vida sexual activa y bajo uso de métodos. Este grupo está conformado, sobre todo, por hombres y conforman el grupo de riesgo en la consecución de embarazos no deseados.

**Gráfico 4.10**

Cuatro ciudades. Proporción de jóvenes que han usado alguna vez métodos anticonceptivos, por estado civil y sexo, 2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

Los convivientes son el segundo grupo en cantidad. Hay más mujeres convivientes que hombres en la misma situación que han usado alguna vez un método. Casi el 80% de ellas ha utilizado algún método, así que existe un 20% que está expuesta a un embarazo con probabilidad alta. Para las jóvenes casadas, esta exposición es de un poco más del 10% y, para el conjunto de separadas, divorciadas y viudas, de menos del 5%. En el caso de los hombres, han usado alguna vez algún método casi el 80% si son convivientes, cerca del 90% si son casados y solo el 55% si son solteros. Debe notarse que la pregunta es bastante concesiva y que, con seguridad, los grados de riesgo son mayores, puesto que la respuesta no significa que estén usando el método anticonceptivo actualmente, salvo aquellos con efecto relativamente prolongado, que, según se ha visto, son los preferidos por las jóvenes.

El margen de acción en el conocimiento y uso de anticonceptivos es todavía considerable en estas ciudades. Al menos 580 mil jóvenes de estas cuatro ciudades —una proyección pasiva hacia el total nacional debe aproximar la cifra a los 2 millones de jóvenes— no habrían utilizado nunca un método anticonceptivo. En las cuatro ciudades, unas 80 mil jóvenes mujeres no han usado nunca un método a pesar de ser convivientes o casadas, pero este valor debería incrementarse con las que, habiendo usado alguna vez el método, no lo están utilizando ahora. De este total, es muy elevada la probabilidad de los siguientes embarazos, intencionales o no.

#### 4.4.5 Las responsabilidades sociales juveniles

El 7,7% de los jóvenes entre los 15 y 29 años tiene responsabilidades como jefes de hogar y el 7,6% las tiene como cónyuges, lo que conforma un 15,3%, casi uno de cada seis. Alrededor de dos terceras partes (65,6%) viven en los hogares en condición de hijos. El saldo, otra sexta parte, es otro tipo de pariente o no es pariente (como en el caso de los trabajadores del hogar).

Esta carga de responsabilidades familiares (jefes de familia más cónyuges) es algo más elevada en Arequipa y Huancayo que en Trujillo o Lima Metropolitana: 16,6% para las dos primeras ciudades, y 15,3% y 15,1% para las otras dos, respectivamente. Estos porcentajes vuelven a sugerir patrones diferentes de las ciudades de la sierra con respecto a las de la costa.

Hay dos constantes adicionales esperables en la lectura de esta información. La mayor parte de los jefes de familia son hombres y su proporción crece con la edad. Así, para el conjunto de la información, el 11,3% de los jóvenes son jefes hombres, mientras que también lo son el 4,2% de las mujeres. La responsabilidad familiar, sin embargo, es entendida como la suma de jefes y cónyuges, y, en ese caso, la mayoría es femenina: 18% versus el 12,5% masculino.

Las responsabilidades crecen considerablemente con la edad. Respecto de las de los hombres, en los tres grupos quinquenales de edad, tienen la progresión de 1,1%, 11,2% y 29,1%, mientras que en las mujeres esta evolución es de 1,7%, 19,2% y 36,8%.

#### Cuadro 4.10

Perú (4 ciudades). Responsabilidades familiares (jefes y cónyuges), 2009 (Porcentajes)

Sexo / Edad	4 ciudades	Arequipa	Huancayo	Trujillo	Lima Metropolitana
Hombres	12,5	13,2	13,3	11,9	12,5
15-19 años	1,1	1,1	1,7	1,3	1,2
20-24 años	11,2	12,0	13,1	12,5	10,9
25-29 años	29,1	29,7	32,9	27,9	29,1
Mujeres	18,0	19,8	19,8	18,6	17,7
15-19 años	1,7	2,7	4,6	1,9	1,4
20-24 años	19,2	21,8	20,8	19,9	18,9
25-29 años	36,8	39,2	41,2	40,5	36,1
<b>Total</b>	<b>15,3</b>	<b>16,6</b>	<b>16,6</b>	<b>15,3</b>	<b>15,1</b>
<b>Mujeres / Hombres</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>

Fuente: INEI – ENJUV 2009. Principales resultados.

La asignación de las responsabilidades a las mujeres es más alta y temprana. En la población estudiada, casi el 20% de mujeres del grupo de 20-24 años tiene que preocuparse de un hogar, mientras que en el caso de los hombres es solamente un poco más del 10%. Los niveles de responsabilidad de las mujeres son más elevados en el caso de Arequipa y Huancayo, y algo menores en el caso de Trujillo y Lima Metropolitana. Sin embargo, la proporcionalidad entre mujeres y hombres con responsabilidades es prácticamente la misma en todas las ciudades.

En cifras absolutas, casi medio millón de jóvenes son jefes de familia y cónyuges en las ciudades estudiadas. Si se proyectara esta cantidad a nivel nacional (en las áreas rurales las uniones son más tempranas), habría un millón y medio de personas entre los 15 y 29 años que deben responder por un hogar. La juventud no es para ellos «una etapa preparatoria de la vida», sino que se encuentran ya en el vértigo de las preocupaciones por otras personas (cónyuge y, en la mayoría de casos, hijos) por cuyo bienestar tienen que luchar.

Junto con estos datos, debe apreciarse los del estado civil o conyugal. En cifras enteras, el 77% de los jóvenes se declara soltero, de los cuales 83% son hombres y 72%, mujeres. Los viudos, separados y divorciados constituyen el 3% del total. Por su parte, los convivientes o casados conforman el 20%, de los cuales 16% son hombres y 24%, mujeres. Cabe anotar que no se debe esperar una cifra similar de unidos para hombres y mujeres en este segmento de edad, puesto que la proporción de mujeres jóvenes unidas con adultos es bastante mayor que la de los hombres.

### Cuadro 4.11

Perú (4 ciudades). Estado civil: relación entre convivientes y casados, 2009

	Hombres			Mujeres			Total
	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	
<b>Total</b>	583.442	520.435	436.070	574.075	565.589	450.925	3.130.535
Conviviente	7.131	71.899	121.958	22.575	130.358	146.640	500.561
Casado(a)	1.198	9.440	34.580	1.602	29.718	54.610	131.148
Porcentaje de unidos	1,4%	15,6%	35,9%	4,2%	28,3%	44,6%	20,2%
Conviviente / Casado	6,0	7,6	3,5	14,1	4,4	2,7	3,8
<b>Arequipa</b>	42.382	36.867	32.975	42.494	43.778	32.837	231.333
Conviviente / Casado	n. a.	3,3	2,1	5,6	4,0	2,0	2,6
<b>Huancayo</b>	18.272	17.122	11.484	17.552	18.083	11.653	94.167
Conviviente / Casado	n. a.	16,6	3,3	6,4	7,0	2,1	3,9
<b>Trujillo</b>	41.453	37.889	26.558	40.317	38.422	29.465	214.105
Conviviente / Casado	4,3	3,5	3,9	17,2	4,2	2,5	3,4
<b>Lima Metropolitana</b>	481.334	428.556	365.053	473.712	465.306	376.969	2.590.930
Conviviente / Casado	6,0	8,6	3,7	15,8	4,4	2,8	4,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la ENJUV 2009.

En el estado civil, la proporción de convivientes y casados —unidos en términos demográficos— es mayor que la de jefes y cónyuges, al parecer porque una parte de los cónyuges no es considerada jefe de hogar ni perteneciente al mismo. Se ha observado que los unidos son el 20%. Es esperable que este porcentaje se incremente con la edad, lo que, en efecto, se da: para los hombres va de 1,4% a 35,9% y para las mujeres, de 4,2% a 44,6%. Es decir, casi la mitad de mujeres de estas ciudades se halla actualmente unida en el grupo de 25 a 29 años de edad.

El dato más resaltante de la distribución del estado civil es, sin embargo, la mayor proporción de quienes se declaran convivientes en comparación con quienes se declaran casados. Para el conjunto de los jóvenes de estas ciudades, la proporción es casi cuatro veces mayor a favor de los convivientes, y esta diferencia se incrementa en poblaciones urbanas. La proporción es más elevada entre los hombres (4,4 veces) que entre las mujeres (3,5 veces), y la diferencia no puede adjudicarse solamente a sesgos de la declaración si se tienen en cuenta las diferencias de edad entre las uniones masculinas y las femeninas. Aunque los valores absolutos expandidos (y, por tanto, los tamaños muestrales) no son muy altos, las diferencias entre Lima Metropolitana y Trujillo con respecto a Arequipa y Huancayo son tan marcadas que deben ser estadísticamente significativas, en especial para las mujeres del grupo de 15-19 años: 5,6 y 6,4 veces en Arequipa y Huancayo, comparados con 17,2 y 15,8 veces para Trujillo y Lima Metropolitana. Existen, además, comportamientos diferentes para las dos ciudades de la costa con respecto a las de la sierra, como el hecho de que la mayor frecuencia de la convivencia no sea tal vez un fenómeno tradicional ligado con la formación rural campesina, sino básicamente marginal urbano, especialmente en los años más recientes.

Por otra parte, no hay un comportamiento definido para la relación entre convivientes y casados masculinos, ni para el total ni para ninguna de las ciudades en términos de la edad; en cambio, sí lo hay para las mujeres, donde es regularmente

descendente mientras desciende la edad, en especial al pasar del grupo de 15-19 años al de 20-24 años. Mientras avanza la edad, las mujeres tienden a pasar de convivientes a casadas.

### 4.5 Análisis multivariado

La parte descriptiva de este informe ha dejado relativamente claro el hecho de que las mujeres jóvenes ven interrumpida su realización educativa y por ende sus perspectivas de independencia económica debido a los embarazos y la tenencia de hijos, pues son ellas las que adoptan mayores responsabilidades familiares. Esta mayor carga de responsabilidades no está solamente explicada por el abandono de la pareja en los casos de embarazo juvenil, sino por los patrones culturales machistas aún vigentes. Cuando las parejas jóvenes, en convivencia o no, tienen hijos, la carga familiar es mayor en la mujer porque se supone que la crianza es una de sus responsabilidades «naturales», mientras que la obtención de recursos a través del trabajo es la de los hombres.

Si se acepta que lo ideal sería la menor fecundidad y el mayor uso de métodos anticonceptivos, se debería saber cuán relevante es la influencia sobre estas variables —al menos como una hipótesis estadísticamente aceptable— de aspectos como la edad, la educación y el ingreso. Si no se tiene una perspectiva clara en este aspecto, no tiene mucho sentido insistir en búsquedas más específicas. Debe recordarse que la educación es una variable muy asociada al ingreso y que, entre los jóvenes, es previsible que sea la educación la que dependa del ingreso familiar, pues el joven no ha tenido suficiente tiempo para hacer ahorros. También es notorio que, en general, hay comportamientos diferenciados por ciudad, lo cual obliga a análisis independientes. Además, esos patrones culturales están influenciados fuertemente por la educación de las familias. Este tipo de consideraciones debería estar presente en nuestra formulación de hipótesis.

El problema central de esta búsqueda de asociaciones es que la ENJUV 2009 no ha sido diseñada como una encuesta demográfica (no está enfocada específicamente en el conocimiento de la fecundidad ni de la mortalidad, aunque sí de la migración). Para el caso que nos ocupa, por ejemplo, si bien se tiene conocimiento sobre si las mujeres están unidas o no y cuántos hijos han tenido nacidos vivos (la fertilidad, el resultado), no se conoce mucho respecto de su fecundidad (su capacidad reproductiva). En cuanto a su conocimiento y uso de los métodos anticonceptivos, se ha averiguado acerca de si los hombres y mujeres conocen los diversos métodos anticonceptivos y si alguna vez los han usado<sup>7</sup>. Esta es una limitación de la encuesta ya que, al restringirse la pregunta sobre el uso de los métodos a la posibilidad de haberlos utilizado alguna vez (puede haber sido solo una vez y hace bastante tiempo), no se tiene una medida de la anticoncepción efectiva, que, más que del uso de un método, depende de la constancia en el empleo de métodos efectivos, además de aspectos complementarios, como la edad, los intervalos intergenésicos, el tipo de método reciente, las frecuencias coitales, los conocimientos y acuerdos de la pareja, entre otros. Por este motivo, lo que se intentará es mostrar algunos resultados sobre las variables principales, de manera que se vislumbren algunas líneas de acción esenciales.

En el anexo de este capítulo, se intenta describir ecuaciones y métodos, que relacionan la edad, educación e ingreso – estas dos últimas en versión individual y familiar – de las jóvenes para explicarse la cantidad de hijos tenidos en las mujeres unidas y el uso de anticonceptivos efectivos en las mujeres solteras, con las limitaciones propias de la encuesta. Aquí pasamos ahora a describir los resultados.

#### 4.5.1. Los resultados esenciales

En el caso de las mujeres unidas y la cantidad de hijos, se aprecia primero que, al estudiar la influencia de la educación, resulta que la educación individual (la cantidad de años estudiados) funciona mejor para explicar la cantidad de hijos tenidos por mujeres unidas jóvenes que la educación acumulada de la familia. La razón probable es que la educación de los familiares corresponde a una época anterior, implica esencialmente la de los padres, mientras que la de los hijos ha cambiado de manera decisiva en las dos últimas décadas. Debe aclararse que la «educación familiar» es diferente a la influencia personal de la familia, que puede deberse a razones no necesariamente vinculadas con el nivel educativo. La

educación de los mayores es, en promedio, de menor nivel que la de las jóvenes y, por tanto, su asociación (inversa, el programa no requiere que la variable independiente y la dependiente tengan el mismo sentido) con los hijos tenidos es de menor intensidad que la educación de las jóvenes (más actual y mayor).

Se pueden extender las implicancias de estos resultados. Las mujeres jóvenes se han unido con más educación que sus padres, pero también con nuevos conocimientos que las vinculan a la modernidad, con culturas sociales diferentes, con acceso a nuevos medios de comunicación —la educación, incluso familiar, suele interactuar con el ingreso y, por tanto, influye en la tenencia de computadoras y acceso a Internet, frecuencia de los viajes, mayor capacitación adicional, conocimiento de idiomas, etcétera—, y, entonces, su educación se potencia. También se potenciaría si estas mujeres, así fueran pobres, tuvieran más acceso a estos medios, independientemente de la educación que recibieron. Ampliar el acceso a estos medios entre las jóvenes de menores ingresos influiría en la disminución de la cantidad de hijos que tienen.

En teoría, una campaña intensiva a favor de la planificación familiar, a través de Internet por ejemplo, diferenciaría aún más a las jóvenes con mayor instrucción y menos hijos de las menos instruidas y con más hijos. Para efectos de la eficiencia de esta campaña, se debería pensar especialmente en las familias de menor educación personal y menor ingreso individual (si lo tienen). Esto confirma un resultado conocido y hasta fácil de sospechar, pero poco observado para el caso específico de los jóvenes actuales de las ciudades: el mayor déficit de planificación familiar en estratos de bajos ingresos. Este hecho nos obliga a poner especial atención en la actual educación juvenil —incluso infantil— y en sus posibilidades, antes que en la de los padres o del entorno familiar de estos jóvenes.

La mejora de la educación promedio, aun en términos de años de instrucción y haciendo abstracción de la calidad, es una acción de mediano plazo: avanzar un año de la educación promedio de los adultos toma aproximadamente una década. Pero el ingreso aumenta en el Perú con lentitud e incluso retrocede, como ha sucedido con los salarios desde hace ya varios años, al punto de que se duda de su progreso futuro a pesar de una mejora en el periodo más reciente. Ahora bien, el ingreso que resulta con mayor poder explicativo en el modelo es el de la familia per cápita. Está más asociado al menor número de hijos, pero no puede plantearse una política de ingresos para poder controlar la presencia de hijos no deseados. A lo sumo, lo que se puede hacer, como en la educación, es intensificar acciones en los sectores de más bajos ingresos.

La edad también cumple un rol. En estas corridas, actúa como un control de cualquier variable individual, que no se puede dejar de lado: la educación y el ingreso individuales solo podrían estudiarse al interior de los grupos de edad, puesto que la progresión de años de educación y de incorporación al trabajo está vinculada con la edad. Para el caso de la educación y el ingreso familiares, la variable edad también está presente, aunque con menor importancia: las mujeres más jóvenes posiblemente pertenecen a familias más jóvenes (con mayor calificación y potencialidad de ingresos) y las de mayor edad, a familias más antiguas.

Las mujeres solteras están estudiadas con las mismas variables y estrategia analítica para el caso del uso (al menos una vez) de métodos modernos o seguros de planificación familiar. Lo que se encuentra es una potencia bastante menor de esta estrategia de análisis, vale decir, de la influencia de las variables explicativas.

En lo que concierne a las mujeres unidas y la cantidad de hijos tenidos, a pesar de ser menos casos, los cuatro modelos corridos funcionaron bien, tal vez con la excepción del segundo (educación familiar, edad, ingreso personal como variables explicativas), donde el modelo pierde significación en tres ciudades y en Trujillo no la tiene en absoluto. En el caso de las mujeres solteras y su uso de anticonceptivos seguros, en cambio, los dos primeros modelos no funcionan, el tercero funciona solamente en Huancayo y el último, el más «familiar», funciona aceptablemente en tres ciudades (no en Trujillo).

El objetivo, en este caso, es encontrar las razones por las cuales la educación y el ingreso, si no se trabajan como variables familiares, no constituyen una buena explicación sobre el uso de métodos anticonceptivos por mujeres solteras. Recordemos que rechazar una hipótesis es tan importante como aceptarla. ¿Dónde pueden estar las explicaciones? El uso de anticonceptivos en alguna ocasión puede ser una mala variable si las personas mienten por tratarse de una situación

considerada sensible, especialmente para la formación tradicional. Siguiendo esta hipótesis, las mujeres se negarían a declarar el uso. Tal vez se esperaría que al menos la edad tenga una asociación clara —a más edad, menos pudor para responder—, pero no la tiene. Es decir, los resultados no dicen claramente que, a mayor edad, el uso o su declaración son más frecuentes. Se observa, más bien, un cambio de actitudes de orden generacional: hay tasas altas en las que se declara el uso de métodos anticonceptivos en las primeras edades y bajas en las edades mayores. Igual sucede con la educación y con el ingreso: no se necesita mucha educación ni mucho ingreso para que las solteras jóvenes hayan utilizado alguna vez algún método anticonceptivo seguro o dejado de hacerlo.

La educación y el ingreso suelen explicar casi todo en las ciencias sociales<sup>8</sup>, pero, en este caso, no lo logran con suficiente contundencia. Lo más evidente es que las actitudes de estas jóvenes respecto del uso de métodos no están asociadas, posiblemente, a estas variables, especialmente en las versiones individuales, porque en la versión familiar hay un mejor comportamiento de las ecuaciones.

Se puede apreciar también que el ingreso familiar per cápita está presente con frecuencia en las interacciones; es decir, actúa condicionado —no junto ni asociado, porque ese no es el sentido de la interacción, que es, más bien, un condicionamiento mutuo— a las versiones de la educación, al menos en algunas ciudades. La interpretación es que no basta tener más educación, sino que también se requiere más ingreso para que sea más probable el haber usado alguna vez un método moderno.

En el caso de Lima Metropolitana, la interacción es casi una constante y se da con mayor frecuencia en las tres variables. Lima Metropolitana tiene una mayor cantidad de casos observados, pero es difícil que esta sea la razón principal, porque también tiene mayor cantidad de casos en que las variables independientes no tienen significancia. Simplemente, el esquema dice que, en Lima Metropolitana, el uso alguna vez del método moderno se da a mayores ingresos, educación y edad, con los tres requerimientos, mientras que en las demás ciudades la situación es variada, algo más clara en Huancayo y más difusa en Trujillo o en Arequipa.

Además, el ingreso familiar per cápita es la variable que mejor se desempeña como explicación del uso de métodos seguros por parte de las jóvenes solteras; de hecho, a las variables «familiares» les va mejor que a las individuales. Vale decir que si algo aportan estas corridas es que la decisión del uso no es tan «íntima» o personal, sino, más bien, un resultado indirecto del estatus económico social / familiar. También se debe destacar que Huancayo es la ciudad que mejores resultados tiene en el conjunto del esquema, seguida de Lima Metropolitana, y que en las interacciones el orden entre estas dos ciudades es a la inversa —hay mejores explicaciones en la capital del país que en Huancayo—, pero siempre son las que muestran mejores asociaciones. Se puede ver así: si no estuvieran Arequipa y Trujillo, otros serían nuestros comentarios. Lima Metropolitana constituye una gran mayoría (83%) del total del estudio y, si se hicieran corridas del «conjunto», también serían otros los comentarios. Pero Arequipa y Trujillo están allí y les quitan regularidad a los resultados.

Entonces, si no es la educación o el ingreso o la edad —salvo que actúen conjuntamente—, ¿qué otras variables nos podrían explicar mejor y directamente el uso de los métodos anticonceptivos? No tenemos una respuesta a esta aparente sorpresa teórica, en parte por la necesidad de una mayor potencia experimental, pero también porque cabe la posibilidad de que las mejores explicaciones estén en otras hipótesis, o que simplemente se trate de un comportamiento difuso, no modelable linealmente.

Lo que sí queda claro es que estamos ante una conducta difícil de explicar. El uso ocasional de los métodos, precisamente por ser ocasional, no genera patrones e impide ser asociado con variables clásicas estructurales. Tal vez, la pregunta sería

---

8. Lo que no se logra determinar fácilmente es si la educación es necesaria para generar el ingreso o al revés; o simplemente educación e ingreso interactúan siempre y, por tanto, tratar de darle precedencia a una de ellas es inútil. En sociedades con baja permeabilidad social y salarios no progresivos, como el Perú, la educación es la única vía de ascenso social y el retorno (es decir, los beneficios) de la educación es evidente. Pero también se comprueba que dicho retorno es mayor para la educación de mayor calidad, es decir, para la más cara, la de estudiantes con mayores ingresos. Véase Yamada (2007).

la siguiente: ¿se pueden hallar mejores explicaciones a partir de la variable de uso permanente o habitual de métodos anticonceptivos para los jóvenes? Pero en ese caso nos estaríamos saliendo del marco de la encuesta<sup>9</sup>.

Es posible también que este tipo de decisión en esta población esté todavía «fuera del alcance» para la mayoría por una divulgación insuficiente y eso disminuye la posible presencia de un patrón cultural en las respuestas. La mitad de jóvenes solteras mujeres no ha utilizado los anticonceptivos —ello incluye a las que no están sexualmente activas— y esa es una proporción suficientemente grande como para «aleatorizar» los resultados, en el sentido de hacerlos dispersos respecto de las variables más usuales. Si así fuera —y de hecho lo es en buena proporción—, el resultado natural es que debe todavía ampliarse de manera importante la difusión, sobre todo en la escuela, de la importancia de la planificación familiar y del uso de métodos anticonceptivos desde las edades iniciales.

Las madres jóvenes merecen mayor atención, sobre todo las más pobres y menos instruidas, para resolver sus problemas de tenencia intensiva de hijos. Lo ideal sería la implementación de programas de carácter integral que las rescaten de sus condenas a los «quehaceres del hogar», las integren socialmente y, de ser posible, les faciliten acceso al trabajo. Las jóvenes solteras, por su parte, necesitan un mayor conocimiento de la planificación familiar, que debería brindarse desde la escuela. Esto debe ir acompañado, además, del acceso a los servicios de salud reproductiva desde la adolescencia, para asegurar, a quienes lo requieran, el acceso a los métodos anticonceptivos. En ambos casos, en dimensiones más amplias, se notará que se trata de problemas de bienestar social y de mejor educación e información para una mejor salud y trayectoria laboral.

Se requieren políticas más amplias e integrales que hagan realidad lo que usualmente se propone en los planes de población y demás documentos oficiales sobre el tema. Los problemas más graves de aplicación de las propuestas de la política social al respecto son plenamente vigentes. Lo que hace la investigación en estos casos —aunque con posibles limitaciones— es afirmar en las comprobaciones empíricas lo que estas políticas dicen y darles mayor contenido específico. No se trata, al menos para el objetivo del presente capítulo, de descubrir situaciones inéditas, sino, más bien, de reafirmar y brindar sustento y prioridades a lo que el sentido común propone pero que no se concreta en la realidad.

#### **4.6 Instituciones y políticas de población con énfasis en la juventud**

Uno de los propósitos de este análisis ha sido establecer una línea de base institucional que defina para el componente social y demográfico la situación de las organizaciones, especialmente estatales, así como el estado de las políticas nacionales en el tema poblacional, específicamente el de las relacionadas con la promoción y desarrollo de la juventud. Se hará, por ello, un breve señalamiento al estado de cosas en estos aspectos.

En esta sección, se hace referencia a las acciones del Ministerio de Educación, del Ministerio de Salud, del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (Mimdes), y de la Secretaría Nacional de la Juventud (Senaju), examinando sus programas y consultando a sus funcionarios más implicados en este tema, en busca de una caracterización de sus posibilidades y de las acciones en curso<sup>10</sup>.

---

9. La ENDES 2009 hace la pregunta sobre el uso «actual» de estos métodos y, para el caso de las mujeres unidas, encuentra que usan métodos modernos el 40,9% de las mujeres de 15-19 años, el 54,7% de las de 20-24 años y el 52,5% de las de 25-29 años. Los valores urbanos para métodos modernos son, en promedio, mayores que los rurales en un 10%, tomando en cuenta toda la población. Los valores acerca de si alguna vez ha usado los métodos modernos según grupos de edad para mujeres unidas son de 19,2%, 63,5% y 79,2% para los grupos de edad de 15-19, de 20-24 y de 25-29 años, respectivamente. Sabemos entonces, que, al menos para las mujeres unidas, hay mayor uso a mayor edad.

10. Hay que hacer notar que las reflexiones críticas están hechas a partir de la situación institucional del año 2009, la cual —a la fecha de la publicación— ha tenido mejoras significativas. Dichas mejoras se deberían al destino de recursos crecientes hacia el sector público, a la propia acción institucional y al protagonismo creciente de los sectores jóvenes. Estos aspectos seguramente se harán evidentes cuando se lleve a cabo la evaluación del Programa Conjunto, en el año 2012.

## **Ministerio de Salud y Ministerio de Educación**

En general, los ministerios de Salud y de Educación constituyen instituciones amplias en cuanto a su presencia nacional, pero con ciertas deficiencias en recursos. Existen en Lima dependencias y programas de ambos ministerios que tienen una preocupación por el establecimiento de políticas en materia de población. Sin embargo, la urgencia y las dimensiones de sus acciones sectoriales son las que determinan el uso de sus recursos humanos y materiales.

Estas recargadas acciones y preocupaciones sobrepasan la posibilidad de una ejecución de políticas estrictamente poblacionales en las dimensiones necesarias. Dada la amplitud de acción de estas instituciones, los aspectos que pueden considerarse específicos en materia de población no han sido tan gravitantes como para que puedan formar parte del ideario de su personal. La coyuntura y la demanda de servicios que deben ser atendidos con recursos escasos captan la atención y los compromisos de corto plazo de los denominados ministerios sociales. Su visión sectorial se confronta con la necesidad de atenciones multidisciplinarias en materia de planificación responsable o con la determinación de las mismas en función de los comportamientos demográficos. Estas preocupaciones están presentes especialmente en niveles profesionales, pero, insistimos, no lo están en términos de atención prioritaria. La preocupación sistemática por la formulación y el seguimiento de políticas de población es todavía débil. Para el caso de la población en general y para el de los jóvenes en particular, la definición de políticas se halla en el campo de responsabilidades del Mimdes, y, para el caso de las políticas de juventud, de la Senaju.

## **Las posibilidades del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, y de la Secretaría Nacional de la Juventud**

El Mimdes es un ministerio de creación relativamente reciente, derivada de la Conferencia Internacional de la Mujer de Beijing en 1995, cuyos gastos representan el 1,5% del monto presupuestal nacional. En el esquema de la conformación sectorial del Poder Ejecutivo (donde los ministerios se desempeñan con competencias nacionales alrededor del sistema productivo, los servicios sociales, la defensa, la seguridad y las relaciones exteriores), el Mimdes se caracteriza por una modalidad de operación «transversal», lo cual muchas veces dificulta su accionar.

En este escenario, el Mimdes tiene, sin embargo, la responsabilidad de definir las políticas de población a través de la Dirección General de Políticas de Desarrollo Social (DGPDS)<sup>11</sup>. En cumplimiento de esa responsabilidad, el Mimdes lideró la elaboración del Plan Nacional de Población 2010-2014, contando con una participación multisectorial y la asistencia técnica del Fondo de Población de las Naciones Unidas. El Plan, aprobado mediante decreto supremo en julio del 2010, presenta un diagnóstico adecuado y un enfoque global igualmente acertado, ya que vincula las estrategias poblacionales con el rescate de los peruanos en situación de pobreza. Define, para abreviar su contenido, seis objetivos: aprovechamiento del bono demográfico; atención a las demandas de los centros urbanos de mayor crecimiento; adecuación de los servicios públicos para poblaciones dispersas; derechos sexuales y reproductivos, especialmente para los pobres; atención de población adulta mayor; e institucionalización de la política.

La Senaju (creada el 2007) es la institución subsiguiente al Consejo Nacional de la Juventud, instituido el 2002 como un organismo público descentralizado dependiente de la PCM. Con el cambio de nombre, se alteró su rango y dependencia, y pasó a ser una repartición del Ministerio de Educación, con sede en Lima. Cuenta con local propio para sus poco más de treinta trabajadores contando directivos, profesionales, técnicos administrativos y personal de apoyo. Prácticamente no tiene impacto presupuestal y parte importante de su actividad se debe a la cooperación técnica a través de pequeños proyectos. La Senaju actual no tiene sedes regionales, pero realiza actividades de apoyo y difusión en las regiones, al alcance de sus

---

11. Agradecemos la entrevista concedida por su director, Lic. Arturo Ojeda Salazar, y por Carlota Tuesta Soldevilla, funcionaria de esa organización. Estuvo también presente Carmela Bardález, de la Comunidad Andina.

limitaciones materiales<sup>12</sup>. La Senaju ha heredado del Gobierno anterior dos importantes instrumentos: los Lineamientos de Política de Juventud y el Plan Nacional de Juventud 2006-2011, el cual está siendo actualizado.

Asimismo, durante la gestión actual se han elaborado diversos estudios y documentos, a través de los cuales se da cuenta de la situación de la juventud peruana, así como se pone a disposición de las instituciones y organizaciones que trabajan el tema, guías para el desarrollo de políticas públicas y planes regionales de juventud. Cabe resaltar que, a pesar de la presencia de estos importantes instrumentos y los esfuerzos de los integrantes de la Senaju, aún se requiere una mayor determinación política y asignación de recursos financieros para la generación de impactos más notables a favor de los jóvenes<sup>13</sup>.

### **La ruta del Plan Nacional de Población 2010-2014**

Como se ha indicado, en materia de políticas de población se cuenta ahora con el Plan Nacional de Población 2010-2014. Lo esencial de este documento —además de su contenido— es que, mediante él, se recupera la continuidad de la definición de políticas interrumpidas desde fines del segundo gobierno de Fernando Belaunde, en 1985. En esa ocasión, mediante el Decreto Legislativo 346, no solamente se definió un marco de políticas bastante integral, sino que también se creó una institución responsable, el Consejo Nacional de Población, a la cual se destinaban fondos para su operación<sup>14</sup>. El destino del propio Consejo Nacional de Población grafica claramente la importancia que el tema ha implicado para las esferas de los Gobiernos. Siendo realistas, las políticas de población se han definido en las últimas décadas mediante las medidas que se adoptaban desde el Ministerio de Salud, en especial a través de sus acciones en materia de salud reproductiva. La reducción de la política poblacional —asociada al bienestar en general— sobre la anticoncepción así como el conservadurismo en el tema son consecuencia de la falta de una discusión abierta e integral acerca de lo prioritario en materia de población y de la manera de abordarlo. Este debate, presente esporádicamente, gira alrededor de la planificación familiar y, en ocasiones, sobre temas puntuales, como la entrega gratuita de métodos anticonceptivos por parte del Estado, o la legalización o penalización del aborto. El esfuerzo actual por establecer en el país un Plan Nacional de Población 2010-2014, debe entenderse como un necesario intento para dotar al tema poblacional de un punto de partida. Se trata de recuperar la visión global como el paso inicial hacia una mayor institucionalidad. Se espera ir desde las nociones básicas y los problemas más inmediatos hacia una instancia con mayor autonomía y recursos que garanticen su actividad plural. En el horizonte, ojalá cercano, se debería establecer una entidad que reúna el conocimiento y la práctica en materia poblacional para dotar a la población de capacidad y posibilidades efectivas de regular su crecimiento y su distribución espacial. Este modelamiento de la población a partir de sus propias decisiones se debe enmarcar en el progreso conjunto de la sociedad, en su mayor bienestar y entorno de justicia.

### **¿Programas o medidas de política?**

Lo que resulta preocupante desde el punto de vista de la institucionalidad social es que no basta con buenos instrumentos en la definición de políticas —como los tiene la Senaju— ni con un aumento significativo de recursos para modificar el comportamiento social en sus patrones reproductivos, de educación y de salud, y lograr, así, el incremento sustantivo de la calidad de vida a partir de un enfoque social y demográfico. Resulta crucial generar y hacer cumplir normas que apunten hacia la modificación de esta conducta social en diversos medios. Si la situación de nuestra población está relacionada con la salud materno infantil y el parto, con la vacunación básica, con la extensión de la secundaria y la educación en el transcurso de toda la vida, con el imperio de la igualdad de género y la desaparición de las diversas formas de exclusión,

12. Esta información fue recabada de una entrevista con Vanessa Espinar, directora de Asistencia Integral y Monitoreo de la Senaju.

13. El Gobierno y algunos candidatos presidenciales han señalado muy recientemente (febrero del 2011) la importancia de la creación de un ministerio para la juventud.

14. Para un recuento de la trayectoria de las políticas de población, véase Aramburú (1995) y Cueto (2006).

y con la generación de un sistema básico de protección social que prevenga la ola de una tercera edad sin atención que se avecina, las propuestas deberían estar dirigidas a normas expresas sobre estos temas, con sistemas de vigilancia y enmienda en casos de su incumplimiento.

En la actual propuesta del Plan Nacional de Población, debe señalarse la especial incidencia del bono demográfico, sobre todo para el tema de la juventud. Como se conoce, el bono se concibe como una ventana de oportunidades producida por la mejora de la tasa de dependencia demográfica. El proceso de transición demográfica —de un bajo crecimiento a partir de natalidades y mortalidades altas a otro de natalidades y mortalidades bajas— proporciona un periodo en el cual disminuye la proporción de población en edades menores o mayores, mientras se incrementa la de las edades adultas, potencialmente laborales.

Este fenómeno y el interés en él proporcionan una nueva mirada al tema demográfico, fuera del reduccionismo hacia la natalidad. El amplio debate en este campo ha ido perfilando las reales dimensiones del problema. Parece haberse comprendido que, en su visión inicial (más trabajadores y menos dependientes), el bono requiere de la posibilidad de dar empleo a la fracción adulta creciente y que puede ser una oportunidad —si hay capitales suficientes para atender la demanda de empleo— o un problema —si la ausencia de capitales pone un reto difícil al empleo y termina generando desempleo y subempleo masivos—.

Un inteligente enfoque plantea el tema en términos de consumo y disponibilidades fiscales, y de la posible excedencia de recursos que deberían invertirse en la educación de jóvenes. El bono debería, entonces, centrarse en la atención juvenil, en especial en la cobertura del difícil paso de la educación al trabajo, y en la brecha del tránsito de la formación secundaria a la educación superior, asociada más intensamente con los requerimientos del mercado laboral.

Esta entrada, por otra parte, convoca a la integralidad: al cubrirse los problemas vitales más importantes de la juventud en educación y trabajo, se debería, a la vez, resolver el conflicto demográfico de fondo, el de la inequidad de información y acceso a la planificación, y la paternidad temprana y sus efectos en la transmisión generacional de la pobreza.

De esta manera, el bono demográfico —especialmente presente en las poblaciones más atrasadas en el proceso de transición y ya de salida en las áreas urbanas más avanzadas en la caída de la fecundidad— plantea una mirada distinta. Ya no es solamente la imprescindible acción directa sobre la planificación familiar. Para el caso de los jóvenes es la opción de intensificar recursos en su educación y en la transición hacia el trabajo.

Una política de población administrada con criterios técnicos, puesta al alcance y adoptada por las instituciones sociales públicas y privadas, y sometida —en el buen sentido— a una permanente vigilancia social es la necesidad del momento. El interés por ella subyace en los actuales esfuerzos de algunas instancias técnicas y profesionales. Este es el camino que se debería adoptar para brindarle a nuestra juventud el escenario ideal para su desarrollo personal y en sociedad.

## Bibliografía

Aramburú, Carlos (1995). «Dinámica demográfica y políticas de población en el Perú». IV Reunión Nacional sobre Población, AMIDEP / FNUAP, Lima.

Cueto, Marcos (2006). «La vocación por volver a empezar: las políticas de población en el Perú». *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública*, vol. 23, No. 2, pp. 123-131.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) (2008). *Perfil sociodemográfico del Perú*. Lima: INEI.

\_\_\_\_\_ (2010). «Perú: Panorama económico departamental. Diciembre 2009». <http://www1.inei.gob.pe/web/Biblioinei/BoletinFlotante.asp?file=10080.pdf>. Acceso en diciembre del 2010.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración» (2010). «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009». Resultados definitivos. Lima: INEI – Programa Conjunto «Juventud, Empleo y Migración».

Yamada, Gustavo (2007). «Retornos a la educación superior en el mercado laboral. ¿Vale la pena el esfuerzo?». Documento de Trabajo CIUP, No. 78, Lima.

## Anexos del capítulo 4

### Análisis multivariado. Metodología y resultados

#### Poblaciones y variables

Cualquiera sea el método de análisis por utilizar, se debe separar cada ciudad de estudio, ya que el total de las ciudades está muy influenciado por Lima Metropolitana. Dentro de cada ciudad, la población estudiada es la femenina —lo que se quiere explicar es la cantidad de hijos de mujeres unidas y el uso de anticonceptivos de mujeres solteras—, conformada por jóvenes de 15 a 29 años de edad. Por lo general, en las ciudades, las mujeres de este grupo etario han tenido ya, en promedio, alrededor de la mitad del total de hijos de su vida reproductiva. Resulta esperable, además, que las mujeres que han usado métodos alguna vez, si están actualmente unidas a alguien, los sigan utilizando en alta proporción para controlar la cantidad de hijos. De la lista de métodos anticonceptivos, se ha eliminado el del ritmo (regla, calendario), por ser tradicional y merecer estudio aparte. Se han considerado, entonces, solamente los denominados modernos o «seguros».

Como ya se mencionó, las variables dependientes son dos: la cantidad de hijos tenidos de las mujeres unidas y el uso de métodos anticonceptivos seguros en las mujeres solteras. Tanto la selección de población como la de variables implican reducciones de la población original de mujeres de la encuesta. Las variables independientes que se emplean son las siguientes:

Edad	Mujeres de 15 a 29 años, agrupadas en grupos quinquenales (15-19, 20-24 y 25-29 años).
Educación	Primera variable: «cantidad de años de educación», con un rango que va de 0 a 18 años.
	Segunda variable: «educación familiar promedio», que se genera como el cociente de años de educación de los miembros de la familia sobre el total de años vividos por esos miembros entre los 5 y los 24 años de edad. Es, en cierta forma, la cantidad de años aprovechados para estudiar en la infancia y juventud. El resultado es un valor que varía entre 0 y 1, y se ha distribuido en deciles de la población de cada ciudad.
Ingresos	Variable individual: total de ingresos de la joven, expresado en deciles de cada ciudad.
	Variable familiar: «ingreso familiar per cápita», que es la suma de los ingresos de los familiares que viven con la joven entre la cantidad de estos.
	Debido a que el resultado tiene demasiadas categorías, a pesar de ser finito, también ha sido transformado a deciles para cada ciudad.

#### Las hipótesis

De lo que se trata es de dilucidar para cada ciudad lo siguiente:

- Para las mujeres unidas, respecto de la cantidad de hijos:

— ¿La cantidad de hijos nacidos vivos de las mujeres unidas depende de su educación personal, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso personal (pues se supone que, a mayor ingreso personal, mayor educación personal)?

— ¿La cantidad de hijos nacidos vivos de las mujeres unidas depende de su educación familiar, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso personal (pues se supone que, a mayor ingreso personal, mayor educación familiar)?

— ¿La cantidad de hijos nacidos vivos de las mujeres unidas depende de su educación personal, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso familiar (pues se supone que, a mayor ingreso familiar, mayor educación personal)?

— ¿La cantidad de hijos nacidos vivos de las mujeres unidas depende de su educación familiar, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso familiar (pues se supone que, a mayor ingreso familiar, mayor educación familiar)?

- Para las mujeres solteras, respecto del uso (al menos una vez) de anticonceptivos seguros:

— ¿El haber utilizado alguna vez métodos anticonceptivos depende de su educación personal, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso personal (pues se supone que, a mayor ingreso personal, mayor educación personal)?

— ¿El haber utilizado alguna vez métodos anticonceptivos depende de su educación familiar, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso personal (pues se supone que, a mayor ingreso personal, mayor educación familiar)?

— ¿El haber utilizado alguna vez métodos anticonceptivos depende de su educación personal, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso familiar (pues se supone que, a mayor ingreso familiar, mayor educación personal)?

— ¿El haber utilizado alguna vez métodos anticonceptivos depende de su educación familiar, teniendo en cuenta la edad (es decir, midiéndola dentro de cada grupo de edad, pues se espera que, a mayor edad, mayor cantidad de educación) y el ingreso familiar (pues se supone que, a mayor ingreso familiar, mayor educación familiar)?

Esquemáticamente, se pueden mostrar las hipótesis de la siguiente manera:

<b>Población: mujeres en cada ciudad</b>	
<b>Variables independientes (explicativas)</b>	<b>Variables dependientes (explicadas)</b>
Educación personal (años de educación), edad, ingreso personal	Hijos nacidos vivos (unidas)
	Uso de anticonceptivos (solteras)
Educación familiar, edad, ingreso personal	Hijos nacidos vivos (unidas)
	Uso de anticonceptivos (solteras)
Educación personal (años de educación), edad, ingreso familiar per cápita	Hijos nacidos vivos (unidas)
	Uso de anticonceptivos (solteras)
Educación familiar, edad, ingreso familiar per cápita	Hijos nacidos vivos (unidas)
	Uso de anticonceptivos (solteras)

Esta formulación es más simple y permite hacer notar que no se presupone una mayor influencia de la educación o del ingreso, sea desde una perspectiva personal o familiar, sino que se ha optado por determinar esa influencia a partir de los resultados. El orden del análisis va de las variables individuales a las sociales.

También se aprecia con mayor claridad la importancia de seleccionar, para el análisis de los hijos tenidos, a mujeres unidas y, para el análisis del uso de anticonceptivos, a mujeres solteras, siempre bajo un esquema común.

Se han usado hasta tres variables independientes o explicativas porque es aproximadamente lo que la cantidad de casos permite, ya con cierto riesgo. La cantidad de mujeres unidas en la muestra de las ciudades tiene valores para estas variables que fluctúan entre 162 y 256 (Trujillo y Lima Metropolitana, respectivamente; en Arequipa son 180 y en Huancayo, 196).

Las mujeres solteras que usan algún método varían en la muestra entre 352 en Huancayo y 510 en Lima Metropolitana (en Arequipa son 358 y en Trujillo, 385). Estas submuestras se vuelven a desagregar para cualquiera de las variables utilizadas como independientes.

Es posible utilizar desagregaciones más gruesas de las variables (por ejemplo, por encima o debajo de determinado valor del ingreso, como en la definición de pobreza), pero en ese caso la potencia analítica de los resultados es menor. Además, podría considerarse un resultado adicional derivado de los resultados más exigentes (el ingreso en deciles), puesto que el ingreso de los pobladores actúa más acercándose a un continuo (o al menos a una escala de deciles) que a una partición (una variable nominal, ni siquiera de escala). La decisión final, claro está, dependerá siempre de las posibilidades brindadas por el tamaño de la muestra.

### Los procedimientos

Desde el punto de vista metodológico, se ha optado por el *análisis de varianza* (ANOVA), el cual analiza en la variable dependiente (por ejemplo, si se usa anticonceptivos o no) el comportamiento de las categorías de la variable que explica (por ejemplo, los grupos de edad). Para ello, hace uso de las varianzas. En cada categoría de la variable dependiente (usar o no usar anticonceptivos, en nuestro ejemplo), se observa la varianza de las categorías de la variable independiente (los grupos de edad), descomponiendo las varianzas de estas categorías en varianzas del total de la muestra (varianza intra) y las varianzas que resultan a partir de los valores medios entre las submuestras generadas (varianza inter). El supuesto es que, si las varianzas inter (dentro de cada grupo de edad) no son suficientemente diferentes entre sí (lo que hace el programa es dividir las inter entre la intra, lo que genera un indicador denominado F), los cambios de esta variable (la edad) no estarían «explicando» lo que pretenden (el uso o no de anticonceptivos)<sup>15</sup>.

Cuando se ponen diversas variables como explicativas (denominadas también «factores»), el programa contrasta cada una de ellas y también su «interacción». Es decir, muestra también si actúan con mayor o menor efectividad cuando se presentan juntas. Las interacciones son sumamente importantes porque pueden ayudar a descubrir asociaciones que no se dan en el caso de las variables tomadas de una en una. Por ejemplo, se pueden tener F bajos para la edad y para el ingreso, pero altos para su interacción<sup>16</sup>.

Los resultados muestran simplemente los valores y su grado de significación según F. Para los diferentes grupos que se comparan, hay valores diferentes de F que están clasificados en una tabla. El programa muestra el F resultante pero también si el contraste en la tabla es cero o se acerca a cero, en el sentido de rechazar o aceptar la independencia. Por tanto, la lectura es la siguiente: si este valor es cercano a cero, se aceptará la dependencia, porque se está rechazando la independencia. Si es 0,15, se dirá que, en el 15% de muestras similares posibles, la independencia se volvería a rechazar, lo que se puede

---

15. Por ejemplo, podría resultar que «daría lo mismo» en términos de varianza o que se obtuvieran resultados similares sobre el uso de anticonceptivos en cada grupo de edad, es decir, que resultarían homogéneos para esta variable. En tal situación, las varianzas inter serían parecidas entre sí y similares a la intra, y F resultaría bajo. La conclusión sería rechazar la hipótesis de la influencia de la edad sobre el uso de anticonceptivos.

16. Lo que se hace en la investigación social es simular una situación de laboratorio (de allí vienen los hallazgos, pero también las limitaciones). Por ejemplo, un reactivo puede no curar a un paciente de determinada enfermedad y otro reactivo tampoco, pero juntos sí lo curan. Este es, en realidad, el nivel de nuestras indagaciones: están obviando el resto de la realidad y tratando de centrarse en lo que se considere importante, gracias a la teoría previa. La experimentación no descubre nada (existen miles de reactivos) si no se parte de hipótesis buenas. En realidad, el problema está en la teoría previa más que en la técnica experimental, pero esta última tiene también su propio rol ya que, si no es pertinente o no se usa eficientemente, se pierden las oportunidades de explicar los sucesos o comportamientos.

entender como que hay una buena asociación. Es un buen límite para leer en nuestro caso, aunque hay quienes aceptan de hecho que deberían tenerse valores iguales o menores que 0,05, por ejemplo. En realidad, no existe ninguna regla fija: el valor de lo que se define como una conclusión fuerte o importante es subjetivo.

Este tipo de análisis ofrece, además, dos indicadores importantes. Un primer indicador es la significancia del modelo corregido: el modelo corrige algunas «anomalías» de los datos, especialmente si se alejan de un comportamiento regular que da origen a una distribución normal o en forma de campana. Este valor indica la validez del conjunto del modelo corrido. El otro indicador es el R2 (el coeficiente de determinación o cuadrado del coeficiente de correlación) y su valor ajustado (*adjusted R2*). R2 es la «proximidad» de la línea de puntos de los valores formados por las tres variables que se usan como independientes con respecto a la variable dependiente. La corrección R2 es un tributo a la debilidad en tamaño de la muestra. Podría decirse que el programa, cuando hay un valor alto de las R2, asume que la correlación es casual o aleatoria, y le aplica una corrección en función del hecho de que hay pocos casos y grados de libertad; es una corrección arbitraria pero necesaria, especialmente si se trata de una sola observación. En nuestro caso, hay 32 corridas, y las 32 veces el valor es alto y el modelo lo corrige. La verdad debe estar en un punto intermedio.

En los modelos, las variables deben pasar algunas pruebas y aceptar supuestos (el más grave pero también más aceptado es que las variables funcionan en términos de líneas rectas) y deben ser independientes entre sí, y sus valores medios para muchas submuestras deben comportarse con un perfil de campana (con distribución normal). Las formas de calcular las varianzas pueden tener variaciones cuando deben hacerse para diferentes variables. Los resultados muestran todos estos aspectos y se deben buscar alternativas para reparar la situación mediante simulaciones o cambios en la muestra, o para, simplemente, cambiar de método. Las precauciones a nuestro alcance han sido tomadas (en realidad, el programa muestra la ausencia de problemas) basadas, sobre todo, en la relativa fortaleza de las hipótesis. En los comentarios, se considerarán esencialmente los resultados a partir de F<sup>17</sup>.

Lo que se busca es explorar lo fundamental dentro de lo posible. ¿Qué es lo fundamental?: lo que pueda influir en políticas acerca del comportamiento reproductivo de los jóvenes. La mayoría de jóvenes con embarazos tempranos e incluso no tan tempranos ven frustrado su futuro por las obligaciones derivadas de la crianza, que llevan usualmente a las mujeres a su confinamiento en los «quehaceres del hogar» y a los varones a su forzada inserción laboral, sin completar ninguno de ellos su formación, con menores oportunidades y ganancias laborales pero también —o sobre todo— con frustración y pérdidas de su valor como seres humanos realizados. La sociedad, evidentemente, también pierde con ello.

Lo que en la política juvenil pueda hacerse para disminuir esta incidencia cuando es adversa —disminuyendo la probabilidad de las madres jóvenes de tener más hijos y la de las jóvenes solteras de quedar embarazadas— estará apuntando hacia uno de sus problemas mayores, quizás el mayor de todos. No se está hablando, por supuesto, de los hijos tenidos conscientemente o de los casos en los que los ingresos de las familias pueden asimilar las crianzas sin interferir con el desarrollo individual o social; ellos son la minoría. La mayoría peruana es pobre o de ingresos insuficientes cercanos al borde de la pobreza, con consumos restringidos, no holgados, para poder progresar. El hijo no deseado no es un problema de segundo orden. En la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar 2009 (ENDES 2009), se muestra que, de los hijos tenidos en los últimos cinco años por las mujeres del grupo de 25-29 años, 21,6% fueron no deseados y 29% eran deseados para más tarde. Estos valores son de 8,1% y 56%, respectivamente, en el caso de las mujeres menores de veinte años.

La manera más efectiva y posible de acercarnos al estudio de este tema era la selección de mujeres unidas para el tema de la cantidad de hijos nacidos vivos y de mujeres solteras para el uso (al menos una vez) de métodos anticonceptivos modernos o seguros. A esta conclusión se llega por sentido común pero también por criterios estadísticos. Si se incluyeran solteras en el estudio de número de hijos tenidos, se ampliaría la muestra con muchos ceros. Si, al revés, se introducen las unidas en el uso de la anticoncepción, aumentaría el uso, pero no se estaría midiendo el riesgo más importante: el del embarazo

---

17. En los anexos del presente capítulo, se presentan los resultados de este ejercicio.

de adolescentes y jóvenes no unidas. Si para ambas variables dependientes se usa el total de mujeres, seguramente se desvirtuaría la intención de detectar los grupos importantes para el propósito deseado.

En cuanto a las variables independientes o explicativas, las tres utilizadas son imprescindibles. Cada una tiene variados tratamientos (por ejemplo, las edades pueden ser singulares o quinquenales; los ingresos laborales o totales pueden ser individuales o familiares; la educación en niveles o en años acumulados puede estar sobre o debajo de la secundaria completa). Las variables seleccionadas han sido probadas y se ha tratado de mostrar la eficiencia de las variables de tipo familiar (que acumulan los recursos de toda la familia que vive con el / la joven) por su importancia analítica.

En cuanto al método, no es el caso abundar en sofisticaciones estadísticas. La selección del ANOVA se basó, en principio, en un criterio práctico: el tamaño de muestra disponible no es muy grande para las variables utilizadas. Pero también estuvo determinada por su posibilidad de explicar las hipótesis, en los términos en que se han planteado, es decir, por su pertinencia. Otros métodos de análisis multivariado agrupan los datos por características comunes; otros priorizan las variables explicativas según su influencia; otros buscan predecir. El ANOVA compara el comportamiento interno de la variable o variables explicativas con la variable cuyo comportamiento se desea explicar. La comparación se hace a través de las varianzas y la fortaleza de las asociaciones ( $R^2$ ), más estrechas o no, actuando de manera independiente o combinada.

### Resultados inmediatos

A continuación, se presentan los resultados para las ocho especificaciones evaluadas, en cada caso, para las cuatro ciudades.

Variable dependiente o explicada: Número de hijos nacidos vivos de las mujeres unidas	
Variabes independientes o explicativas	Resultados
Educación personal (años de educación), edad, ingreso personal	Es el modelo más individual, pues las variables explicativas (independientes) son de índole personal. El resultado es significativo en todas las ciudades, aunque no mucho para Huancayo. R2 alto y R2 corregido bajo. El modelo funciona de manera aceptable, aunque mejor en Arequipa que en el resto. Falla principalmente el ingreso personal y, solo en el caso de Lima Metropolitana, los años de educación. La mejor interacción es entre ingreso y educación: actuando juntos son más eficientes para explicar la cantidad de hijos nacidos de las mujeres unidas.
Educación familiar, edad, ingreso personal	En este caso, la educación es la de la familia. Esta variable afecta negativamente el análisis. El modelo pierde significación y, en el caso de Trujillo, no la tiene en absoluto. La educación familiar explica menos que la del individuo, aun en el caso de variables como los hijos por tener, posiblemente por el rápido cambio de la educación en las dos últimas décadas. Hay una interacción interesante de las tres variables para el caso de Lima Metropolitana.

Educación personal (años de educación), edad, ingreso familiar per cápita	<p>En este caso, el ingreso es el de la familia. El modelo mejora y resulta adecuado para todas las ciudades. El ingreso de la familia es una buena explicación (inversa) de la cantidad de hijos tenidos.</p> <p>Salvo en el caso de Trujillo, el ingreso familiar per cápita es un mejor aporte que el individual (al contrario que en la educación).</p> <p>Para Trujillo y Huancayo, el ingreso familiar es una buena explicación interactuando con la educación personal.</p>
Educación familiar, edad, ingreso familiar per cápita	<p>Es el más «familiar» de los modelos, en términos de las variables usadas y su capacidad explicativa. Resulta adecuado en todas las ciudades.</p> <p>La educación familiar parece no ser una variable afortunada en este caso.</p> <p>Las únicas interacciones recuperables se dan en Huancayo. Solo en esta ciudad la educación familiar funciona interactuando con el ingreso familiar y cuando se integra a las otras dos variables.</p>
<b>Variable dependiente o explicada: <i>Uso (alguna vez) de métodos anticonceptivos seguros por las mujeres solteras</i></b>	
<b>Variables independientes o explicativas</b>	<b>Resultados</b>
Educación personal (años de educación), edad, ingreso personal	<p>Es el modelo más individual. No es exitoso para esta variable dependiente aunque se pueda presuponer que sí lo sería porque el uso de métodos anticonceptivos es una decisión «individual».</p> <p>Lo rescatable, aunque solamente para Lima Metropolitana, es que las variables funcionan bastante mejor cuando interactúan.</p>
Educación familiar, edad, ingreso personal	<p>En este caso, la educación es la de la familia. Esta variable afecta negativamente el análisis. El modelo pierde significación en todas las ciudades.</p> <p>La educación familiar no brinda poder explicativo al modelo debido a los cambios generacionales.</p> <p>Solo para el caso de Lima Metropolitana, hay una interacción interesante de las variables.</p>
Educación personal (años de educación), edad, ingreso familiar per cápita	<p>En este caso, se incorpora el ingreso en términos de la familia.</p> <p>El modelo es aceptable solamente en Huancayo, donde el ingreso familiar sí es una buena explicación y lo es también cuando interactúa con el resto de variables.</p> <p>También puede mencionarse la interacción del ingreso familiar en el caso de Lima Metropolitana.</p>
Educación familiar, edad, ingreso familiar per cápita	<p>Es el más «familiar» de los modelos. Funciona aceptablemente, excepto para Trujillo.</p> <p>Al menos para tres ciudades, hay un funcionamiento «familiar» de las decisiones de las jóvenes en el uso de anticonceptivos por parte de estas.</p> <p>El ingreso familiar per cápita tiene un buen desempeño explicativo para Arequipa y Huancayo, pero no para Trujillo o Lima Metropolitana.</p> <p>En el caso del uso de anticonceptivos por parte de jóvenes solteras, las únicas interacciones recuperables se dan en Lima Metropolitana.</p>

## Indicadores del Análisis de varianza

### Cuadro A4.1

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F
Modelo corregido	92,533	1,913	56,107	1,148	92,511	1,34	94,266	1,704
Intercepto	75,474	137,317	52,441	98,694	69,358	88,413	62,734	127,015
Nivel de ingresos en deciles	8,643	1,747	1,683	0,352	7,661	1,085	2,947	0,663
Grupos quinquenales de edad	2,765	2,515	3,255	3,063	4,88	3,111	5,448	5,515
Años de educación	25,004	3,499	11,856	1,488	23,956	2,036	9,084	1,226
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad)	2,882	0,656	3,741	0,587	3,471	0,442	8,317	1,203
(Nivel de ingresos en deciles) (Años de educación)	25,978	1,313	14,649	0,726	24,642	0,952	33,495	1,413
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	2,813	0,853	4,431	0,834	3,833	0,698	7,611	1,284
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	2,264	0,515	4,34	1,634	1,404	0,358	7,253	1,468
Error	50,017		54,729		57,267		75,569	
Total	409,000		440,000		454,000		550,000	
Total corregido	142,55		110,837		149,778		169,835	
R <sup>2</sup>		0,649		0,506		0,618		0,555

Fuente: Elaboración propia.

### Cuadro A4.2

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F
Modelo corregido	90,333	1,248	71,003	1,188	90,078	0,945	103,426	1,433
Intercepto	57,622	82,764	69,932	136,938	56,648	58,83	83,207	159,127
Nivel de ingresos en deciles	3,686	0,588	2,282	0,497	4,776	0,551	3,42	0,727
Grupos quinquenales de edad	10,883	7,816	0,863	0,845	2,124	1,103	3,847	3,678
Nivel educativo de la familia	6,284	1,003	8,892	1,935	8,431	0,973	7,632	1,622
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad)	4,488	0,806	6,674	1,188	9,826	1,134	4,316	0,688
(Nivel de ingresos en deciles) (Nivel educativo de la familia)	37,007	1,003	30,621	1,052	34,837	0,738	33,081	0,989
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	3,672	0,439	7,301	1,3	3,62	0,47	4,427	0,706
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	8,023	1,28	6,461	0,744	6,781	1,006	21,175	1,5
Error	52,217		39,833		59,7		66,408	
Total	409,000		440,000		454,000		550,000	
Total corregido	142,55		110,837		149,778		169,835	
R <sup>2</sup>		0,634		0,641		0,601		0,609

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A4.3**

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F						
Modelo corregido	155,689	2,071	145,899	2,333	198,434	2,365	181,436	2,278
Intercepto	71,59	134,249	70,371	160,915	122,655	239,768	102,788	212,964
Grupos quinquenales de edad	12,152	11,394	11,659	13,33	8,462	8,271	18,083	18,733
Años de educación	19,443	2,431	24,716	3,768	25,048	3,06	17,893	2,181
Nivel de ingreso familiar per cápita	19,94	4,155	17,965	4,565	2,702	0,587	8,612	1,983
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	11,039	1,592	4,618	0,88	17,509	1,901	8,306	1,229
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	5,886	0,736	7,978	1,14	5,03	0,615	7,88	1,02
(Años de educación) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	34,428	1,113	50,372	1,828	64,94	1,67	35,398	1,019
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	8,336	0,651	12,598	1,372	18,061	1,535	10,759	0,719
Error	115,185		90,962		112,542		166,032	
Total	829,000		825,000		1.074,00		1.199,00	
Total corregido	270,874		236,861		310,977		347,469	
R <sup>2</sup>		0,575		0,616		0,638		0,522

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A4.4**

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F						
Modelo corregido	142,457	1,413	139,585	1,636	169,645	1,543	171,047	1,684
Intercepto	78,578	122,379	108,803	209,159	136,798	209,071	157,431	288,231
Grupos quinquenales de edad	18,447	14,365	12,145	11,674	14,751	11,272	14,07	12,88
Nivel de ingreso familiar per cápita	15,636	2,706	15,786	3,372	14,59	2,478	12,732	2,59
Nivel educativo de la familia	4,945	0,856	5,264	1,124	8,967	1,523	1,819	0,37
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	9,136	0,837	9,233	1,268	7,62	0,776	5,545	0,634
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	6,484	0,673	5,039	0,692	10,632	0,956	3,351	0,383
(Nivel de ingreso familiar per cápita) (Nivel educativo de la familia)	34,05	0,816	42,472	1,201	46,081	1,021	29,341	0,767
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita) (Nivel educativo de la familia)	17,679	0,706	31,752	1,356	26,575	0,903	29,226	0,863
Error	128,417		97,276		141,332		176,421	
Total	829,000		825,000		1.074,00		1.199,00	
Total corregido	270,874		236,861		310,977		347,469	
R <sup>2</sup>		0,526		0,589		0,546		0,492

Fuente: Elaboración propia.

### Cuadro A4.5

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F						
Modelo corregido	11,538	0,979	13,476	1,104	7,048	0,483	8,225	1,155
Intercepto	21,863	126,208	30,702	201,297	35,032	163,136	60,215	946,829
Nivel de ingresos en deciles	1,543	0,989	2,296	1,673	0,872	0,451	0,401	0,701
Grupos quinquenales de edad	0,509	1,468	0,045	0,147	0,006	0,013	0,105	0,827
Años de educación	1,218	0,586	1,094	0,797	0,814	0,379	0,357	0,467
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad)	0,692	0,666	2,865	1,708	0,244	0,142	0,537	0,563
(Nivel de ingresos en deciles) (Años de educación)	5,16	1,295	5,219	1,006	2,981	0,631	3,352	1,171
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	0,39	0,375	1,082	1,182	0,261	0,202	1,155	2,594
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	0,157	0,454	0,898	0,981	0,023	0,054	1,853	1,942
Error	5,717		10,524		5,583		8,458	
Total	80,000		120,000		80,000		228,000	
Total corregido	17,255		24		12,632		16,683	
R <sup>2</sup>		0,669		0,562		0,558		0,493

Fuente: Elaboración propia.

### Cuadro A4.6

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F						
Modelo corregido	10,755	0,699	16,417	1,029	9,298	0,802	10,433	1,211
Intercepto	25,617	118,231	38,106	241,198	37,339	235,239	84,743	1,396,557
Nivel de ingresos en deciles	1,185	0,608	1,472	1,035	1,127	0,789	0,468	0,858
Grupos quinquenales de edad	1,034	2,387	0,265	0,839	0,146	0,46	0,388	3,194
Nivel educativo de la familia	0,847	0,434	1,06	0,745	2,419	1,694	0,323	0,591
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad)	0,811	0,624	1,689	1,188	0,5	1,05	0,859	1,011
(Nivel de ingresos en deciles) (Nivel educativo de la familia)	5,367	0,854	7,176	0,927	3,022	0,732	5,963	1,489
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	1,12	0,738	1,368	0,962	0,353	0,556	1,081	1,37
(Nivel de ingresos en deciles) (Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	0		1,569	1,103	0		2,053	1,409
Error	6,5		7,583		3,333		6,25	
Total	80,000		120,000		80,000		228,000	
Total corregido	17,255				12,632		16,683	
R <sup>2</sup>		0,623		0,684		0,736		0,625

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A4.7**

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F	Suma de cuadrados tipo III	F
Modelo corregido	14,794	0,818	21,274	1,376	13,033	1,034	9,024	0,992
Intercepto	32,409	166,57	39,196	299,063	44,179	322,388	82,814	1,283,988
Grupos quinquenales de edad	0,778	2	0,378	1,442	0,328	1,198	0,006	0,05
Años de educación	1,3	0,557	1,386	1,058	1,236	0,902	0,412	0,399
Nivel de ingreso familiar per cápita	1,704	0,973	2,28	1,933	0,899	0,729	0,601	1,035
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación)	0,804	0,517	1,186	1,292	1,027	1,071	1,067	1,272
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	2,208	0,81	4,326	2,063	1,445	0,959	1,574	1,356
(Años de educación) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	5,81	0,853	7,859	1,276	4,282	0,976	4,004	1,15
(Grupos quinquenales de edad) (Años de educación) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	1,661	0,948	4,428	1,351	1,264	1,025	1,638	0,976
Error	12,452		15,072		8,633		14,254	
Total	123,000		189,000		130,000		338,000	
Total corregido	27,247		36,346		21,667		23,278	
R <sup>2</sup>		0,543		0,585		0,602		0,388

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A4.8**

Resultados del análisis de varianza

Variable dependiente: hijos nacidos vivos (unidas)

Tests of Between-Subjects Effects

Ciudad	Arequipa		Huancayo		Trujillo		Lima Metropolitana	
	Suma de cuadrados tipo III	F						
Modelo corregido	20,68	1,387	22,596	1,172	14,000	0,922	12,707	1,343
Intercepto	43,418	317,372	68,962	486,494	54,556	370,032	154,437	2,790,452
Grupos quinquenales de edad	0,291	1,065	0,03	0,105	0,32	1,086	0,608	5,494
Nivel de ingreso familiar per cápita	1,811	1,47	2,191	1,717	1,151	0,868	0,458	0,92
Nivel educativo de la familia	1,573	1,278	0,861	0,675	1,514	1,141	0,688	1,382
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita)	2,362	1,328	0,845	0,497	1,257	0,656	1,371	1,376
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel educativo de la familia)	1,905	1,071	1,913	1,227	0,761	0,397	1,511	1,516
(Nivel de ingreso familiar per cápita) (Nivel educativo de la familia)	10,348	1,544	9,52	1,119	4,746	0,785	5,015	1,276
(Grupos quinquenales de edad) (Nivel de ingreso familiar per cápita) (Nivel educativo de la familia)	1,549	1,258	3,471	1,113	1,083	0,918	4,175	1,715
Error	6,567		13,75		7,667		10,571	
Total	123,000		189,000		130,000		338,000	
Total corregido	27,247		36,346		21,667		23,278	
R <sup>2</sup>		0,759		0,622		0,646		0,546

Fuente: Elaboración propia.



---

# Anexo general<sup>1</sup>

## Características generales de la «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009»

La «Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009» (en adelante, ENJUV 2009) se realizó en el cuarto trimestre del 2009 y tuvo como población de estudio los jóvenes entre 15 y 29 años de edad de las ciudades de Arequipa, Huancayo, Lima Metropolitana y Trujillo. La muestra original total tuvo 685 conglomerados y 9.678 viviendas. Para Arequipa, correspondieron 144 conglomerados y 2.200 viviendas; para Huancayo, 144 conglomerados y 2.211 viviendas; para Trujillo, 144 conglomerados y 2.259 viviendas; y, para Lima Metropolitana, 253 conglomerados y 3.008 viviendas. El diseño muestral puso especial énfasis en la cobertura de familias con integrantes que tengan experiencia migratoria internacional, a partir de la información censal del 2007. Por los tamaños de población considerados (casi 20.000 jóvenes entrevistados en total), se garantiza una adecuada representatividad para la mayoría de variables.

## Peso poblacional de las ciudades estudiadas en la ENJUV 2009

La cobertura de la encuesta es, obviamente, parcial, puesto que solo abarca cuatro ciudades. Estas, sin embargo, son la capital del país, y las ciudades mayores de las regiones norte, sur y centro del país.

La población de las cuatro ciudades estudiadas constituye alrededor del 40% de la población urbana peruana, que constituye, a su vez, alrededor de las tres cuartas partes de la población nacional. Esto implica casi el 31% de la población peruana<sup>2</sup>, de la cual, y asumiendo los resultados de la ENJUV 2009, Lima Metropolitana constituiría el 25% del total nacional.

---

1. Este anexo fue elaborado por Jorge Bernedo Alvarado.

2. En las comparaciones, se está utilizando la población de las ciudades resultante de la encuesta y una proyección simple de la población de las ciudades a partir de los resultados de los censos para estas ciudades incrementados por 2,5 veces la tasa de crecimiento intercensal 1993-2007. La población de las encuestas debe ser siempre menor que la de los censos por el hecho de que solamente comprende a los residentes habituales en viviendas particulares, excluyendo las poblaciones en tránsito y las de locales especiales de alojamiento, que pueden llegar a conformar hasta el 10% del total en áreas urbanas metropolitanas de alta movilidad. Aun así, aparentemente, las poblaciones estimadas a partir de las encuestas parecen estar subvaloradas. En realidad, la diferencia se debe a que la ENJUV 2009 se expande solamente para las viviendas en las que habitan jóvenes. Para el caso de Arequipa y Lima Metropolitana, la población derivada de la encuesta constituye solamente el 79% de la proyectada; para Huancayo, el 72%; y para Trujillo, el 81%.

**Cuadro A.1**

Incidencia de la población objetivo de la ENJUV 2009

Ciudad	Población de las ciudades (miles)	Población de los departamentos (miles)	Porcentaje de la población de la ciudad			
			Con respecto al departamento	Con respecto al total (las cuatro ciudades)	Con respecto al Perú urbano	Con respecto a la población total del Perú
Arequipa	589,0	1.044,4	56,8	7,0	2,8	2,2
Huancayo	241,8	825,3	29,3	2,9	1,2	0,9
Trujillo	584,5	1.218,9	48,0	6,9	2,8	2,1
Lima Metropolitana	7.056,8	9.152,7	77,1	83,3	33,9	25,7
Total (las cuatro ciudades)	8.475,9	12.241,3	69,2	100,0	40,7	30,9
Perú urbano	20.810,3	n. a.	n. a.	n. a.	100,0	75,9
Perú total	27.412,2	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	100,0

Fuente: Elaborado por Jorge Bernedo a partir de la ENJUV 2009 y el Censo Nacional 2007.

Desde luego, el peso de Lima Metropolitana es mucho mayor que el de cualquiera de las demás ciudades e, incluso, del conjunto de las otras tres estudiadas. Significa cinco sextas partes (83,3%) del total. Del resto, Arequipa y Trujillo tienen pesos parecidos: 7% y 6,9%, respectivamente; mientras que Huancayo supone el 2,9%.

Se debe considerar, además, que la población de la ciudad de Lima Metropolitana constituye en relación con el departamento de Lima una proporción más elevada que la constituida por las ciudades de Arequipa y Trujillo, y más aún que Huancayo, en comparación con sus respectivos departamentos. En este último caso, el departamento de Junín tiene varios polos urbanos relativamente importantes, como Tarma, Jauja y La Oroya. Otra característica importante de la población del departamento de Junín es que sus provincias se hallan comunicadas entre sí por vías de asfalto —lo que remarca su condición de eje comercial—, a diferencia de los departamentos de Lima, Arequipa y La Libertad, que conglomeran una población mayor pero menos comunicada al interior.

**Actividades productivas**

No existe estadística de producción para las ciudades; solamente la hay a escala departamental. La lectura de la producción de los departamentos, sin embargo, es igualmente útil en tanto sea entendida como la del entorno de las ciudades. Estas, además, se encuentran seguramente involucradas con la producción departamental mediante sus lazos económicos y su oferta de mano de obra, así como de circulación y provisión de bienes y servicios.

**Cuadro A.2**

Departamentos de las ciudades estudiadas. Datos productivos

Departamento	Porcentaje PBI nacional (Nuevos soles corrientes 2008)	PBI (Miles de millones de nuevos soles corrientes 2008)	PBI por habitante (Miles de nuevos soles corrientes 2008)	Actividad económica predominante (Porcentaje)	Crecimiento promedio PBI 2000-2008 (Constantes 1994)	Crecimiento PBI 2008 (Constantes 1994)
Arequipa	5,2	19,6	15,6	Manufactura (20,6)	7,8	8,7
Junín	2,9	10,9	8,6	Otros servicios (16,3)	5,3	8,3
La Libertad	4,5	17,0	9,9	Manufactura (20,1)	7,9	7,6
Lima (y Callao)	44,2	166,7	17,1	Otros servicios (27,6)	7,1	10,0
Total (los cuatro departamentos)	56,8	214,2	16,2	Otros servicios	7,1	9,7
Perú total		377,2	13,1	Otros servicios	6,7	9,8

Fuente: Elaborado por Jorge Bernedo a partir de INEI – PBI – Departamental, agosto 2009.

Si bien la participación limeña en la producción nacional es ampliamente mayoritaria —ha estado entre el 40% y el 50% en las últimas cinco décadas—, su tendencia es a decrecer en la medida en que se incrementa la integración nacional, y la importancia de la minería, las fuentes de energía y la exportación agrícola diversificada. La creciente informalización del empleo y la producción en la capital también apunta en esta dirección de lento pero seguro decrecimiento de la importancia económica capitalina, con los efectos respectivos sobre las posibilidades de empleo, en especial juvenil. Visto el fenómeno en términos del producto per cápita, las diferencias interdepartamentales son menores y ello puede notarse en la cercanía entre los valores de Lima y los de Arequipa, o en el hecho de que, para el periodo 2000-2008, el crecimiento promedio de La Libertad sea mayor que el de Lima (aunque en el caso singular del 2008 el crecimiento de la capital sea mayor).

Se cuenta con indicadores bastante detallados de la producción reciente, que incluye también los efectos de la crisis financiera internacional, como el «Panorama económico departamental» del INEI. Este informe selecciona, tratando de estandarizar la comparación, algunas variables de importancia por departamento<sup>3</sup>. A valores corrientes del 2008, los cuatro departamentos a los cuales pertenecen las ciudades en estudio suman el 56,8% de la producción nacional.

Arequipa tiene producción agropecuaria destacada en alfalfa, cebolla y leche fresca<sup>4</sup>. En el periodo 2009/2008, aumenta la producción de alfalfa en 1,2%, disminuye la de cebolla en -9,8% (que se exporta en buena proporción) y crece la de leche fresca en 2%. La caída agropecuaria se extendió a la mayor parte de productos. Una cifra alentadora para el rubro de construcción es el crecimiento del despacho local de cemento en 8,8%. Indicadores desfavorables del conjunto de la economía son el -16,9% de la producción de energía eléctrica y la caída de la recaudación interna en -25%. Arequipa, por

3. Véase: Instituto Nacional de Estadística e Informática (2010). «Perú: Panorama económico departamental. Diciembre 2009». <http://www1.inei.gob.pe/web/Biblioinei/BoletinFlotante.asp?file=10080.pdf>. Acceso en diciembre del 2010.

4. El boletín del «Panorama económico departamental», posiblemente por error, omite al arroz, que es el producto de mayor importancia agrícola en Arequipa por su alta productividad, especialmente en Camaná. Una razón posible de esta omisión sería la poca confiabilidad reciente de la información sobre este producto.

la incidencia manufacturera (tejidos y confecciones) y por la crisis agrícola, ha sido un departamento seriamente afectado en la coyuntura.

En el caso de Junín, sus productos agrícolas principales son ahora la naranja (en la región oriental), la zanahoria y la papa, con valores de 9,4%, -5,4% y 6,5%, respectivamente. La producción agrícola en Junín es muy diversificada y algunos valores se compensan con otros, principalmente, por cambios en el portafolio de las siembras, que suelen tener alta variabilidad en corto plazo, especialmente en este departamento por su diversidad y la calidad de las tierras regadas por el río Mantaro. Hay aumentos importantes de la producción de cacao, olluco, habas, palta, papaya, alfalfa y plátano, y disminuciones igualmente significativas para el arroz, la mandarina, la cebolla, el maíz amarillo duro, las yucas y las arvejas. La producción 2009/2008 del sector pecuario ha tenido cifras favorables en la producción de alpaca (42,1%), aves (33,1%), vacunos (27,4%) y porcinos (20,3%) que superan largamente el deterioro en el caso de la producción de ovinos, huevos, caprinos y llamas (-11,2%, -5,2%, -4,5% y -2%, respectivamente). En los indicadores estándar de cemento, de energía eléctrica y de recaudación de impuestos internos por la Sunat, los valores son de 1,8%, 6,5% y -1,6%, respectivamente.

En el periodo 2009/2008, La Libertad destaca por su producción de caña de azúcar (se incrementó en 10,6%) y en el sector pecuario, mientras que en la producción de huevos tuvo una caída de -3,5%. La extracción del oro cae también en -7,8%. Los indicadores de despacho de cemento, de producción de energía eléctrica y de tributación tuvieron cambios de 5,7%, 32,2% y 7,7%, respectivamente, lo cual indica una situación expectante y favorable. Inclusive, el indicador negativo del oro tiende a cambiar de dirección por el comportamiento de los precios internacionales, que han llegado recientemente a sus términos históricamente más altos.

El maíz amarillo duro es el principal producto agrícola del departamento de Lima (incluido el puerto del Callao), con un crecimiento de 2,55% en el 2009/2008. Para el mismo periodo, la producción agraria, también muy variable y diversificada, tuvo desempeños muy diversos, que hacen difícil establecer un saldo. Lo mismo puede decirse de la producción pecuaria, pero allí destaca el saldo a favor de la producción de ave en 6,7% por su importancia nacional. En minería, Lima produce plata, que tuvo una variación negativa en volumen de -8,2%, que puede ser compensada por las perspectivas de precios. Los indicadores estándar de cemento, luz eléctrica e impuestos dan variaciones para el periodo 2009/2008 de 2,1%, 4,1% y -2,1%, respectivamente, que reflejan el proceso de recuperación productiva nacional, especialmente en cuanto a las posibilidades de retornar al crecimiento de la industria.